



Gestão do Risco Comercial

Márcia Sofia Lopes Cardoso

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Contabilidade e Finanças

Versão final (Esta versão contém as críticas e sugestões dos elementos do júri)

Outubro - 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO
PORTO INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



Gestão do Risco Comercial

Márcia Sofia Lopes Cardoso

Dissertação de Mestrado

**apresentado ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para a
obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação do**

Professor Doutor Armindo Licínio da Silva Macedo

Outubro – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO
PORTO INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Resumo

Ao analisar-se a constante evolução no mercado é possível verificar que a análise de crédito é uma ferramenta mais do que necessária em qualquer empresa, visto que é através do crédito que se multiplicam e diversificam as várias atividades económicas e sem ele muitos investidores não poderiam criar riqueza tal como muitos empresários estariam impossibilitados de enfrentar problemas de tesouraria.

Mas, sendo notória a importância do crédito e considerando a empresa um dos mais importantes agentes económicos presentes na nossa economia, onde um dos maiores riscos em que a mesma incorre é o incumprimento de pagamento por parte dos seus clientes, logo torna-se interessante analisar um instrumento capaz de cobrir esse risco, nomeadamente, o seguro de crédito.

No caso do risco de incumprimento, corre-se o risco de não receber o valor inerente às operações realizadas, e pode-se colocar em causa o sucesso dessas operações. Enquanto que o seguro de crédito apoia a viabilização dos negócios, porque cobre os riscos de incumprimento.

Por esta razão, o principal objetivo deste estudo consiste em conhecer, entender e caracterizar um dos seguros com maiores especificidades e particularidades. Pretende-se também compreender e analisar de que forma contribui na gestão do risco comercial.

Deste modo, o tema atribuído a esta investigação foi: “Gestão do Risco Comercial”.

Relativamente à metodologia utilizada, a dissertação segue um modelo descritivo, onde se analisam e interpretam acontecimentos reais, relacionados com a atividade seguradora e o aludido seguro de crédito. Em matéria de métodos de investigação foi realizado um estudo de caso baseado em dados disponibilizados pelas Seguradoras de Crédito existentes em Portugal.

Os resultados concluíram que este seguro de crédito serve como um sistema de gestão de risco para as organizações e que é bastante vantajoso para a sobrevivência das mesmas. Exploramos, ainda, qual a proposta que melhor se adequa a uma entidade real, tendo sido apresentada e justificada a nossa escolha.

Palavras-chave: Crédito, Incumprimento, Rating, Risco, Seguro

Abstract

When we are analyzing the constant evolution of the market it is possible to verify that the credit insurance is a tool more than necessary in any company. It is through the credit that different economic activities multiply and diversify, so without it, many investors could not create wealth just as many entrepreneurs would be unable to face cash problems. The importance of credit in the companies is very remarkable as the companies are the most important economic agents present in our economy, where one of the main risks that they face is the failure of payment from the part of their customers, it becomes interesting look at an instrument able to minimize this risk, in this case, the credit insurance.

In case of risk of default, not only is there the risk of not receiving the value of the respective in transactions, as well as, that risk can put into question the success of such operations. The credit insurance can support its achievement, as well as minimize the risk of no payment compliance.

Therefore, the main objective of this study is to know, understand and qualify one of the largest specifies insurance the aim is also to analyze which way helps the commercial risk. So, the topic given to this investigation was: " commercial risk management".

Regarding to the methodology used, the dissertation follows a descriptive model, where they analyze and translate real events related to insurance activity and the mentioned credit insurance. In the field of research methods was carried out a case study based on data provided by the credit insurers in Portugal.

The credit insurance results concluded that the credit insurance serves as risk management system to the organizations and is quite advantageous for companies survival. We explored yet what was the best proposal which adapted to a real company, where our choice is presented and justified within this study.

Keywords: Credit, Default, Insurance, Rating, Risk

Dedicatória

Dedico este trabalho a todos aqueles que de alguma forma me ajudaram e motivaram a realizar esta investigação.

Ao meu namorado, aos meus irmãos e principalmente aos meus pais porque me ensinaram a nunca desistir.

“Nenhum obstáculo será tão grande se sua vontade de vencer for maior.” Maria Thomaz

Agradecimentos

Muitos foram os obstáculos ultrapassados e vitórias alcançadas.

Agradeço aos meus pais, por todo o apoio e força que me deram ao longo da realização deste trabalho, principalmente pela educação e valores que me inculcaram, pela forma que me ensinaram a lutar e nunca desistir dos meus objetivos.

Aos meus irmãos, que mesmo não sendo entendidos na área, acreditam sempre que eu sou capaz de alcançar os meus propósitos.

Ao meu namorado, melhor amigo e conselheiro, pela paciência sem limites, pelo apoio incondicional, pela motivação extra, mas sobretudo pela confiança que deposita em mim. Um eterno obrigado pela ajuda e por todas as alegrias ao longo deste desafio, que não me deixaram baixar os braços.

Aos meus amigos e restante família, que de alguma forma me encorajaram a concretizar esta investigação.

Aos meus colegas de trabalho, que se voluntariaram para me ajudar e me incentivaram a realizar o estudo.

Ao meu orientador, Professor Doutor Armindo Macedo, por todo o apoio, conselhos, disponibilidade, recomendações e ajuda na realização da dissertação.

À Dra. Susana Costa pela cedência de informação para a realização da parte empírica da investigação e ao Sr. Ferraz, pela contribuição em todo o processo de estudo e pela prontidão que manifestou em ajudar-me a realizá-lo, sem eles não seria possível a realização da mesma.

Um Sincero Obrigada!

Lista de Abreviaturas

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ASF – Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões

APS – Associação Portuguesa de Seguradores

BPCE – Banque Fédérale des Banques Populaires

CEE – Comunidade Económica Europeia

ISP – Instituto de Seguros de Portugal

LR – Loss Ratio (rácio de sinistralidade)

MI – Mercado Interno

ME – Mercado Externo

NIF - número de identificação fiscal

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

UE – União Europeia

Índice Geral

I – Introdução	1
1.1. Enquadramento	2
1.2. Motivação para o tema	3
1.3. Estrutura da dissertação	3
II - Vendas a Crédito, as suas origens e conceito de risco a crédito	5
2.1- Conceito de vendas a crédito.....	6
2.2. Importância do crédito na Economia.....	7
2.3- Conceito de risco comercial	9
III- Como avaliar o risco do cliente	14
3.1- Critérios para uma política de crédito	15
3.2. Concessão de crédito aos clientes pela entidade	18
3.2.1. Pesquisa de informações.....	18
3.2.2. Informações dos clientes	18
3.2.3. Conhecer o cliente	19
3.2.4. Referencias jurídicas e comerciais	19
3.2.5. Apoio na decisão de concessão de crédito.....	21
3.2.6. Organização das informações recolhidas.....	21
3.3. Seguro de crédito	22
3.3.1. Proposta de seguro.....	23
3.3.2. Apólice de seguro	23
3.3.3. Semelhanças e diferenças entre o factoring e o seguro de crédito	24
IV- A origem e importância do seguro de crédito	26

4.1. A origem do seguro de Crédito.....	27
4.2. Porque se recorre ao Seguro de Crédito	28
4.3. O que cobre o Seguro de Crédito.....	28
4.4. Vantagens na subscrição do Seguro de Crédito.....	29
4.5. Como se define o Prémio.....	30
4.6. O que não é considerado Seguro de Crédito.....	31
4.7. Como funciona uma apólice de Seguro de Crédito	31
4.8. Quem pode recorrer ao Seguro de Crédito?	33
4.9. Clausulas que o contrato de Seguro de Crédito menciona	33
V- Estudo Empírico.....	36
5.1. Introdução	37
5.2. Caraterização da amostra.....	37
5.3. Resultados obtidos	42
5.4. Discussão dos resultados	49
5.5. Conclusões.....	53
Capítulo VI- Conclusão	58
Referências Bibliográficas	62
Anexos	65

Índice de Figuras

Figura 1- Participantes no Seguro de Crédito	29
Figura 2- Mercado de Seguro Caução Cosec	39
Figura 3-Mercado do Seguro de Crédito Cosec.....	39
Figura 4- Gestão do Seguro Crédito Y Caución	40
Figura 5- Acionistas Cesce	41

Índice de Tabelas

Tabela 1-Listagem de clientes que se pretende segurar	42
Tabela 2-Proposta apresentada pela Cesce:	44
Tabela 3- Proposta apresentada pela Coface:	44
Tabela 4- Proposta apresentada pela Cosec:.....	45
Tabela 5-Proposta apresentada pela Crédito Y Caución:	45
Tabela 6-Análise comparativa das propostas das seguradoras	46
Tabela 7-Esquema de bónus/malus das propostas	47
Tabela 8-Análise comparativa das garantias solicitadas e concedidas por Seguradora	48
Tabela 9-Análise SWOT das propostas recebidas	49
Tabela 10-Prémio Estimado pela Cesce:	50
Tabela 11- Decomposição do prémio da Cesce de acordo com o rating dos clientes	50
Tabela 12- Prémio Estimado pela Cosec:	51
Tabela 13- Prémio Estimado pela Crédito Y Caución:	52
Tabela 14- Prémio Estimado pela Coface:	53
Tabela 15-Distribuição da carteira de clientes por nível risco - Cesce	54
Tabela 16- Análise custo benefício das propostas das seguradoras	56

I – Introdução

1.1. Enquadramento

Na atualidade, as entidades recorrem às seguradoras, tendo como objetivo diminuir os riscos, manter alguma estabilidade no que diz respeito ao incumprimento por parte dos seus devedores, e até mesmo como apoio na decisão de concessão de crédito. E, neste contexto, o seguro de crédito tem vindo a desenvolver um papel bastante importante, pois cada vez mais os fornecedores são a principal fonte de financiamento dos seus clientes.

Os segurados são grandes impulsionadores e investidores existentes na economia de qualquer país, em que o principal risco que incorrem é o incumprimento do pagamento por parte dos seus clientes. Neste sentido partimos para a análise de um instrumento particular capaz de fazer face a esse risco, o seguro de crédito.

Cunha (2010, referenciado por Teixeira, 2012) refere que o seguro de crédito concebe uma ferramenta bastante significativa que protege as empresas contra o risco de incumprimento por parte dos seus devedores. Em situação de incumprimento como a insolvência ou a mora do devedor, o seguro indemniza a entidade tomadora do seguro em função das perdas verificadas e numa percentagem do crédito do seguro.

Assim sendo, o principal objetivo desta investigação consiste em conhecer, compreender e caracterizar o contributo do seguro de crédito na gestão do risco que as empresas incorrem na concessão de vendas a crédito. Deste modo, a principal questão de investigação será: De que forma uma entidade consegue gerir o Risco Comercial?

Nesta investigação, em matéria de análise, será realizado um estudo de caso. De acordo com Yin (2011) um estudo de caso permite saber o “quê”, “quais”, “quanto”, “como” e “porquê” dos acontecimentos estudados. O mesmo autor afirma ainda que, um estudo de caso pode ser instrumental (estuda-se um caso particular, mas pode-se vir a aplicar noutras situações) ou intrínseco (aplica-se somente à investigação do caso estudado). Assim considerámos que na presente dissertação efetuámos um estudo de caso intrínseco, tendo em conta que só pode ser aplicado à empresa que será estudada e foi tido em conta somente os atributos da mesma. Em relação à metodologia de investigação foi adotado o modelo descritivo, pois este tenciona exclusivamente descrever as características de determinada situação, com o principal objetivo de fornecer elementos sobre os acontecimentos. Por último, apresentam-se as quatro propostas de seguro de crédito solicitadas junto das seguradoras que exploram a modalidade de seguro em Portugal.

1.2. Motivação para o tema

A presente Dissertação de Mestrado foi realizada com o objetivo de concluir o curso para a obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.

O presente estudo tem como principal objetivo analisar a importância do seguro de crédito na atual conjuntura económica, nomeadamente através da evolução de crescimento das mais conceituadas seguradoras, sendo importante compreender a importância e relevância que a atividade seguradora exerce na nossa sociedade.

O contrato de seguro, instrumento cada vez mais usual, para os mais diversos fins, dentre eles o de assegurar o direito de recebimento de crédito, objeto da presente pesquisa, surge pelo facto de atualmente existir uma vasta necessidade de proteção relativamente à incerteza quanto ao futuro e até mesmo da possibilidade de perda e ocorrência dos mais diversos riscos.

A principal motivação para a escolha deste tema derivou do conhecimento da existência de um seguro particularmente direcionado às empresas aliado ao facto da atual atividade profissional estar relacionada com a área de Controlo de Crédito, bem como o gosto e pelo interesse pela aprendizagem, enquanto mestranda em Contabilidade e Finanças e Licenciada em Contabilidade e Administração.

Cunha (2010, citado por Teixeira, 2012, p.5) afirma, “Com a globalização da economia, o papel do seguro de crédito é cada vez mais o de prestar uma consultoria de gestão de risco, sobretudo para as empresas que decidem expandir a sua atividade para os mercados de exportação.”

1.3. Estrutura da dissertação

O trabalho está dividido em seis grandes capítulos, nomeadamente, o Capítulo I – Introdução, o Capítulo II – Vendas a Crédito, as suas origens e conceito de risco de crédito, o Capítulo III – Como avaliar o risco do cliente, o Capítulo IV – A origem e importância do Seguro de Crédito, o Capítulo V – Estudo Empírico e o Capítulo VI – Conclusão.

No capítulo I, “Introdução”, procuramos fazer o enquadramento e justificação, do tema, apresentar os objetivos relacionados com a investigação, a metodologia utilizada e a estrutura da dissertação. De seguida, no segundo capítulo: “Vendas a Crédito, as suas origens e conceito de risco de crédito” abordamos temas como o conceito de vendas a

crédito, de que forma o crédito é importante na economia e o conceito de risco comercial, dando principal destaque à diferença entre risco e incerteza.

Analisamos, também, no terceiro capítulo, que critérios são usados numa política de crédito e que princípios emprega uma entidade na sua tomada de decisão de concessão de crédito ao cliente. Posteriormente a esta análise, surge a importância de caracterizar e apresentar elementos do tema fulcral desta dissertação, o seguro de crédito, e ainda identificar as principais vantagens da subscrição deste tipo de seguro.

“O seguro de crédito destina-se a proteger o segurado do não cumprimento por parte do seu devedor e por isso assume-se que este seguro possui um carácter preventivo. No entanto, não substitui, de forma alguma, as práticas de gestão adequadas face à situação em concreto, apenas permite, até certo ponto, fazer face às inseguranças que o rodeiam” (Henriques, 2014, citado por Pinto, 2016, p.4).

Por último, e de forma a culminar o assunto iniciado anteriormente chegamos ao quarto capítulo, onde será feita uma análise sobre a origem e importância que o tipo de seguro em estudo apresenta na atual conjuntura económica.

No quinto capítulo, apresentaremos um caso prático, com vista à análise de quatro propostas de seguro de crédito para uma empresa, das principais seguradoras com atividade no ramo em Portugal, com vista a responder à questão que serviu como ponto de partida a esta dissertação: “De que forma uma entidade consegue gerir o Risco Comercial?”

Irão ainda ser definidos alguns conceitos importantes para melhor compreensão desta análise, depois apresentaremos em quadros as propostas feitas pelas seguradoras e um outro quadro onde identificaremos os pontos fracos e fortes de cada uma das seguradoras em análise. Por último, as conclusões obtidas serão apresentadas e tratadas no sexto capítulo.

II - Vendas a Crédito, as suas origens e conceito de risco a crédito

2.1- Conceito de vendas a crédito

A palavra “crédito” tem origem no termo latino *credere* que significa “confiar”, “acreditar”, desta forma para Wazilewski & Bertoini, (2008, referenciado por Maia, 2012) a palavra crédito pode ser interpretada como “confiança”, portanto uma atividade negocial que envolve uma organização propriamente dita, a sua carteira de clientes, empregados e o público em geral, também se fundamenta neste princípio. Confiança trata-se de um envolvimento, uma segurança que se constrói com o tempo, através de acontecimentos e experiências reais de integridade, dignidade, pontualidade, honestidade de propósitos e cumprimento de normas e compromissos que se assumem.

Crédito é principalmente uma ligação de confiança entre as duas partes e não significa apenas a cedência de património. Deste modo, a organização deve ceder créditos a um cliente, que vai adquirir bens e/ou serviços, porém deve acreditar que ao fazer essas concessões os seus clientes vão cumprir com as suas obrigações (Centa, 2004, referenciado por Maia, 2012).

Silva (1997, citado por Maia, 2012, p.4), faz a seguinte reflexão sobre o crédito: “O crédito proporciona às empresas um aumento do seu nível de produtividade, estimula o consumo influenciando na diligência e ajuda as pessoas a obter os bens pretendidos.” Na mesma linha de pensamento, Lemes Junior, Rigo & Cherobim (2010, referenciado por Maia, 2012) admite também que o crédito por vezes facilita as vendas na entidade, pois concedendo o crédito, a empresa consegue vender mais do que venderia se a forma de pagamento fosse no imediato. Porém, quando a empresa concede esse crédito, acaba por correr riscos com seus clientes devedores. A organização que utiliza o crédito como forma de pagamento, necessita de um investimento maior em capital, exigindo também uma maior atenção dos gestores na administração da empresa.

De acordo com Santos (2003, citado por Maia, 2012, p.4), “o Crédito em finanças, é uma modalidade de financiamentos entre a empresa e o cliente possibilitando assim realizar a liberação do crédito.” Desta forma o crédito tem duas noções fundamentais: A confiança que a entidade coloca no cliente de recuperar um pagamento e o tempo entre o período da aquisição de um bem ou serviço e a regularização da dívida.

Numa relação creditícia existem, pelo menos, duas entidades contraentes: a que recebe o crédito (devedor) e a que concede o crédito (credor). Nesta relação o credor tem o direito de exigir a restituição do valor emprestado, bem como eventuais contrapartidas, como

juros. Com isto, o devedor fica obrigado a pagar ao credor as importâncias definidas, sendo que, em caso de incumprimento, ficará exposto às consequências legais aplicáveis. Por norma, as condições de negociação do crédito têm por base uma análise ao cliente, normalmente, suportada por dados históricos. Segundo Braga (2008, citado por Potrich, Guse, Tamara de Silva, Freitas, & Rossato, 2012, p.3) “a política de crédito de uma empresa proporciona os parâmetros que determinam se deve ser ou não concedido crédito a um cliente e, em caso afirmativo, qual o valor do limite de crédito a ser atribuído.”

De acordo com Ross, Westerfield & Jordan (2013, referenciado por Vieira, 2014), uma entidade ao vender bens e/ou serviços, pode exigir o pagamento no imediato, antes da data de entrega ou pode ser flexível e permitir algum atraso no pagamento, isto é, concedendo crédito ao cliente. Quem vende a crédito, entrega os produtos e não exige o pagamento no momento de venda.

Portanto, vender a prazo, envolve a entrega de um bem ou um serviço hoje, em troca de um direito a receber no futuro. Desta forma, existe a possibilidade de os clientes não liquidarem o referido bem e da empresa ter que suportar os custos com a realização dos direitos não adquiridos, segundo Ross et al. (2013, referenciado por Vieira, 2014).

Consequentemente, há um risco associado ao retorno do investimento ligado às vendas dos produtos ou serviços, isto porque, segundo estes mesmos autores, conceder crédito nesta perspetiva é investir nos clientes. Em conformidade com o conteúdo declarado, de acordo com Barros (1999, citado por Vieira, 2014, p.4-5), afirma que “um investimento é uma aplicação de fundos escassos que geram rendimento, durante um determinado período, de forma a maximizar a riqueza da sua empresa”. O mesmo autor declara que, como esse rendimento irá ocorrer num intervalo posterior ao investimento, é um valor esperado, pelo que incorpora um determinado nível de risco, já que pode ou não se realizar. Assim, pode-se definir crédito como uma relação de confiança, diretamente influenciada por fatores como o conhecimento e experiência vivida entre as entidades contraentes.

2.2. Importância do crédito na Economia

O crédito refere-se a transformador financeiro com diversas modalidades, níveis de risco e diversos prazos, pelo que, acaba por ter um papel muito importante no processo de acumulação de capital, e que por sua vez se torna essencial no funcionamento dos setores produtivos e também às famílias. Deste modo, os dados financeiros funcionam como um

indicador da trajetória futura de crescimento do PIB, influenciando diretamente o nível de poupança das economias. (Costa & Manolescu, 2004)

O Produto Interno Bruto (PIB) é a medição usada no crescimento económico e define-se como a soma de todos os bens e serviços finais produzidos num país. De forma a serem evitadas duplicações, considera-se apenas o valor acrescentado em cada etapa de produção, desconsiderando-se as matérias-primas. (Vilela, 2016)

O PIB é calculado através da seguinte fórmula: (Vilela, 2016, p.16)

$PIB = C + G + I + M - X$, onde:

C = Consumo privado;

G = Gastos do Governo,

I = Investimento;

M = Importações;

X = Exportações

Sendo o Produto Interno Bruto um dos principais indicadores de crescimento económico, consegue-se perceber como a concessão de crédito pode ser um fator com impacto direto nesse crescimento.

Um maior volume de crédito disponível para as famílias conduz a um aumento do poder de compra do consumidor e esse maior poder de compra tem um impacto positivo no consumo. Da mesma forma que para as empresas um maior volume de crédito disponível potencia o investimento.

Porém, não basta uma indução à maior concessão de crédito para que haja crescimento económico, sendo preciso ter em conta outras condições, como as taxas de juro, as taxas de inflação, o nível de incumprimento creditício e as necessidades de financiamento dos governos e dos próprios bancos.

No entanto, é praticamente improvável que uma empresa permaneça sem oferecer aos seus clientes opções de pagamento a prazo. Por isso, criar uma política de crédito é essencial, pois além de aumentar as vendas e garantir fluxo de caixa para o futuro, esta prática ampara também na elaboração de um planeamento financeiro eficiente.

De acordo com Brennan et al., (1988, referenciado por Santos, 2013), declara que além do financiamento através das instituições financeiras, o crédito concedido pelas entidades também poderá ser uma fonte de financiamento, sobretudo para aquelas organizações com acesso limitado ao financiamento bancário.

Por outro lado, segundo Biáis e Gollier (1997, citado por Governo, 2018, p.11) afirma que a utilização do crédito comercial pode ajudar as empresas a obter financiamento bancário, uma vez que “esta fonte alternativa de financiamento gera informações sobre a qualidade de crédito das empresas recetora de crédito comercial e essas informações podem ser úteis às instituições financeiras.”

Alguns fornecedores também alcançam vantagens sobre os financiadores ao concederem crédito comercial aos seus clientes. Este benefício resulta sobretudo do facto de constatarem a verdadeira amplitude dos seus clientes, havendo assim maior acessibilidade à informação sobre os mesmos, o que permite um maior controlo sobre essas empresas e um maior grau de segurança na liquidação desses créditos. Com este acesso à informação entre empresas, nomeadamente a nível de situação financeira, existe uma diminuição da desigualdade de informação entre fornecedores e clientes. Schwartz (1974, referenciado por Governo, 2018).

Isto porque em tempos de crise, a área de crédito torna-se o principal foco para a elevação das vendas. E, normalmente, o agravamento da economia eleva o incumprimento da empresa e utiliza-se a política de crédito para tentar impedir os seus efeitos. E, todo este processo pode exigir muito da organização, os pedidos multiplicam-se e nem sempre é possível responder a todos no mesmo prazo. Além disso parte do tempo é oneroso pela área comercial que se preocupa com os pedidos bloqueados.

Ferris (1981, citado por Governo, 2018, p.12) afirma também que,

“a concessão de crédito comercial proporciona a diminuição dos custos de transação sustentados pela empresa, aquando do pagamento a pronto, ganhando especial importância quando estamos perante bens de alta sazonalidade. Esta teoria é comprovada ainda por Nilsen (2002) e Rodríguez-Rodríguez (2008) que verificam que existe uma redução dos custos de transação com a cedência de crédito comercial o que torna notável a importância do crédito nas organizações.”

2.3- Conceito de risco comercial

O risco de crédito pode ser entendido como a possibilidade do credor se envolver em dispêndio, em virtude das obrigações assumidas pelo devedor não serem liquidadas nas condições definidas, como tal, o crédito compreende normalmente uma expectativa de recebimento de um valor num determinado período de tempo, e neste sentido, Caouette et

al. (1999 citado por Júlio, 2013, p.21) “afirmam que o risco de crédito é a chance de que essa expectativa não se cumpra.”

Segundo, Crepaldi, Mata, Chagas, & Chagas (2017, p.3) “o risco é definido por um grau de incerteza, pois pode resultar num prejuízo financeiro para aquele que concede o crédito, e onde está diretamente relacionada com o cliente, porque depende do seu cumprimento junto ao credor. “

Contudo, ao analisar um crédito, esta a incorrer-se riscos que devem ser analisados para que se cumpram as condições definidas, para tal, é essencial estudar a situação financeira do cliente, as suas necessidades de financiamento e a situação económica do país para ser liberada uma linha de crédito compatível (Crepaldi et al. 2017).

Assim, e de acordo com os referidos autores, é necessário determinar uma análise de crédito adequada retraindo as garantias a serem exigidas, como aval, garantias pessoais, formalização, fiança e garantias reais para assegurar a liquidação de crédito. No entanto, mesmo com análises bem sucedidas os clientes podem não cumprir com as suas obrigações, que acaba por ser um risco que o credor contrai quando as referidas não são pagas no seu tempo esperado, e que por sua vez prejudicam as perdas financeiras e a liquidez.

Relativamente aos outros riscos que podem envolver na análise de crédito são fatores internos, ou seja, profissionais desqualificados, um controlo de risco inadequado e concentração de crédito com clientes de alto risco, que são aqueles clientes que não têm um bom histórico de pagamentos e que por vezes se encontram numa situação económica não favorável.

Santos (2006, citado por Crepaldi et al., 2017, p.3) declara:

“para se minimizar o risco total na concessão de crédito, é essencial que as decisões sejam realizadas por profissionais qualificados e que sejam principalmente baseadas no acesso a arquivos de dados com informações atualizadas do cliente, assim como da transação de crédito e da sua conjuntura económica.”

O responsável pela análise de crédito tem que ter métodos específicos e saber se o cliente está a fornecer os dados corretos para que se possa fornecer a crédito com segurança, para tal, é necessário obter informações verídicas, com confirmações compatíveis, e definindo limites adequados e aos quais o cliente consiga pagar, sabendo também quais são os

clientes bons a cumprir com as suas responsabilidades e que não têm dívidas liquidando todas as contas no prazo certo (Crepaldi, et al. 2017).

De acordo com Blatt (1999, citado por Crepaldi et al., 2017, p.4) “é fundamental avaliar a situação financeira dos clientes e o risco associado aos seus negócios. Assim, o analista pode fazer uma avaliação de crédito através do uso de um sistema (...) de classificação de risco.”

Em conformidade, Bessis (1998, referenciado por Brito & Neto, 2008), profere que o risco de crédito pode ser definido pelas perdas geradas pela ocorrência de um incumprimento do tomador ou pela deterioração da sua qualidade de crédito, existindo diversas situações que podem caracterizar um incumprimento de um tomador.

Deste modo, como exemplo, Bessis (1998, citado por Brito & Neto, 2008, p.19) citam:

“o atraso no pagamento de uma obrigação, o descumprimento de uma cláusula contratual restritiva, o início de um procedimento legal como a concordata e a falência ou, ainda, a inadimplência de natureza económica, que ocorre quando o valor económico dos ativos da empresa se reduz a um nível inferior ao das suas dívidas, indicando que os fluxos de caixa esperados não são suficientes para liquidar as obrigações assumidas.”

De outro modo, os referidos autores declaram que a deterioração da qualidade de crédito do devedor não resulta numa perda imediata para a instituição financeira, mas sim no incremento da probabilidade de que uma falha ocorra no futuro, dado que, nos sistemas de classificação de risco, as alterações na qualidade de crédito dos devedores dão origem às chamadas migrações de risco.

Por conseguinte, cada entidade financeira adota o seu prazo de pagamento por períodos como 60,90 ou até mesmo 120 dias, e com isso define o seu conceito para ocorrência de um incumprimento (Brito & Neto, 2008).

O risco de crédito pode ser avaliado a partir dos seus elementos, que envolvem o risco de incumprimento, o risco de exposição e o risco de recuperação. Neste enquadramento, o risco de incumprimento está associado à probabilidade de ocorrer uma transgressão com o envolvido num determinado período de tempo, o risco de exposição decorre da incerteza em relação ao valor do crédito no momento do incumprimento, enquanto o risco de

recuperação refere-se à incerteza quanto ao valor que pode ser recuperado pelo credor no caso de ocorrer uma exiguidade (Brito & Neto, 2008).

Contudo, os autores afirmam que este último depende do tipo de incumprimento ocorrido e das características da operação de crédito, tal como o valor, o prazo ou até mesmo as garantias. Relativamente ao risco de incumprimento, também pode ser abordado como “risco cliente”, pois está dependente das características intrínsecas do tomador de crédito. Já os riscos de exposição e de recuperação são tratados por “risco operação”, uma vez que estão associados a razões particulares da operação de crédito (Brito & Neto, 2008).

O risco de crédito é determinado pela possibilidade da organização incorrer em défices, no caso dos clientes não cumprirem com as suas obrigações e posteriormente não se confirmarem os fluxos de caixa esperados. Assim, o risco de incumprimento constitui a principal variável desse procedimento, podendo ser definido como uma dúvida em relação à capacidade de o devedor honrar as obrigações que imputam (Brito & Neto, 2008).

No risco de crédito, existe assim incerteza quanto ao recebimento do valor emprestado e deste modo, como já foi relatado, as vendas a crédito têm riscos direta e indiretamente associados, riscos estes que podem colocar em causa a saúde financeira e a viabilidade futura da empresa credora. Desta forma, estar alerta e conhecer estes riscos é um fator fundamental para a adequada mitigação dos mesmos, para que o sucesso de um negócio assente neste tipo de estratégia seja uma realidade.

Uma decisão de concessão de crédito é baseada no pressuposto que um cliente é uma empresa favorável, que os seus ativos conservam os seus valores, e que as suas responsabilidades para com terceiros resultam principalmente das compras de ativos, utilizados na condução e desenvolvimento de negócio.

No entanto, esta posição próspera poderá mudar radicalmente se algo de imprevisto acontecer à sua capacidade de gerar lucros e à sua robustez financeira. E, deste modo, uma entidade ao conceder crédito pode fazê-lo através do recurso a meios internos, isto é, empregando regras de conduta comercial e financeira que assentam numa orientação para a referida concessão de crédito, ou então, e não havendo formas de vaticinar os possíveis incidentes, como referido anteriormente, o gestor de crédito pode, contudo, providenciar no sentido de obter a cobertura do risco de concessão de crédito através de um seguro adequado, como forma de proteger um dos principais ativos da sua empresa.

Assim, uma organização quando estabelece uma linha de crédito pode assumir o seu próprio risco ou recorrer à transferência do referido para entidades especializadas como as seguradoras de crédito.

No próximo capítulo pretendemos abordar como se pode avaliar o risco do cliente, se devemos atribuir-lhe crédito e qual o montante.

III- Como avaliar o risco do cliente

3.1- Critérios para uma política de crédito

Políticas de crédito são regras de conduta comercial e financeira que servem de orientação para a concessão de crédito. Uma empresa, ao conceder crédito de um determinado montante, baseia a sua decisão em regras. Estas deverão garantir, à partida, o menor risco possível. Isto é, trata-se de um conjunto de normas ou critérios que cada empresa utiliza para financiar ou emprestar recursos aos seus clientes. Cada entidade deve desenvolver uma política de crédito coordenada, para encontrar o equilíbrio entre as necessidades de vendas e, simultaneamente, sustentar uma carteira de clientes a quem se concede crédito e que sejam cumpridores.

Desta forma, conceder crédito é uma decisão de financiamento de curto prazo sujeita a inúmeros riscos, os quais poderão ser de diferente magnitude, dependendo da coerência da política de crédito e do seu cumprimento.

Logo, um dos principais objetivos de uma política de crédito é assegurar que os devedores paguem conforme foi acordado previamente. Esse acordo que preferencialmente deve ser transposto para um documento escrito que podemos designar por protocolo, deve ser assinado pelas duas partes (cliente e fornecedor) e passa pela definição clara das condições de venda, nomeadamente: o tempo concedido para pagamento, a concessão de descontos comerciais, descontos financeiros e outros acordos pontuais que se estabeleçam entre vendedor e comprador no momento da transação comercial. Após esta transação, a probabilidade de um cliente não cumprir consoante a forma prevista quantifica o risco que o fornecedor assumiu quando lhe concedeu crédito.

Segundo Braga (2008 referenciado por Potrich, et al., 2012), a política de crédito de uma empresa permite compreender os critérios que determinam se deve ser ou não concedido crédito a um cliente e, em caso afirmativo, qual o valor do limite de crédito a ser atribuído.

Deste modo, a concessão de crédito exige:

- A análise dos demonstrativos financeiros do cliente, inclusive das demais empresas do grupo;
- Consulta às fontes de referência cadastral, tais como: fornecedores, bancos, agências especializadas, etc.;
- Visita às instalações da empresa e entrevistas com os seus principais executivos para aferir o nível de organização, a capacidade administrativa, etc.

Após a concessão de crédito a empresa passa a trabalhar com diferentes perfis de clientes. Nesse momento, além da necessidade de ter uma política de crédito, é preciso, para cada

caso concreto, analisar a possibilidade de atribuição de crédito a cada cliente, verificando a decisão ou não do mesmo. A empresa deve avaliar a concessão de crédito individualmente para cada tipo de cliente, verificando se o mesmo satisfaz as condições mínimas preestabelecidas pela empresa para ser concedido o referido crédito.

Ross, Westerfield & Jordan (2002, referenciado por Potrich, et al., 2012) afirmam que a concessão de crédito é muitas vezes motivada pela necessidade de estimular vendas, isto porque o cliente pode ter mais facilidade em comprar a prazo, mas isso acaba por produzir para a empresa custos de imobilização do capital, bem como o risco do cliente não pagar. Deste modo, é necessário definir como conceder e como cobrar, ou seja, a referida política de crédito. Os critérios para concessão de crédito referem-se às condições financeiras e ao histórico de crédito que um cliente deve apresentar para estar apto a auferir o crédito, pelo que, os referidos parâmetros são adotados pela empresa através de seus padrões de crédito. Ainda segundo Ross, Westerfield & Jordan, (2002, referenciado por Potrich, et al., 2012), um dos principais motivos para por vezes existir descontos oferecidos pelo pagamento antecipado é a possibilidade de redução do ciclo financeiro, sendo importante avaliar se as receitas superam os custos.

De acordo com Sanvicente (1997, citado por Potrich et al., 2012, p.2):

“a concessão de crédito atua como elemento do processo de oferecimento de um produto ou serviço não só porque afeta diretamente o preço de aquisição, distribuindo os pagamentos no tempo, como proporciona maior flexibilidade operacional ao comprador, que ganha tempo para gerar recursos com vistas e efetuar os pagamentos devidos.”

A gestão da política de crédito e cobrança deve ser realizada através de regras claras e objetivas, permitindo não só o recebimento dos créditos concedidos aos clientes no menor tempo possível, como também, a mitigação dos riscos de incumprimento.

Conforme Hoji (2004, citado por Bonetti, Schlickmann, & Bussolo, 2017, p.2), “antes de se efetivar uma venda a prazo para um novo cliente, deve ser realizada uma análise minuciosa e criteriosa do mesmo, procurando evitar que esse crédito concedido se torne um valor não recebível”. Essa análise tem como base o histórico do possível cliente, o estudo do alegado, as possíveis formas de concessão do crédito e por fim os métodos de cobrança dos créditos concedidos.

Para Santos (2000, p. 40) “uma política de crédito contém características mercadológicas e financeiras que têm efeito direto na organização”. Sendo que alguns parâmetros que podem ser afetados pela política de crédito, são: o volume de vendas, a necessidade dos gestores quanto ao capital investido e disponibilidade de caixa para gerar lucro.

Ainda de acordo com o alegado autor, os principais elementos de uma política de crédito são os prazos de recebimento, a concessão de crédito a um novo cliente, o limite de crédito máximo de vendas para cada cliente, a avaliação de descontos por pagamentos antecipados, o juro por atrasos e análise dos clientes insolventes.

Assaf Neto (2002 citado por Bonetti, Schlickmann, & Bussolo, 2017, p.2) declara, “o estabelecimento de uma política geral de crédito envolve o estudo de quatro elementos principais:”

- **Padrões de Crédito:** que representam as condições mínimas para que seja concedido o crédito. Geralmente, é feito por meio do agrupamento dos clientes conforme o grau de risco oferecido e é calculado um custo de perda relacionado a cada categoria de cliente;
- **Prazo de Crédito:** trata-se do período em que a empresa financiará o seu cliente. Normalmente, é expresso em número de dias e varia conforme a política adotada pela concorrência, os riscos de mercado do consumidor, a natureza do produto, a política interna da empresa, entre outros;
- **Concessão de Desconto:** refere-se à redução no preço de venda no momento da sua realização à vista ou a prazos bem curtos. O desconto também é considerado um instrumento de política de crédito, pois influencia as vendas, os investimentos e as despesas gerais de crédito tal com já foi referido anteriormente.
- **Política de Cobrança:** abrange os métodos utilizados pela empresa para receber o crédito, na data do vencimento, variando conforme as necessidades de cada empresa. Porém, segundo Sanvicente (2008, referenciado por Bonetti et al., 2017), adotar uma política de crédito restritiva demais diminui o incumprimento, por outro lado provoca perdas de vendas. Numa política de crédito deve ser explicitado o padrão de concessão. E, esse padrão irá representar os requisitos mínimos a serem atendidos pelos clientes para a venda a prazo. Pelo que, padrões mais relaxados geram aumento de vendas e devedores duvidosos, padrões mais rígidos reduzem os problemas de cobrança, mas baixam as vendas e, possivelmente, o lucro operacional (Chaia, 2000, referenciado por Bonetti et al., 2017).

Portanto, confirmando a ideia dos autores é necessário que haja padrões dentro da organização de políticas de crédito a fim de manter sua saúde financeira com o menor risco possível, sem que isso interfira no seu volume de vendas.

Deste modo, a política de crédito é caracterizada pelos métodos adotados pela empresa para concessão de crédito aos seus clientes, com objetivo de orientar na tomada de decisões pelo analista financeiro.

3.2. Concessão de crédito aos clientes pela entidade

Depois de analisados os impactos das políticas de crédito, não haverá dúvidas de que a decisão de conceder crédito aos clientes tem de ser bem fundamentada e suportada por informações, quer de ordem quantitativa. Deste modo, é essencial reunir essas informações, recorrendo a diversas fontes, organizá-las de forma a conseguir avaliar o risco do cliente em causa e a sua classificação em termos de risco para a decisão do crédito. É isso que, de um modo geral, também será abordado neste capítulo. (Vieira, 2014, p.19).

3.2.1. Pesquisa de informações

A recolha de informações é uma fase importante do processo de concessão de crédito uma vez que será com base nessas informações que o gestor de crédito suporta a sua decisão de conceder ou não o crédito.

Segundo Brachfield (2009, referenciado por Vieira, 2014), o estudo da solvência e do perfil pagador do cliente é, antes de tudo, um processo de análise e interpretação e, para que isso seja fiável, é necessário que as informações recolhidas sejam verdadeiros, atuais e fiáveis. O mesmo autor complementa a sua pesquisa declarando que para que o processo de análise obtenha bons resultados é imprescindível dispor de uma informação que, depois de recolhida, deva ser estudada, relacionada e comprovada, antes de ser interpretada. Existem diversas formas de recolher as informações sobre os clientes que se irão evidenciar nos pontos seguintes.

3.2.2. Informações dos clientes

Os clientes são a melhor fonte de informação. É possível estudar muitas coisas sobre um cliente, recorrendo aos seus compradores acerca da sua seriedade como fornecedor, qualidade dos seus produtos e dos seus serviços aos clientes, pontualidade em responder aos pedidos, se são frequentes os litígios comerciais e como é a organização interna, refere Brachfield (2009, referenciado por Vieira, 2014) O autor profere também que, usualmente, as entidades que são sérias e cumpridoras com os seus compradores também

as serão com os seus fornecedores, pelo que é significativo saber que opiniões têm os clientes sobre a empresa estudada.

Brachfield (2009, citado por Vieira, 2014, p.19-20), afirma:

“a vantagem de solicitar informações aos clientes em vez dos fornecedores, dizendo que o cliente não vê nenhum prejuízo em facilitar informação sobre a empresa em questão porque é muito mais difícil que possa existir um conflito de interesses. O único risco que pode existir será o cliente a quem se solicita a informação ter ligações com a empresa investigada e puder fornecer informações tendenciosas.”

3.2.3. Conhecer o cliente

Brachfield (2009, citado por Vieira, 2014, p.20), declara:

” uma visita à empresa é uma boa forma de averiguar diretamente como é realmente o futuro cliente, já que se pode verificar como é a empresa, as suas instalações, o seu pessoal, a sua atividade económica e a sua localização. O gestor de crédito pode entrevistar os diretores da empresa em causa, fazer as perguntas que considere pertinentes, pedir as documentações necessárias que lhe permite tirar as suas próprias conclusões.”

O mesmo autor refere que desta forma, o gestor pode decidir com um conhecimento de causa maior sobre a aceitação do crédito ao cliente em causa e o nível de risco que pode assumir. Assim, a visita do gestor do crédito a um cliente é o melhor relatório que se pode obter.

3.2.4. Referencias jurídicas e comerciais

Relativamente às informações jurídicas, de acordo com Brachfield (2009, referenciado por Vieira, 2014), há que obter os dados dos registos, número de identificação fiscal (NIF), domicílios, nomes dos administradores legais, data de constituição, objeto social e demais dados relevantes. É relevante pesquisar também se pertence a um grupo de sociedades, qual é a situação da empresa-mãe e as ligações existentes entre os diferentes negócios.

No que respeita às informações comerciais Brachfield (2009, citado por Vieira, 2014, p.20), declara que,

“através de uma boa informação nesta área pode-se evitar muitos atrasos nos pagamentos. Para conhecer uma empresa é necessário primeiro estudar o proprietário, ou seja, quem está por detrás da empresa já que ela será o seu fiel reflexo, afirma o autor, acrescentando que é adequado conhecer o percurso do gestor, explorar as suas atuações nas outras empresas, as suas ligações empresariais e os seus comportamentos em cargos anteriores.”

O autor reportado expressa também que é apropriado conhecer e analisar os administradores e os diretores da empresa, as suas trajetórias profissionais, ligações, cônjuges, ascendentes e descendentes. Refere ainda que, para que as informações comerciais tenham utilidade prática é conveniente selecionar uma boa empresa de informação que ofereça informações investigadas e que acrescenta valor, fruto de uma investigação personalizada, atualizada e recente. Isto porque a prática aconselha a não conceder crédito a uma empresa que tenha processos pendentes com outros fornecedores e consegue-se saber isso a partir da informação comercial das agências como a Coface e Informa DB, por exemplo.

A Coface é uma empresa multinacional, cuja missão é principalmente o de proteger as entidades de possíveis riscos de incumprimento por parte dos seus clientes. Deste modo, a Coface oferece produtos de seguros, designadamente, o seguro de crédito Globaliance, a Coface Global Solutions que, além de disponibilizar uma vasta gama de ferramentas para gerir o seguro de crédito, permite também o acesso a uma base de dados global, com mais de 68 milhões de devedores, acesso às análises de riscos por setores de atividade, entre outros acessos e produtos de seguros. Através do serviço “conhecer a solvência dos clientes”, mais concretamente “informação comercial”, permite conhecer os dados económicos e financeiros mais relevantes sobre uma entidade empresarial, definir e atualizar com segurança os limites de crédito de atuais e potenciais clientes, identificar o risco associado a uma empresa, entre outros (Vieira, 2014).

Para além do referido, permite também definir e atualizar com segurança os limites de crédito dos clientes. Com a solução da Coface pode-se implementar e gerir regras assim como as mencionadas políticas de crédito (Coface, 2018).

A Informa D&B é uma empresa líder no mercado de informação para negócios, que pertence à líder espanhola informa D&B S.A. que, por sua vez, faz parte do Grupo CESCE, que se trata de um grupo especializado na gestão integral do risco comercial

(Informa, 2018). Uma das áreas onde a referida empresa atua é a gestão de risco onde pode ser solicitado, tendo acesso à base de dados ID&B, os relatórios de risco por país, ligações empresariais, serviços de investigações, ficheiros de incidentes/ficheiros de ações, insolvências e dissoluções, ficheiros de rating, score e limites de crédito, sinais de alertas, entre outros (Vieira, 2014).

Assim sendo, estas agências fornecem informações fundamentais para o processo de concessão de crédito, pois, no caso do cliente fornecer dados insuficientes ou que pareçam pouco corretos, estas companhias fornecem informações complementares importantes para a tomada de decisão, auxiliando também a entidade na compreensão do risco que corre ou oportunidades que possam surgir.

3.2.5. Apoio na decisão de concessão de crédito

Depois do processo de recolha de informações, procede-se à sua análise no sentido de sustentar a decisão do gestor do crédito. Esta análise consiste em avaliar e validar a sua qualidade que, por sua vez, é medida pela sua atualidade, veracidade, entre outras, como já foi mencionado anteriormente.

Segundo Batista (2004), um gestor de crédito não pode aguardar informações baseadas em verdades integrais e sem as quais não possa reconhecer decisões. O importante a reter sobre a qualidade de informação está mais relacionado com os resultados que produz do que propriamente como foi conseguido.

3.2.6. Organização das informações recolhidas

Depois da recolha das informações das diferentes fontes há que as classificar, agrupá-las por clientes, por grupos de clientes de acordo com determinados parâmetros, nos arquivos ou na base de dados, de forma a que o gestor de crédito consiga obter sem muita perda de tempo, os dados mais importantes sobre os clientes ou grupos de clientes. Os referidos dados permitem a comparação de experiência que dois ou três bancos têm com um determinado cliente (Batista 2004).

Deste modo, Vieira (2014 p.27.) afirma, “só assim o gestor de crédito poderá fazer uma análise fundamentada e de acordo com os objetivos gerais da empresa para posteriormente ter a capacidade de tomar a decisão de conceder crédito tendo em conta os objetivos da empresa.”

3.3. Seguro de crédito

Tal como já foi referido no capítulo anterior, e de acordo com Batista (2004), uma decisão de concessão de crédito é baseada no pressuposto que o cliente é uma empresa próspera, e que as suas responsabilidades para com terceiros serão cumpridas na sua totalidade.

No entanto, esta posição próspera poderá mudar radicalmente se algo de inesperado ocorre à sua capacidade de gerar lucros e à sua eficiência financeira. Constituem exemplos destes imprevistos: um incêndio devastador, desfalque, perdas definitivas de créditos que, por variadas razões, se tornam incobráveis. Os exemplos referidos podem alterar as condições financeiras de um negócio de um dia para o outro e, simultaneamente, modificar a posição dos seus credores (Batista, 2004).

Assim, Batista (2004, p.233-234) afirma que “os credores devem preocupar-se com a capacidade dos seus clientes em resistirem a perdas desastrosas.” Estas eventuais perdas são passíveis de cobertura por um seguro que apresente, entre outras, as seguintes condições:

- Uma cobertura adequada do risco de crédito oferecendo confiança e segurança aos credores, permitindo ao gestor de crédito planear o futuro;
- O seguro reduz a necessidade de reservas financeiras. As empresas que não contêm seguro terão, necessariamente, de manter sempre algum dinheiro disponível para acudir às necessidades imprevistas;
- O gestor de crédito pode dedicar mais tempo à eficiência das rotinas e operações diárias, porque se sente aliviado da preocupação das consequências de acontecimentos que não podem ser previstos ou controlados.
- Os credores estão deste modo também protegidos. As análises de crédito são, geralmente, baseadas nos ativos da empresa. Estes deverão manter os seus valores durante o período da concessão de crédito. Além disso, o seguro de crédito apesar de não substituir a análise de crédito, pode ser um elemento decisivo nessa análise, isto é, um cliente excluído pela seguradora será um cliente ao qual, em princípio, não deverá ser concedido crédito.

De acordo com Batista (2004, p. 235) “O seguro de crédito é uma modalidade de seguro que tem por finalidade cobrir os riscos de não pagamento de créditos” e “pressupõe o pagamento de um valor (prémio ou comissão), por parte do segurado, à entidade que cobre o risco (companhia de seguros de crédito)”.

Segundo o mesmo autor, a ausência de pagamento por parte do devedor é denominada sinistro, e, quando este ocorre, a companhia de seguros indemniza o credor. O pagamento de indemnização pode efetuar-se da seguinte forma:

- Num determinado prazo a contar da data de vencimento da dívida;
- No dia determinado em que a insolvabilidade é confirmada pela falência, concordata ou insuficiência de meios, Batista (2004, p. 235).

Brachfield (2009, citado por Vieira, 2014, p.56) relata, “a seguradora coloca à disposição do segurado uma equipa completa de profissionais para a recuperação das dívidas, fazer a gestão da recobrança e reclamações tanto amigáveis como judiciais, tudo incluído no custo do seguro.”

Para o referido autor, o seguro de crédito cobre a totalidade dos riscos de crédito aos clientes, de modo a permitir ao segurado obter uma carteira de risco diversificada, o que permite custos mais vantajosos e diminui o risco incorrido. No entanto, a seguradora pode seleccionar que riscos vai assumir, para tal classifica cada um dos clientes do seu segurado. diz o mesmo autor, e pode ainda excluir do contrato de seguro aqueles compradores que sejam insolventes ou maus pagadores.

3.3.1. Proposta de seguro

Batista (2014, p.236) relata: “A proposta de seguro de crédito é elaborada pelo segurado através do seu preenchimento e permite à companhia de seguros propor-lhes as condições do contrato, no qual é abrangido o risco a cobrir.”

Para o referido autor, este questionário deve ser assinado pelo responsável da entidade que tem como objetivo adquirir o seguro de crédito e trata-se de um documento essencial, pois através do mesmo é possível conhecer a atividade comercial da empresa e dos seus clientes.

3.3.2. Apólice de seguro

No seguro de crédito, a apólice de seguro é o contrato no qual se estabelecem as condições gerais, as particulares e as especiais que regem as relações entre o segurado e a seguradora, nas quais se definem: o risco, as condições de prémio e de indemnização.

Batista (2004, p.237) afirma:

“O segurado solicita um limite de garantia para cada um dos seus clientes, o qual, após análise, será aceite ou recusado pela companhia de seguros. No caso de aceitar, esta

compromete-se a garantir ao segurado o pagamento de indenização em caso de sinistro, isto é, se o destinatário não liquidar a fatura na data do vencimento.”

Deste modo, o segurado paga um prêmio e o segurador obriga-se a garantir a operação. Estes documentos contratuais contêm aspetos técnicos de alguma complexidade e pressupõem consequências jurídicas importantes.

A apólice de seguro de crédito exige do segurado um mínimo de organização administrativa, não podendo alhear-se dos princípios globais da apólice, da seleção dos riscos pela seguradora e de uma vigilância dos créditos seguros, implicando a comunicação de ameaça de sinistro e a participação nos prazos estipulados, embora as seguradoras diligenciem no sentido de divulgar apólices de gestão simplificada, Batista (2004).

Em síntese, no processo de cobrança há que ser pragmático (o que não significa ser agressivo com o cliente) na recuperação do crédito na totalidade e de forma imediata e, no caso de esta solução não ser mesmo possível dever-se-á avançar, então, para o pagamento fracionado. Há que escolher o melhor meio para a recuperação do crédito de acordo com o montante em causa e tipo de cliente e acompanhar o processo até ao desfecho final.

Assim, o seguro de crédito é muito importante porque protege as empresas fornecedoras dos atrasos nos pagamentos e contra os incobráveis, além da segurança e tranquilidade de que as suas vendas estão cobertas.

3.3.3. Semelhanças e diferenças entre o factoring e o seguro de crédito

O factoring e o seguro de crédito são modalidades diferentes, embora apresentem aspetos de alguma similaridade e complementaridade. O factoring é uma atividade que consiste na tomada de créditos a curto prazo por parte de uma instituição financeira (fator), que é derivada da venda de produtos ou da prestação de serviços que os fornecedores (os aderentes a um contrato de factoring) constituem sobre os seus clientes (devedores), sendo a remuneração do fator feita através de uma comissão. (Batista, 2004)

Por outro lado, o seguro de crédito é um serviço oferecido pelas companhias de seguro de crédito, o qual permite aos credores (segurados), mediante o pagamento de um prêmio definido numa apólice, segurarem-se contra o não pagamento de créditos devidos por pessoas que não cumprem com as suas obrigações. O principal objetivo do seguro de crédito é garantir aos credores os prejuízos sofridos por incumprimento de pagamento do devedor. (Batista, 2004)

Em contrapartida o objetivo do factoring é cobrir o risco de não pagamento de faturas que tomou a um fornecedor de bens ou serviços (credor), no momento das suas emissões.

Assim, algumas diferenças demarcam o contrato de factoring da apólice do seguro de crédito. No contrato de factoring, a percentagem de cobertura de risco é praticamente 100%, enquanto no regime do seguro de crédito há uma limitação (franquia) imposta pelo segurador. Por outro lado, o seguro de crédito é uma cobertura que fica no âmbito restrito das relações segurado/segurador, ao contrário do factoring, que é do conhecimento dos clientes do aderente.

No próximo capítulo iremos abordar como surge o seguro de crédito na economia e que relevância tem para uma entidade a subscrição do referido.

IV- A origem e importância do seguro de crédito

4.1. A origem do seguro de Crédito

Existem diversas opiniões relativamente ao momento em que surgiu o seguro de crédito. Daniel (2009 citado por Pinto, 2016, p.7) declara que “a origem do seguro é tão antiga quanto o Mundo, uma vez que surge associado às primeiras civilizações.”

“A história dos seguros confunde-se com a história económica da humanidade, uma vez que os primeiros indícios da atividade seguradora surgem associados ao desenvolvimento de práticas mercantis.” (Pedro, 2011, citado por Pinto, 2016, p.7). Já Bastin (1994 referenciado por Teixeira, 2012) declara que, o seguro de crédito nasceu em Itália, numa companhia de Trieste.

Relativamente à apólice mais antiga, “este é também um aspeto controverso, alguns dizem que foi o *Banco Adriatico de Assicurazioni* quem a emitiu em 1831, outros consideram que terá sido o segurador *Assurances General Trieste*” (Santos, 2004 citado por Pinto, 2016, p.27).

No entanto, em conformidade com Teixeira (2012, p.18), “em Portugal o seguro de crédito surge em 1969, com a constituição da COSEC, a primeira companhia de seguros de crédito com capitais maioritariamente públicos”. Porém, e segundo o referido autor, o seguro de crédito só começou a ter aplicação prática em 1971, com a emissão das primeiras apólices de seguro de crédito interno e de seguro de crédito externo- riscos comerciais e políticos. A COSEC foi nacionalizada em 1975, mas em 1989 começou o processo da sua privatização, o qual foi concluído em 1992.

Em Portugal é o Decreto-Lei nº 48950, de 8 de Abril de 1969 que cria o suporte institucional necessário, a para a implementação deste tipo de seguro, a “companhia de seguro de créditos”, à qual se atribui, em exclusivo, a exploração de seguros de crédito à exportação e de crédito interno. Sendo várias as companhias autorizadas pelo Instituto de Seguros de Portugal (ISP) para o exercício da atividade de seguro de crédito em Portugal, mas são apenas 4 que efetivamente se encontram a operar neste ramo, COSEC, Crédito y Caución, Cesce e Coface.

4.2. Porque se recorre ao Seguro de Crédito

A grave crise financeira mundial, em conjugação com outros fatores económicos desfavoráveis, provoca fortes perturbações na economia real. Desta conjuntura, entre outras consequências, resultam a dilatação dos prazos de pagamento dos créditos nas empresas e o aumento significativo das insolvências (Sinha & Ahmad, 2009 referenciado por Pinto, 2016).

Desta situação decorre a necessidade cada vez maior das empresas em recorrer à solução de seguros de crédito, como fator de estabilização. O Seguro de Crédito, talvez mais do que qualquer outro ramo de seguro, é fortemente influenciado pela evolução da situação económica e das diferentes variáveis conjunturais, o que também implica um cuidado cada vez maior das seguradoras na área da avaliação do risco, através do recurso a sistemas de informação cada vez mais sofisticados (Pereira, 2008).

Assim, as empresas investem nos seguros de Crédito também por razões como o aumento das vendas, isto é, se as vendas estão seguras, a empresa pode vender com mais segurança aos clientes existentes ou procurar novos clientes com conhecimento prévio sobre os mesmos. Para as entidades que pretendem expandir para mercados internacionais, existe maior proteção contra os riscos de exportação e conhecimento do mercado para serem tomadas decisões direcionadas para o crescimento.¹

Outra razão considerável para se recorrer ao seguro de crédito é o conhecimento da viabilidade económica, uma vez que a informação da base de dados da seguradora, bem como a plataforma tecnológica disponibilizada, ajudam a reduzir os riscos operacionais.

4.3. O que cobre o Seguro de Crédito

O Seguro de Crédito garante o não pagamento das vendas a crédito de bens e serviços, efetuadas em Portugal ou no Estrangeiro. Estando neste sentido presente o princípio da globalidade, ou seja, o segurado deverá solicitar limites de garantia para todos os seus clientes a quem venda a crédito, nos mercados interno e/ou externo, ficando seguro até aos limites aprovados pela seguradora.

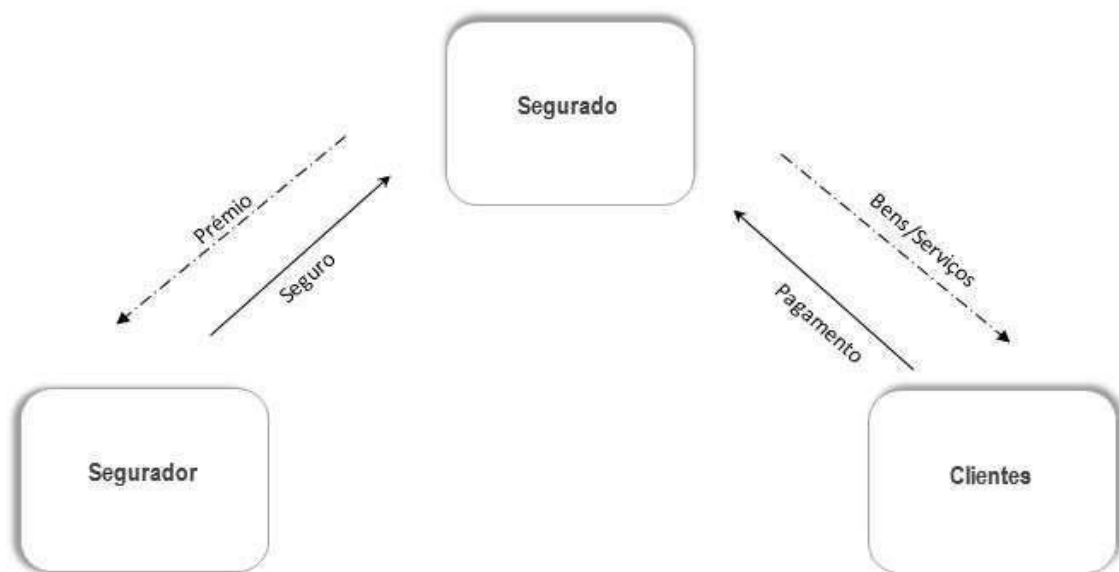
Segundo Pereira (2008, p.1), na generalidade, “o seguro de crédito cobre:

- Mora do devedor que subsista por prazo superior ao prazo constitutivo de sinistro aplicável;

¹ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

- Falência ou insolvência do devedor, comprovada por decisão judicial transitada em julgado;
- Acordo, moratório ou outra medida de efeitos equivalente celebrada com o devedor;
- Insuficiência de meios de pagamento do devedor comprovada judicialmente ou reconhecida pela seguradora, nomeadamente quando se verifique a cessação de atividade e a inexistência de património penhorável do devedor;
- Recusa arbitrária do devedor em aceitar os bens ou serviços encomendados que subsista por prazo superior ao prazo constitutivo de sinistro aplicável.”

Figura 1- Participantes no Seguro de Crédito



Fonte: Pinto (2016, p.29)

4.4. Vantagens na subscrição do Seguro de Crédito

De acordo com Teixeira (2012), são cada vez mais as empresas que incorporam o seguro de crédito à sua gestão financeira, nomeadamente como uma ferramenta que:

- Retira a incerteza sobre o cumprimento dos objetivos do negócio;
- Partilha do risco de crédito, através da fixação de uma percentagem de garantia que pode ir até aos 95%;
- Simplifica um adequado planeamento de tesouraria;
- Reduz substancialmente a volatilidade das receitas causadas pela falta de pagamento de clientes;
- Favorece uma flexibilização da política comercial e permite também chegar a mais clientes e novos mercados;

- Possibilidade de um crescimento sustentado, através do apoio da seguradora na análise e seleção dos seus clientes e avaliação do seu potencial;
- Limites de crédito fixados com base em informação permanentemente atualizada;
- Possibilidade da recuperação do crédito, que pode não só abranger o montante indenizado pela Seguradora, mas também o crédito da responsabilidade do Segurado, se este assim o solicitar; por outro lado, com a redução do risco de falta de pagamento dos créditos, as empresas podem obter melhores condições de financiamento bancário e a ampliação dos seus limites de crédito.

4.5. Como se define o Prémio

Zaldívar (2010, referenciado por Pinto, 2016), afirma que o prémio é determinado no início de cada anuidade, através de um prémio mínimo não reembolsável, o referido é calculado através da aplicação de uma taxa ao volume anual de vendas da empresa.

No entanto, a taxa de prémio varia conforme o volume de vendas potencialmente segurável, a área de negócio em que a empresa está envolvida, qualidade e sector da atividade dos clientes, países compradores, prazos e formas de pagamento e riscos cobertos (Teixeira, 2012).

As vendas a pronto pagamento ou antecipado, vendas para organismos públicos, vendas para particulares, vendas através de cartas de crédito ou outras garantias, estão automaticamente excluídas e desta forma sobre essas não se paga prémio.

4.6. O que não é considerado Seguro de Crédito

Apesar de ser importante saber o que é uma apólice de Seguro de Crédito, também é importante saber o que não é. O Seguro de Crédito não é um substituto de uma prudente e moderada gestão de crédito. Práticas consistentes de gestão de crédito devem ser a base de qualquer apólice de Seguro de Crédito. O Seguro de Crédito vai além da indemnização e não sobrepõem as práticas de crédito de uma empresa, mas atua sim como suplemento e melhora o trabalho da equipa de gestão de crédito.²

O fundamental objetivo do Seguro de Crédito não é indemnizar na sequência de um incumprimento, mas sim auxiliar às empresas o apoio e o conhecimento de que precisam para evitá-los desde a fase inicial. É essencial ter a informação certa para tomar decisões de crédito sustentadas e para evitar ou minimizar perdas. Através do uso desta informação, as empresas têm a confiança para tomar decisões estratégicas, de maneira a tornar os seus negócios mais rentáveis. As melhores seguradoras de Seguro de Crédito investem profundamente no desenvolvimento do seu próprio crédito e informações financeiras. Empregam analistas de risco, bem como subscritores da indústria e dos países, a fim de poderem estar fisicamente próximos dos clientes dos segurados. Analisam também as informações sobre os pagamentos dos clientes dos seus segurados de maneira a identificar os primeiros sinais de problemas financeiros e garantir a intervenção em tempo útil. Os analistas de risco pesquisam e analisam informação sobre clientes individuais e usam essa informação para aprovar totalmente, parcialmente, ou recusar um pedido de limite de crédito para os seus segurados.³

Assim sendo, a análise dessas informações permite que as empresas tomem decisões mais informadas sobre quanto crédito devem conceder aos seus clientes. Mais importante ainda, a monitorização permanente dos seus clientes permite que as empresas evitem perdas.

4.7. Como funciona uma apólice de Seguro de Crédito

Batista (2004, p.236), caracteriza a apólice de seguro como sendo “um contrato no qual se fixam as condições gerais e particulares que regem as relações entre as duas partes e nas quais se definem: o risco, as condições de prémio e de indemnização. O segurado solicita um limite de garantia para cada um dos seus clientes, o qual, após análise, será

² Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

³ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

aceite ou recusado pela companhia de seguros”. Numa fase inicial, a seguradora irá analisar a solvabilidade e a estabilidade financeira dos clientes do segurado e atribuir-lhes um limite de crédito específico, que é o valor sobre o qual irão indemnizar se o cliente falhar o pagamento. Ao contrário de outros tipos de seguro para negócios, assim que uma empresa subscreve uma apólice de Seguro de Crédito, esta não fica estagnada até à próxima renovação, a relação torna-se dinâmica. Uma apólice de Seguro de Crédito é permanentemente acompanhada durante o período do seu funcionamento e o gestor da apólice tem um papel ativo neste processo.

É da responsabilidade da seguradora monitorizar os clientes do seu segurado de forma proativa, durante o ano em que vigora a apólice, para garantir a sua integridade. Isto é contemplado através da recolha de informações sobre os clientes do segurado através de uma variedade de fontes, contendo: visitas às organizações, registos públicos e informações de outros segurados que também vendem a este cliente, relatórios de demonstrações financeiras entre outros. Ao contratar uma apólice de Seguro de Crédito, o departamento de gestão de clientes e controlo de crédito da empresa é reforçado pela equipa especializada da seguradora, que passa a ser uma extensão desse departamento. Durante o tempo de vigência da apólice o segurado poderá requisitar cobertura adicional para um cliente específico, se essa necessidade surgir. A seguradora irá analisar o risco desse incremento de cobertura, e decidir sobre o mesmo, justificando a decisão tomada. Da mesma forma, o segurado pode solicitar cobertura para novos clientes com quem pretenda iniciar um negócio. Esta informação é constantemente atualizada e referenciada. Quando algum sinal indica que a empresa atravessa alguma dificuldade financeira, a seguradora notifica todos os segurados que vendem para essa entidade, indicando-lhes o risco acrescido, e estabelece um plano de ação para minimizar e prevenir perdas.⁴

⁴ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

O principal objetivo de uma apólice de Seguro de Crédito não é simplesmente o pagamento de sinistros, mas é também auxiliar os segurados a prevenir perdas previsíveis. Se um prejuízo imprevisível ocorrer, a indemnização é ativada. Nestes casos, os segurados irão requisitar a indemnização com documentação de suporte e a sua seguradora irá proceder ao pagamento da mesma, normalmente num prazo de 30 dias, após o prazo de participação do sinistro. Uma empresa vítima de fraude associada com outra parte, incluindo a preparação fraudulenta financeira ou enganosa e declarações de crédito, não se encontra coberta. Por norma os litígios também ficam fora da cobertura de uma apólice de Seguro de Crédito, embora se tornem perdas cobertas assim que a situação seja efetivamente resolvida.⁵

4.8. Quem pode recorrer ao Seguro de Crédito?

Qualquer organização que venda a crédito tem uma exposição a perdas ou incumprimentos dos clientes. O Seguro de Crédito também é amplamente utilizado em mercados de exportação em que as empresas não têm qualquer tipo de experiência ou onde há um ambiente político que torna essas operações um desafio para a concretização de negócios. Enquanto o Seguro de Crédito pode ser um instrumento para muitas empresas, pode eventualmente não ser aplicável a empresas que vendam exclusivamente para empresas públicas ou de retalho, já que o Seguro de Crédito cobre unicamente operações *business-to-business*. Para a maioria das empresas que efetuam vendas a crédito para outras empresas a aquisição de um Seguro de Crédito é essencial. As transações em créditos comerciais têm um conjunto de custos associados a uma filosofia de risco, vendas restritas, informações financeiras e de crédito, gestão de coberturas de crédito, gestão de cobranças e insolvências, etc. São tudo custos reais, e deverão ser comparados com os custos associados aos de uma apólice de Seguro de Crédito, onde estes serviços estão incluídos como um benefício associado.⁶

4.9. Clausulas que o contrato de Seguro de Crédito menciona

Apólice: Documentos que titulam o contrato de seguro.

Seguradora: Entidade emitente da Apólice.

Segurado: Entidade identificada em Condições Particulares da Apólice que exporta os bens e/ou presta os serviços, no interesse da qual é celebrado o contrato de seguro.

⁵ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

⁶ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

Tomador do Seguro: Entidade que subscreve o contrato de seguro e que é responsável pelo pagamento do prémio. Salvo indicação em contrário, o tomador do seguro é o segurado.

Cliente ou Devedor: Pessoa coletiva ou individual, quer tenha estatuto de devedor público ou de devedor privado, e que se obriga ao pagamento do preço dos bens exportados e/ou dos serviços prestados.

Cliente ou devedor público: Entidade que, independentemente da sua forma jurídica, representa a própria autoridade pública e não possa ser, nem judicial nem administrativamente, declarada insolvente. Poderá tratar-se de um devedor soberano, ou seja, de uma entidade que goza de uma garantia incondicional, solidária e irrevogável do Estado – como sucede com o Ministério das Finanças ou o Banco Central – ou tratar-se de uma entidade pública subordinada, como as autoridades regionais, paraestatais, municipais ou outras instituições públicas.

Cliente ou devedor privado: Todo aquele que não possa ser qualificado como devedor público. Contudo, quando as obrigações decorrentes do contrato de exportação tenham sido garantidas total ou incondicionalmente por um cliente ou devedor público, a seguradora considera que o crédito seguro é devido por um cliente público, independentemente do estatuto do cliente.

Crédito Seguro ou Montante Seguro: Quantia ou quantias a que o segurado tem direito, ao abrigo do contrato, correspondentes ao valor contratado e aos respetivos juros remuneratórios, bem como quaisquer outras importâncias com ele relacionadas, desde que a sua cobertura esteja expressamente mencionada nas Condições Particulares da Apólice.

Fase de Crédito: Fase que se inicia no momento em que a execução das obrigações contratuais confere ao segurado o direito ao pagamento convencionado no contrato comercial.⁷

Risco de Crédito: Atraso ou falta de pagamento do crédito seguro nas datas convencionadas para o respetivo vencimento, em consequência da verificação de um facto gerador de sinistro coberto pelo seguro.

Percentagem de Garantia: Fator de determinação do quantitativo da indemnização aplicável aos prejuízos apurados cobertos pelo seguro.

⁷ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

Cessionário ou direito à indemnização: Entidade ou entidades a quem é transmitido o direito à indemnização previsto na apólice.⁸

Para concluir, importa ainda referir que se ocorrer uma perda inesperada, a apólice de Seguro de Crédito paga indemnização, protegendo assim as receitas do tomador do seguro. Na presença de uma conjuntura de incerteza económica, em que se configura a necessidade das empresas aproveitarem novas oportunidades e expandirem as suas vendas em novos mercados, é imperativo conhecer os clientes e potenciais clientes, em qualquer parte do mundo, e manter uma vigilância restrita a alterações na solvabilidade económica dos parceiros. Uma apólice de Seguro de Crédito, se for usada corretamente, providencia um valor acrescentado à gestão do crédito de uma organização, acabando por ser um apoio na gestão dos clientes, assim como um sistema de aviso prévio para a gestão da exposição da entidade.

Assim sendo, por se manter uma forte relação entre a seguradora e o departamento de gestão de crédito, uma apólice de Seguro de Crédito pode ser um bom investimento para uma empresa que queira incrementar o seu lucro, cash flow e proteger o seu capital.

No capítulo seguinte será exibido um estudo empírico, onde quatro seguradoras de crédito apresentam as suas propostas a uma empresa, a qual, depois de fazer a sua análise opta pela solução mais vantajosa para a sua orgânica.

7

⁸ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 02/05/2018

V- Estudo Empírico

5.1. Introdução

Atendendo à pesquisa realizada nos capítulos anteriores e, considerando que o seguro de crédito é realmente um instrumento de gestão bastante importante para uma empresa, nomeadamente no que diz respeito à política de vendas, na tomada de decisão, ou na gestão do risco de incumprimento, consideramos relevante explorar quais os princípios que uma entidade emprega na escolha de um seguro de crédito e, na prática, verificar como funciona esta ferramenta de gestão dentro das organizações.

O estudo que se segue tem por base uma empresa nacional, líder no seu setor de atividade, cuja maior parte das suas vendas são realizadas a crédito.

Assim, procura-se constatar a forma como o referido seguro de crédito é apresentado pelas diferentes seguradoras que exploram este seguro em Portugal, mas sobretudo compreender a escolha da melhor apólice que se adapte à realidade desta empresa, através da análise de 4 propostas de seguro de crédito.

5.2. Caracterização da amostra

Uma empresa em território nacional, devido à atual conjuntura económica, sentiu necessidade de trabalhar com uma seguradora de crédito, de forma a diminuir o risco presente das vendas a crédito aos seus clientes.

A referida empresa, objeto de estudo, é uma empresa que comercializa material elétrico (empresa real, mas por necessidade de confidencialidade vamos utilizar o nome fictício – Tudo Certo - Comércio de Material Elétrico, Lda.), apresenta um volume de vendas bastante elevado e uma carteira de clientes numerosa.

No final de 2016, a entidade Tudo Certo, Lda., contratou o Grupo F. Rego, S.A., empresa corretora de seguros, para efetuar um estudo de mercado referente a 4 propostas das companhias de seguro de crédito, a operar no mercado. Este é o método que a empresa utiliza para facilitar a recolha de informação e posteriormente decidir com mais rapidez qual a mais vantajosa para a sua organização.

Tendo por base os elementos de 2016, no que diz respeito às vendas, a entidade estabeleceu que seria fundamental para a tomada de decisão eleger os 15 melhores clientes, isto é, os clientes que apresentassem um maior volume de vendas na empresa e que tivessem um prazo médio de pagamento mais alargado. Para a Administração desta

empresa, estes dois indicadores implicavam mais risco, logo a obtenção de um plafond junto da seguradora de crédito diminuiria o risco no volume elevado das vendas.

Deste modo, a organização enviou para as quatro seguradoras um conjunto de elementos tais como o volume de vendas anual previsto e uma listagem com a carteira de clientes, onde constava os dados pessoais e as vendas anuais de cada cliente para ser apresentada a referida proposta. Posteriormente à seleção dos seus 15 melhores clientes, calculou através do volume de vendas anual de cada um desses clientes e do seu prazo médio de pagamento, qual seria o plafond necessário a solicitar à companhia de seguros. As referidas propostas foram apresentadas às quatro seguradoras a seguir indicadas:

Cosec: A empresa de seguros nacionalizada Companhia de Seguro de Créditos, foi constituída em 1969, para explorar os ramos Não Vida, Crédito e Caução, e em 1989 foi transformada em sociedade anónima, alterando a sua denominação para Cosec – Companhia de Seguros de Créditos, S.A.⁹

A Cosec é a seguradora líder em Portugal nos ramos de créditos e caução, tendo sido distinguida pela 4ª vez, em 2015, como a “Melhor Seguradora”, no segmento das Pequenas e Médias Empresas do ramo “Não Vida”, na área Banca & Seguros.¹⁰

A sua estrutura acionista reúne a solidez do Banco BPI (Banco Português de Investimento) e a experiência da Euler Hermes, que é o maior grupo segurador de créditos a nível mundial.¹¹

Esta empresa de seguros tem mais de 2.000 clientes, apresenta mais de 13 mil milhões de euros de transações seguras, decide uma média de 14.500 garantias por mês e está presente em 52 países através da sua rede internacional do grupo.¹²

⁹ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 10/07/2018

¹⁰ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 10/07/2018

¹¹ Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 10/06/2018

¹² Informação retirada do site da Cosec: <https://www.cosec.pt/>, acedido em 10/06/2018

Figura 2- Mercado de Seguro Caução Cosec



Fonte: Cosec

Figura 3-Mercado do Seguro de Crédito Cosec



Fonte: Cosec

Crédito Y Caución: A companhia de seguros Crédito Y Caución tem cerca de 80 anos e tem como objetivo principal proteger os riscos de falta de pagamento das vendas de bens e serviços.¹³

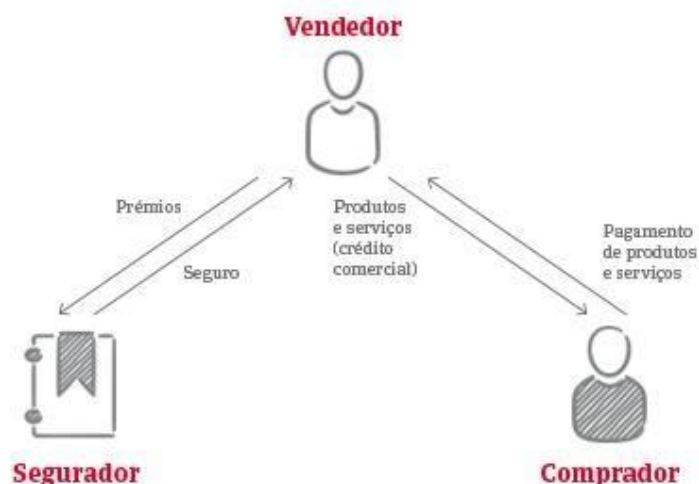
Foi com a fundação desta companhia que se introduziu o seguro de crédito em Espanha. Em 1997, a Crédito Y Caución transferiu os seus serviços e experiência para Portugal. A empresa conta com dois escritórios, em Lisboa e no Porto, e ocupa o segundo lugar do ranking português, com uma quota de mercado de 32%, assim é considerada a empresa

¹³ Informação retirada do site da Crédito Y Caución: <http://www.creditoycaucion.es/> , acedido em 10/06/2018

líder no setor no mercado ibérico. É de referir também que a seguradora expandiu as suas atividades para o mercado brasileiro.¹⁴

A representante desta companhia é o Grupo Atradius nos mercados mencionados anteriormente e tem presença em 42 países.¹⁵

Figura 4- Gestão do Seguro Crédito Y Caución



Fonte: Crédito Y Caución

Cesce: A Cesce está presente em 11 países, com mais de 100.000 clientes, é a empresa mãe de um grupo de empresas que oferece soluções integrais para a gestão do crédito comercial na Europa e América Latina.¹⁶

A CESCE é também a Agência de Crédito à Exportação (ECA) espanhola que gere o seguro de crédito à exportação por conta do Estado Espanhol.¹⁷

O seu principal acionista é o Estado, sendo que os restantes acionistas são grupos bancários tais como Banco Santander, BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentina), Sabadell, Banco Popular e outras instituições financeiras.¹⁸

¹⁴ Informação retirada do site da Crédito Y Caución: <http://www.creditoycaucion.es/>, acedido em 10/06/2018

¹⁵ Informação retirada do site da Crédito Y Caución: <http://www.creditoycaucion.es/>, acedido em 10/06/2018

¹⁶ Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acedido em 27/05/2018

¹⁷ Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acedido em 27/05/2018

¹⁸ Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acedido em 27/05/2018

Figura 5- Acionistas Cesce



Fonte: Cesce

Coface: A Coface (Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur), tem sede em Paris, faz parte do Grupo Natixis Banques Populaires, um dos maiores grupos financeiros em França. Está presente no mercado segurador há mais de 60 anos, com presença em mais de 90 países, 65 dos quais de forma direta. A Coface apoia as empresas na proteção, financiamento, controlo e gestão dos créditos comerciais, oferecendo aos seus clientes quatro linhas de negócio: o Seguro de Crédito, o Factoring, as Informações Comerciais e a Gestão de Cobranças.¹⁹

Figura 6 - Gestão do Seguro de Crédito Coface



Fonte: Coface

A listagem fornecida a todas as seguradoras com os elementos necessários para apresentação de condições de aceitação foi a seguinte:

¹⁹ Informação retirada do site da Coface: <http://www.coface.pt/>, acessado em 27/05/2018

Tabela 1-Listagem de clientes que se pretende segurar

Cliente	NIF	Pais	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06 €	85	500 000,00 €
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00 €	75	350 000,00 €
INSUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15 €	89	300 000,00 €
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99 €	91	250 000,00 €
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38 €	65	250 000,00 €
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82 €	88	200 000,00 €
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39 €	46	200 000,00 €
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00 €	45	150 000,00 €
ZENIT. S.A.	505980520	Portugal	444 444,44 €	81	100 000,00 €
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41 €	68	80 000,00 €
LIMA MONTEIRO, S.A	513748625	Portugal	360 000,00 €	35	35 000,00 €
			18 491 584,19 €		3 840 000,00 €

Fonte: elaboração própria

5.3. Resultados obtidos

No entanto, antes de analisarmos as propostas apresentadas pelas aludidas companhias de seguro, devemos destacar os seguintes conceitos, importantes para a compreensão do seguro de crédito, muito específico na Atividade Seguradora:

- **Garantia automática:** “Isto acontece quando a seguradora estabelece um limite de crédito para autoclassificação, ou seja, a seguradora garante automaticamente as vendas a crédito para um referido cliente até um determinado limite previamente acordado.
Condições para a inclusão de clientes no regime de garantia automática - existência de experiência comercial satisfatória, isto é, de uma relação comercial há, pelo menos, um ano, sem incidentes nos pagamentos, desde que, nos últimos 12 meses, tenha havido duas ou mais transações comerciais liquidadas nos 10 dias seguintes ao respetivo vencimento inicial ou prorrogado” (Pinto, 2016, p.51);
- **Franquia individual por sinistro:** é o valor a suportar pelo segurado, em caso de sinistro;
- **Limite máximo de indemnização:** montante máximo previsto em matéria de indemnizações a pagar, durante o período do seguro;
- **Prejuízo mínimo indemnizável:** valor mínimo estabelecido sujeito a indemnização por cada sinistro ou dito de outra forma, “valor que devem atingir os prejuízos

consequentes da ocorrência de risco coberto relativamente a créditos seguros sobre um cliente, para que exista pagamento da indemnização” (Pinto, 2016, p.51);

- **Prémio anual não reembolsável:** “montante calculado a partir da base de tarifação e entregue por conta do prémio, não reembolsável, independentemente do valor que venha a atingir o valor das vendas ou operações seguráveis, efetivamente realizadas na anuidade” (Pinto, 2016, p.51-52).

No recurso ao seguro de crédito, além do aspeto económico da proposta, é crucial ter-se em atenção algumas particularidades tais como:

- Rapidez na resposta ao pedido de limite de cobertura;
- Proximidade no contacto;
- Adequação aos métodos da organização;
- Personalização dos serviços.

As seguradoras devem apresentar as suas propostas de uma forma entendível, com clareza no clausulado das apólices e demonstrarem o cumprimento e integridade no decorrer da vigência do contrato.

Existem alguns fatores não quantificáveis que também são relevantes para a escolha de uma Seguradora, designadamente a relação prática do clausulado previsto na apólice com a orgânica do segurado, a rapidez na resposta, a simplicidade nos processos e a proximidade no contacto.

Esclarecidos alguns destes conceitos mais relevantes em matéria de seguro de crédito, apresenta-se a seguir a proposta individual que cada seguradora enviou para um volume de vendas anual a tarifar, a rondar os 17.000,00€/17.500,00€.

Tabela 2-Proposta apresentada pela Cesce:

Item	Cesce
Taxa Prémio	Classificação por Rating
Prémio Anual Previsto	-
Prémio Mínimo	77 875,00 €
Percentagem de Garantia ME	95%
Percentagem de Garantia MI	95%
Condições Máximas de Venda	180 Dias
Prazo comunicação ameaça sinistro	60 Dias - Contados sobre data de vencimento
Garantia Automática/Clientes Anónimos	25.000€
Percentagem de Garantia	50%
Bonificação/Agravamento de taxa	Não/Não

Fonte: elaboração própria

Tabela 3- Proposta apresentada pela Coface:

Item	Coface
Taxa Prémio	0,38%
Prémio Anual Previsto	64.600,00€
Prémio Mínimo	54.910,00€
Percentagem de Garantia ME	90%
Percentagem de Garantia MI	80%
Condições Máximas de Venda	150 Dias
Prazo comunicação ameaça sinistro	Prazo máximo de crédito + 30 Dias- Sobre data de Vencimento
Garantia Automática/Clientes Anónimos	6,000€
Percentagem de Garantia	60%
Bonificação/Agravamento de taxa	Sim/Sim

Fonte: elaboração própria

Tabela 4- Proposta apresentada pela Cosec:

Item	Cosec
Taxa Prémio	0,30%
Prémio Anual Previsto	51.000,00€
Prémio Mínimo	40.800,00€
Percentagem de Garantia ME	90%
Percentagem de Garantia MI	85%
Condições Máximas de Venda	180 Dias
Prazo comunicação ameaça sinistro	60 Dias - Contados sobre data de vencimento
Garantia Automática/Clientes Anónimos	-
Percentagem de Garantia	-
Bonificação/Agravamento de taxa	Sim/Sim

Fonte: elaboração própria

Tabela 5-Proposta apresentada pela Crédito Y Caución:

Item	Crédito y Caución
Taxa Prémio	0,40%
Prémio Anual Previsto	68.000,00€
Prémio Mínimo	54.400,00€
Percentagem de Garantia ME	90%
Percentagem de Garantia MI	80%
Condições Máximas de Venda	180 Dias
Prazo comunicação ameaça sinistro	120 Dias - Contados sobre data de vencimento
Garantia Automática/Clientes Anónimos	-
Percentagem de Garantia	-
Bonificação/Agravamento de taxa	Não/Sim

Fonte: elaboração própria

Posteriormente à apresentação das propostas individuais de cada seguradora, reproduz-se a seguir o mapa comparativo de propostas de seguro de crédito para uma melhor análise.

Tabela 6-Análise comparativa das propostas das seguradoras

Mapa Comparativo de Propostas de Seguro de Crédito					
Item	Cesce	Coface	Cosac	Crédito y Caução	
Apólice	Master	TradeLiner	Expansão	Líder	
Cobertura	Mercado interno e Externo	Mercado interno e Externo	Mercado interno e Externo	Mercado interno e Externo	
Cobertura do IVA	Incluída	Incluída	Incluída	Incluída	
Sistema de Tarificação	Vendas Totais	Vendas Totais	Limite da Garantia	Vendas Totais	
Base Tarificação	17.500,000,00€	17.000.000,00€	17.000.000,00€	17.000.000,00€	
Condições Máximas de Venda	180 Dias	150 Dias	180 Dias	180 Dias	
Taxa Prémio	Classificação por Rating/Taxa Média 0,40%	0,38%	0,30%	0,40%	
Taxa Diferenciada por País	Não	Sim	Não	Não	
Taxa sobre Prorrogações	Sim	Não	10€ via COSECret	Não	
Prémio Anual Previsto	70.000,00€	64.600,00€	51.000,00€	68.000,00€	
Prémio Mínimo	59.500,00€	54.910,00€	40.800,00€	54.400,00€	
Foram de Pagamento	Trimestral (SDD)	Mensal (SDD)	Trimestral (SDD)	Trimestral (SDD)	
Percentagem de Garantia ME	95%	90%	90%	90%	
Percentagem de Garantia MI	95%	85%	85%	80%	
Mora	60 Dias	150 Dias	120 Dias	180 Dias	
Limiar Sinistralidade/PMI	500,00€	500,00€	500,00€	-	
Franquia	-	-	-	500,00€	
Valor mínimo para pedido de plafond	-	-	-	-	
Prazo comunicação falta pagamento	-	-	-	30 Dias - Contados sobre data de Vencimento	
Prazo comunicação ameaça sinistro	60 Dias - Contados sobre data de vencimento	Prazo máximo de crédito + 30 Dias - Sobre data de Vencimento	60 Dias - Contados sobre data de vencimento	120 Dias - Contados sobre data de vencimento	
Prazo de indemnização para insolvência de facto	60 Dias - Contados sobre data de C.A.S	150 Dias - Contados sobre data de C.A.S	120 Dias - Contados sobre data de C.A.S	180 Dias - Contados sobre data de C.A.S	
Prazo Declaração Vendas	Mensal (30 Dias)	Mensal (15 Dias)	Mensal (20 Dias)	Mensal (25 Dias)	
Factor de indemnização Máxima Anual	25	30	25	25	
Garantia Provisória/Cobertura Inicial	-	-	-	6.000€	
Percentagem de Garantia	-	-	-	50%	
Garantia Automática/Clientes Anónimos	25.000€	6.000€	-	-	
Percentagem de Garantia	50%	60%	-	-	
Bonificação/Agravamento de taxa	Não/Não	Sim/Sim	Sim/Sim	Não/Sim	

Fonte: elaboração própria com dados do mapa comparativo de propostas de seguro de crédito do Grupo F. Rego, S.A.

Na tabela 6 é possível verificar que existem diferenças notórias nas 4 propostas apresentadas pelas seguradoras, um dos itens bastante significativo na referida análise comparativa é a percentagem de garantia que cada seguradora abrange, pelo que se pode aferir, varia entre os 90% e os 95% para o ME, e os 80% e os 95% no MI. A taxa de prémio também é um fator importante a considerar, conforme se pode observar.

Tabela 7-Esquema de bónus/malus das propostas

Esquemas de Bonificação / Agravamento do Prémio Incluídos				
	Sinistralidade	Redução / Agravamento do Prémio	Taxa Final	Prémio Final
COFACE	Participação nos resultados: devolução de 20% do saldo positivo da apólice (deduzidos custos de gestão de 35% e indemnizações)			
	35% a 65%	-	0,380%	64.600,00€
	65% a 100%	20%	0,456%	77.520,00€
	>100%	50%	0,570%	96.900,00€
COSEC	0 a 15%	-15%	0,255%	43.350,00€
	15% a 25%	-10%	0,270%	45.900,00€
	25% a 80%	-	0,300%	51.000,00€
	80% a 150%	-	0,400%	68.000,00€
	>150%	-	0,500%	85.000,00€
CYC	<70%	-	0,400%	68.000,00€
	>70%	35%	0,540%	91.800,00€
CESCE	Não tem agravamento nem bonificação			

Fonte: elaboração própria com dados do mapa comparativo de propostas de seguro de crédito do Grupo F. Rego, S.A.

Após análise da tabela 7, e em complemento com a tabela 6 pode-se constatar que as taxas de prémio podem ser agravadas ou até mesmo reduzidas de acordo com a taxa de sinistralidade apresentada por cada empresa.

Recordando que na empresa estudada, os melhores clientes compram a crédito, foi elementar, antes da tomada de decisão, analisar os plafonds atribuídos pelas seguradoras aos aludidos 15 clientes com vendas mais elevadas na empresa e que apresentam um prazo médio de pagamento mais prolongado, porque, para clientes com prazo médio de pagamento curto, não justifica um pedido de plafond elevado, uma vez que o risco é reduzido ao contrário daqueles que dilatam o prazo de pagamento.

Tabela 8-Análise comparativa das garantias solicitadas e concedidas por Seguradora

Análise Comparativa Das Garantias Concedidas Por Seguradora									
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida			
						CESCE	COFACE	COSEC	CYC
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00€	90	750 000,00€	250 000,00€	250 000,00€	150 000,00€	100 000,00€
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06€	85	500 000,00€	300 000,00€	0,00€	15 000,00€	0,00€
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00€	75	350 000,00€	100 000,00€	0,00€	50 000,00€	0,00€
INDUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15€	89	300 000,00€	200 000,00€	50 000,00€	100 000,00€	300 000,00€
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00€	80	300 000,00€	120 000,00€	100 000,00€	25 000,00€	75 000,00€
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99€	91	250 000,00€	250 000,00€	250 000,00€	250 000,00€	100 000,00€
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38€	65	250 000,00€	150 000,00€	50 000,00€	75 000,00€	50 000,00€
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00€	90	200 000,00€	90 000,00€	0,00€	25 000,00€	50 000,00€
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82€	88	200 000,00€	150 000,00€	50 000,00€	75 000,00€	100 000,00€
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39€	46	200 000,00€	200 000,00€	200 000,00€	200 000,00€	200 000,00€
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55€	55	175 000,00€	125 000,00€	100 000,00€	60 000,00€	150 000,00€
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00€	45	150 000,00€	150 000,00€	75 000,00€	50 000,00€	75 000,00€
ZENIT, S.A.	505980520	Portugal	444 444,44€	81	100 000,00€	100 000,00€	25 000,00€	25 000,00€	100 000,00€
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41€	68	80 000,00€	80 000,00€	80 000,00€	80 000,00€	50 000,00€
LIMA MONTEIRO, S.A	513748625	Portugal	360 000,00€	35	35 000,00€	35 000,00€	35 000,00€	35 000,00€	35 000,00€
			18 491 584,19€		3 840 000,00€	2 300 000,00€	1 265 000,00€	1 215 000,00€	1 385 000,00€

Fonte: elaboração própria

As garantias são solicitadas à seguradora em função do volume de vendas anual e o prazo médio de pagamento.

Deste modo, considerando o exemplo do cliente XPTO, Lda., compra anualmente à entidade cerca de 3.000.000,00€ e tem um prazo médio de pagamento de 90 dias, utilizando o rácio, $[(3.000.000,00\text{€}/360) * 90]$, considera-se que é necessário solicitar 750.000,00€ à seguradora para fazer face ao risco que a organização pode incorrer.

5.4. Discussão dos resultados

Após análise do mapa comparativo das propostas apresentadas pelas 4 companhias de seguro, é possível retirar algumas conclusões relativamente à melhor opção de seguro para a entidade.

Tabela 9-Análise SWOT das propostas recebidas

Seguradoras				
	Cesce	Coface	Cosec	Crédito y Caución
Pontos Fortes	Concessão de plafondsde valor mais elevado	Rapidez na decisão de garantias	Líder no mercado português	Serviço on-line intuitivo
	Maior percentagem na cobertura de garantia	Bonificação de taxa	Taxa de prémio reduzida	Garantia provisória
	Deslizamento do prazo	-	Grande conhecimento no mercado português	Contacto de proximidade
	Cobertura de risco clientes anónimos	-	Regulação de sinistros mais simples	-
	Prazo para comunicação de sinistro	-	Garantia automática	-
	Isenção no agravamento do prémio	-	-	-
Pontos Fracos	Indeterminação quanto ao prémio anual da apólice	Garantia automática	Concessão limitada de plafonds	Agravamento de taxa
	Não contém bonificação de taxa	Agravamento de taxa	Custos adicionais	Taxa de prémio elevada
	Rigor na análise dos processos de sinistro	Dinamica da apólice desajustada á empresa	Agravamento de taxa	Rigor na análise dos processos de sinistro
	-	Plafons reduzidos	-	-
	-	Contacto impessoal	-	-

Fonte: elaboração própria

No entanto, e para uma melhor decisão, tendo em conta que as taxas de prémio apresentadas pela seguradora não são todas fixas, foi essencial calcular o prémio estimado para cada seguradora de crédito.

Tabela 10-Prémio Estimado pela Cesce:

CESCE									
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Rating	Taxa	Prémio Estimado
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	250 000,00 €	3	0,29711%	8 913,30 €
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06 €	85	500 000,00 €	300 000,00 €	3	0,29711%	6 291,74 €
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00 €	75	350 000,00 €	100 000,00 €	2	0,22907%	3 848,38 €
INSUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15 €	89	300 000,00 €	200 000,00 €	3	0,29711%	3 605,38 €
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	120 000,00 €	3	0,29711%	4 010,99 €
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99 €	91	250 000,00 €	250 000,00 €	5	0,61973%	6 129,20 €
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38 €	65	250 000,00 €	150 000,00 €	1	0,16443%	2 276,72 €
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	90 000,00 €	6	0,97354%	7 788,32 €
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82 €	88	200 000,00 €	150 000,00 €	2	0,22907%	1 874,21 €
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39 €	46	200 000,00 €	200 000,00 €	1	0,16443%	2 573,69 €
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	125 000,00 €	2	0,22907%	2 623,89 €
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00 €	45	150 000,00 €	150 000,00 €	0	0,10603%	1 272,36 €
ZENIT, S.A.	505980520	Portugal	444 444,44 €	81	100 000,00 €	100 000,00 €	2	0,22907%	1 018,09 €
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41 €	68	80 000,00 €	80 000,00 €	1	0,16443%	696,41 €
LIMA MONTEIRO, S.A	513748625	Portugal	360 000,00 €	35	35 000,00 €	35 000,00 €	0	0,10603%	381,71 €
			18 491 584,19 €		3 840 000,00 €	2 300 000,00 €			53 304,38 €

Fonte: elaboração própria

Tabela 11- Decomposição do prémio da Cesce de acordo com o rating dos clientes

Taxa de Prémio		
GRUPO	90 DIAS	180 DIAS
GRUPO 0	0,10603%	0,10603%
GRUPO 1	0,16443%	0,16443%
GRUPO 2	0,22907%	0,22907%
GRUPO 3	0,29711%	0,29711%
GRUPO 4	0,44113%	0,44113%
GRUPO 5	0,61973%	0,61973%
GRUPO 6	0,97354%	0,97354%
GRUPO 7	1,63863%	1,63863%

Fonte: elaboração própria

Para um volume de vendas anuais de 18.491.584,19 €, a Cesce apresenta um prémio estimado de 53.304,38 €. O cálculo do prémio é concebido através do rating atribuído a cada cliente decorrente do risco que aquele cliente tem para a Cesce, que por sua vez contém uma taxa de prémio associada (Tabela 11).

Posteriormente à referida atribuição, e uma vez que a taxa de prémio não é fixa, mediante as vendas anuais de cada cliente obtém-se o prémio estimado por cliente.

Relativamente ao valor de garantias solicitadas face às garantias concedidas, conclui-se que é de 60% (2.300.000,00 €/3.840.000,00 €) no caso da Cesce.

Na tabela 11 apresenta-se a taxa de prémio que a Cesce atribui a cada grupo de rating.

O grupo de risco é o resultado do Modelo de Valoração de Riscos da CESCE, por exemplo: um devedor adstrito ao grupo 3 pertence a um conjunto de empresas com uma probabilidade de incumprimento maior que as dos grupos 0, 1 e 2 e menor que as dos grupos 4, 5, 6 e 7. A pontuação do Modelo constrói-se com uma análise de vários dados de natureza financeira, de comportamento, de atividade comercial, sectorial, etc. A determinação do grupo de risco é o somatório de todos aqueles dados com uma ação preditiva.

A informação obtida sobre o devedor advém maioritariamente de dados obtidos de terceiros, sendo responsabilidade destes. Esta informação é confidencial, sendo utilizada exclusivamente para classificar este pedido de garantia solicitado e será para uso exclusivo do Segurado.²⁰

Tabela 12- Prémio Estimado pela Cosec:

COSEC								
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	150 000,00 €	0,30%	9 000,00 €
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06 €	85	500 000,00 €	15 000,00 €	0,30%	6 352,94 €
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00 €	75	350 000,00 €	50 000,00 €	0,30%	5 040,00 €
INSUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15 €	89	300 000,00 €	100 000,00 €	0,30%	3 640,45 €
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	25 000,00 €	0,30%	4 050,00 €
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99 €	91	250 000,00 €	250 000,00 €	0,30%	2 967,03 €
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38 €	65	250 000,00 €	75 000,00 €	0,30%	4 153,85 €
HORIZONTE, S.A.	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	25 000,00 €	0,30%	2 400,00 €
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82 €	88	200 000,00 €	75 000,00 €	0,30%	2 454,55 €
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39 €	46	200 000,00 €	200 000,00 €	0,30%	4 695,65 €
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	60 000,00 €	0,30%	3 436,36 €
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00 €	45	150 000,00 €	50 000,00 €	0,30%	3 600,00 €
ZENIT. S.A.	505980520	Portugal	444 444,44 €	81	100 000,00 €	25 000,00 €	0,30%	1 333,33 €
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41 €	68	80 000,00 €	80 000,00 €	0,30%	1 270,59 €
LIMA MONTEIRO, S.A.	513748625	Portugal	360 000,00 €	35	35 000,00 €	35 000,00 €	0,30%	1 080,00 €
			18 491 584,19 €		3 840 000,00 €	1 215 000,00 €		55 474,75 €

Fonte: elaboração própria

Para um volume de vendas anuais de 18.491.584,19 €, a Cosec apresenta um prémio estimado de 55.474,75 €, o cálculo do prémio é concebido através da taxa de prémio fixa de 0,30% e as referidas vendas anuais.

Relativamente ao valor de garantias solicitadas face às garantias concedidas, conclui-se que a Cosec cobre 32% (1.215.000,00 €/ 3.840.000,00 €) do valor pedido pela entidade.

²⁰ Informação retirada do site da Cesce: <http://www.cesceportugal.com/>, acessido em 29/05/2018

Tabela 13- Prémio Estimado pela Crédito Y Caución:

CYC								
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	100 000,00 €	0,40%	12 000,00 €
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06 €	85	500 000,00 €	0,00 €	0,40%	8 470,59 €
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00 €	75	350 000,00 €	0,00 €	0,40%	6 720,00 €
INSUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15 €	89	300 000,00 €	300 000,00 €	0,40%	4 853,93 €
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	75 000,00 €	0,40%	5 400,00 €
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99 €	91	250 000,00 €	100 000,00 €	0,40%	3 956,04 €
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38 €	65	250 000,00 €	50 000,00 €	0,40%	5 538,46 €
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	50 000,00 €	0,40%	3 200,00 €
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82 €	88	200 000,00 €	100 000,00 €	0,40%	3 272,73 €
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39 €	46	200 000,00 €	200 000,00 €	0,40%	6 260,87 €
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	150 000,00 €	0,40%	4 581,82 €
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00 €	45	150 000,00 €	75 000,00 €	0,40%	4 800,00 €
ZENIT. S.A.	505980520	Portugal	444 444,44 €	81	100 000,00 €	100 000,00 €	0,40%	1 777,78 €
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41 €	68	80 000,00 €	50 000,00 €	0,40%	1 694,12 €
LIMA MONTEIRO, S.A	513748625	Portugal	360 000,00 €	35	35 000,00 €	35 000,00 €	0,40%	1 440,00 €
			18 491 584,19 €		3 840 000,00 €	1 385 000,00 €		73 966,34 €

Fonte: elaboração própria

Para um volume de vendas anuais de 18.491.584,19 €, a Crédito Y Caución apresenta um prémio estimado de 73.966,34 €. O cálculo do prémio é concebido através da taxa de prémio fixa de 0,40% e as referidas vendas anuais.

Relativamente ao valor de garantias solicitadas face às garantias concedidas, conclui-se que a Crédito Y Caución cobre 36% (1.385.000,00 € / 3.840.000,00 €) do valor pedido pela entidade.

Tabela 14- Prémio Estimado pela Coface:

COFACE								
Ciente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	250 000,00 €	0,38%	11 400,00 €
ABC, Lda	505213456	Portugal	2 117 647,06 €	85	500 000,00 €	0,00 €	0,38%	8 047,06 €
COMERCIO, Lda	513321431	Portugal	1 680 000,00 €	75	350 000,00 €	0,00 €	0,38%	6 384,00 €
INSUSTRIAL, S.A.	505439654	Portugal	1 213 483,15 €	89	300 000,00 €	50 000,00 €	0,38%	4 611,24 €
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	100 000,00 €	0,38%	5 130,00 €
PLANO RETO, S.A.	505654987	Portugal	989 010,99 €	91	250 000,00 €	250 000,00 €	0,38%	3 758,24 €
LINHA VERTICAL, Lda	514369852	Portugal	1 384 615,38 €	65	250 000,00 €	50 000,00 €	0,38%	5 261,54 €
HORIZONTE, S.A.	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	0,00 €	0,38%	3 040,00 €
COMPLEMENTAR S.A.	505987321	Portugal	818 181,82 €	88	200 000,00 €	50 000,00 €	0,38%	3 109,09 €
RENOVAÇÃO ENERGÉTICA, S.A.	514951263	Portugal	1 565 217,39 €	46	200 000,00 €	200 000,00 €	0,38%	5 947,83 €
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	100 000,00 €	0,38%	4 352,73 €
MEMO, Lda	505032012	Portugal	1 200 000,00 €	45	150 000,00 €	75 000,00 €	0,38%	4 560,00 €
ZENIT. S.A.	505980520	Portugal	444 444,44 €	81	100 000,00 €	25 000,00 €	0,38%	1 688,89 €
BARBOSA & LOPES, Lda	509045672	Portugal	423 529,41 €	68	80 000,00 €	80 000,00 €	0,38%	1 609,41 €
LIMA MONTEIRO, S.A	513748625	Portugal	360 000,00 €	35	35 000,00 €	35 000,00 €	0,38%	1 368,00 €
			18 491 584,19 €		3 840 000,00 €	1 265 000,00 €		70 268,02 €

Fonte: elaboração própria

Para um volume de vendas anuais de 18.491.584,19 €, a Coface apresenta um prémio estimado de 70.268,02€, o cálculo do prémio é concebido através da taxa de prémio fixa de 0,38% e as referidas vendas anuais.

Relativamente ao valor de garantias solicitadas face às garantias concedidas, conclui-se que a Coface cobre 33% (1.265.000,00 € / 3.840.000,00 €) do valor pedido pela entidade.

5.5. Conclusões

Após a análise comparativa das garantias concedidas por seguradora, o prémio estimado por cada uma delas e com base nas tabelas 6, 7, mas principalmente na tabela 8, tendo como base os tópicos expostos anteriormente, podemos concluir o seguinte:

A Cesce é a companhia que, de um modo geral, concede plafonds mais elevados, e este fator é indubitavelmente o mais importante, porque maior cobertura de risco permite aumento no volume de vendas.

Após a observação de todas as condições descritas em conjunto com algum conhecimento deste setor, podemos concluir que a solução Cesce apresenta melhores vantagens pelos seguintes motivos:

- Em alguns setores apresenta um domínio claro no mercado nacional;
- Base de tarifação mais elevada, o que significa maior cobertura nas vendas;
- Percentagem de cobertura para o Mercado Interno e Mercado Externo de 95%, é a companhia que cobre mais risco;

- Oferta de uma garantia de 25.000€ para clientes anónimos, isto é, clientes que tenham início de atividade igual ou inferior a 1 ano e por isso, podem gerar uma maior incerteza na decisão da concessão de crédito;
- Dinâmica da apólice ajustada à atividade da empresa, nomeadamente ao nível do deslizamento dos prazos;
- Prazo para comunicação de sinistro mais alargado. É a companhia que dilata mais os prazos, permite comunicação até 60 dias após 150 dias da data da fatura;
- Não aplica agravamento de taxa;
- Prazo mais curto para recebimento da indemnização;
- Em termos de custo, a taxa de prémio é calculada com base no rating associado ao plafond atribuído ao cliente, conforme se pode ver na tabela a seguir, cuja média anual poderá rondar os 0.40%. Porém, articulada com uma maior cobertura de plafonds, torna-se a mais competitiva.

Tabela 15-Distribuição da carteira de clientes por nível risco - Cesce

Distribuição Por Grupos				
GRUPO	90 DIAS	180 DIAS	Nº CLIENTES	CLIENTES
GRUPO 0	0,10603%	0,10603%	165	73,98%
GRUPO 1	0,16443%	0,16443%	177	
GRUPO 2	0,22907%	0,22907%	124	
GRUPO 3	0,29711%	0,29711%	226	
GRUPO 4	0,44113%	0,44113%	104	
GRUPO 5	0,61973%	0,61973%	99	26,02%
GRUPO 6	0,97354%	0,97354%	92	
GRUPO 7	1,63863%	1,63863%	89	

Fonte: elaboração própria

Na referida tabela é possível verificar que a organização estudada apresenta uma carteira de 1076 clientes, onde 73,98% dos expostos foram classificados nos grupos de rating mais baixos (Grupo 0, 1, 2, 3 e 4) e aos restantes 26,02% um nível de risco mais elevado (Grupo 5, 6 e 7).

O rating é um indicador preditivo que avalia o risco de cumprimento sendo que, quanto maior for o grupo acima enunciado mais aumenta o risco.

Assim, é possível concluir que apenas 26,02% dos clientes representam um risco mais elevado.

É importante referir que a Cesce atribui o Rating em função de uma análise financeira que faz ao cliente. No entanto, a taxa de prémio além de ser atribuída em função do Rating, também varia consoante o volume de vendas previsto, isto é, quanto mais elevada for a base de tarifação (17.500,00€), mais baixa é a taxa de prémio atribuída a cada grupo.

Apesar da proposta apresentada pela Cesce também conter alguns aspetos menos positivos, como referido na tabela 9, as vantagens revelam que esta é a oferta que se apresenta mais competitiva e ajustada às necessidades da empresa.

O seguro de crédito é bastante importante, funciona como uma proteção a fornecimentos arriscados, permite mais flexibilidade nas apostas e estratégias comerciais, assim como aporta uma maior segurança nas decisões.

Segundo Teixeira (2012), se uma fatura não for regularizada na data de vencimento, o segurado poderá prorrogar o vencimento 60 dias, o que lhe dará flexibilidade comercial para tratar uma eventual falta de cumprimento de um bom cliente que se encontre com dificuldades financeiras temporárias. No entanto, e segundo o mesmo autor, o segurado poderá solicitar a intervenção imediata da seguradora, no caso de não pagamento por parte do devedor.

Para ilustrar a relevância do seguro de crédito na presença do incumprimento por parte dos clientes, aproveitou-se as condições apresentadas pelas quatro companhias e calculou-se com base nos indicadores apontados para quatro clientes de cobrança duvidosa, qual a relação custo/benefício de maneira a aferir aquilo que o seguro de crédito pode apresentar.

Tabela 16- Análise custo benefício das propostas das seguradoras

Proposta De Seguro Cesce										Vantagem De Seguro				
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Rating	Taxa	Prémio Estimado	Sinistro	Indemnização	Cobertura		
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	250 000,00 €	3	0,29711%	8 913,30 €	€ 175 000,00	€ 166 250,00	95%		
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	90 000,00 €	6	0,97354%	7 788,32 €	€ 75 000,00	€ 71 250,00	95%		
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	120 000,00 €	3	0,29711%	4 010,99 €	€ 82 000,00	€ 77 900,00	95%		
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	125 000,00 €	2	0,22907%	2 623,89 €	€ 98 000,00	€ 93 100,00	95%		
									23 336,50 €	€ 430 000,00	€ 408 500,00			
Proposta De Seguro Cosec										Vantagem De Seguro				
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado	Sinistro	Indemnização	Cobertura			
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	150 000,00 €	0,30%	9 000,00 €	€ 175 000,00	€ 127 500,00	85%			
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	25 000,00 €	0,30%	2 400,00 €	€ 75 000,00	€ 21 250,00	85%			
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	25 000,00 €	0,30%	4 050,00 €	€ 82 000,00	€ 21 250,00	85%			
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	60 000,00 €	0,30%	3 436,36 €	€ 98 000,00	€ 51 000,00	85%			
								18 886,36 €	€ 430 000,00	€ 221 000,00				
Proposta De Seguro CYC										Vantagem De Seguro				
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado	Sinistro	Indemnização	Cobertura			
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	100 000,00 €	0,40%	12 000,00 €	€ 175 000,00	€ 80 000,00	80%			
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	50 000,00 €	0,40%	3 200,00 €	€ 75 000,00	€ 40 000,00	80%			
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	75 000,00 €	0,40%	5 400,00 €	€ 82 000,00	€ 60 000,00	80%			
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	150 000,00 €	0,40%	4 581,82 €	€ 98 000,00	€ 78 400,00	80%			
								25 181,82 €	€ 430 000,00	€ 258 400,00				
Proposta De Seguro Coface										Vantagem De Seguro				
Cliente	NIF	País	Vendas Anuais	Prazo Médio Pagamentos	Garantia Solicitada	Garantia Concedida	Taxa	Prémio Estimado	Sinistro	Indemnização	Cobertura			
XPTO, Lda	505333213	Portugal	3 000 000,00 €	90	750 000,00 €	250 000,00 €	0,38%	11 400,00 €	€ 175 000,00	€ 148 750,00	85%			
HORIZONTE, S.A	506147852	Portugal	800 000,00 €	90	200 000,00 €	0,00 €	0,38%	- €	€ 75 000,00	€ -	85%			
LOPES & AMARO, Lda	506371549	Portugal	1 350 000,00 €	80	300 000,00 €	100 000,00 €	0,38%	5 130,00 €	€ 82 000,00	€ 69 700,00	85%			
SILVA & BRITO, Lda	509140527	Portugal	1 145 454,55 €	55	175 000,00 €	100 000,00 €	0,38%	4 352,73 €	€ 98 000,00	€ 83 300,00	85%			
								20 882,73 €	€ 430 000,00	€ 301 750,00				

Fonte: elaboração própria

Considerando que a empresa em causa escolhe a Seguradora Cesce, caso subscreva este seguro de crédito com a Cesce, verifica-se que consegue recuperar parte significativa da perda incorrida com os quatro clientes de cobrança duvidosa (vide tabela 16).

Pode-se concluir que a empresa, se utilizar um instrumento de redução de risco (seguro de crédito), consegue recuperar por via de indemnização 408.500,00€ dos 430.000,00€ participados em sinistro, com um custo de 23.336,50€.

Acresce também que a escolha da Seguradora Cesce é a mais adequada à organização, uma vez que oferece um valor indemnizável superior a todas as outras em caso de participação de sinistro, devido à maior percentagem de cobertura (95%).

Tendo em conta a referida análise, torna-se visível que o seguro de crédito é uma proteção indispensável ao risco nas vendas dado que o custo que imputa é aceitável para uma empresa e pode cobrir substancialmente a perda por incumprimento que venha a sofrer por parte dos clientes.

Neste capítulo foram exibidos e explorados os dados recolhidos junto das seguradoras de crédito a operar em Portugal, no sentido de responder à questão base da investigação. Após análise dos referidos dados, foram apresentadas conclusões retiradas dos mesmos.

No capítulo seguinte será feita a conclusão geral da dissertação.

Capítulo VI- Conclusão

Ao longo desta investigação, teve-se como principal propósito destacar a importância que o seguro de crédito tem como instrumento de gestão fundamental no combate ao risco comercial. Procurou-se também dar a conhecer este tipo de seguro às organizações que o desconheçam e, porque não, incentivar a sua introdução na sua política de crédito. Ao seguir este percurso, foi nossa intenção perceber que condições são necessárias para uma entidade poder usufruir do seguro de crédito.

Após o estudo realizado nos capítulos anteriores, dando destaque ao capítulo V e a toda a análise e revisão de literatura efetuada, é notório que, atualmente o seguro de crédito é uma ferramenta de trabalho indispensável, uma vez que o seu crescimento justifica-se pelo surgimento de acontecimentos e necessidades que se fizeram sentir ao longo do tempo, como a necessidade de poucas formalidades nos processos de liquidação, pela minimização da intervenção bancária, pela necessidade de diversificar as exportações e por contribuírem acima de tudo para o aumento das vendas das empresas. Em síntese, as soluções de seguro de crédito disponibilizadas pelas seguradoras permitem vender a crédito, com segurança, possibilitando um acréscimo de vendas e um melhor conhecimento da carteira de clientes das empresas, acabando mesmo por servir de instrumento de gestão às mesmas, com o objetivo de combater o risco.

Daúde (2012, referenciado por Pinto, 2016) declara que na atual conjuntura económica, destaca-se ainda mais a importância dos seguros de crédito, porque atuam perante os agentes económicos como moderadores de perdas, assumindo um papel de restrição do risco e colaborando assim na criação de um clima de confiança.

Contudo, é essencial averiguar qual a companhia de seguro que mais se adequa à orgânica de cada empresa, considerando o aspeto económico valência comercial é o conjunto destes fatores que devem decidir a melhor escolha. Foi por esse motivo que se considerou fundamental o estudo realizado no capítulo V.

Este estudo empírico teve como principal finalidade, a realização de uma análise comparativa que apresentasse as condições das propostas solicitadas às seguradoras. O intuito foi consultar as quatro seguradoras existentes no mercado, tendo como tomadora de seguro, uma empresa que comercializa material elétrico (a título de exemplo comparativo). Com esta investigação pretendeu-se dar uma noção prática de como funciona o seguro de crédito e quais os critérios que uma empresa deve indagar para num mercado reduzido,

conseguir escolher a proposta que melhor se adequa às suas necessidades. Verificámos que para além dos factos de natureza quantitativa, existem também alguns de natureza qualitativa que são significativos no momento de decisão.

Assim sendo, e como já foi referido no capítulo anterior, o prémio da Cesce apresenta-se como o mais interessante, tendo em conta a relação custo/benefício.

Em termos de bonificação, a Cesce não apresenta para a empresa em estudo qualquer redução nem agravamento da taxa de prémio, enquanto que as restantes seguradoras expressam uma redução ou agravamento do prémio de acordo com a taxa de sinistralidade declarada. A percentagem de garantia da Cesce é a mais elevada, uma vez que cobre 95% do risco de cobertura, pelo que acaba por ser mais vantajosa para a organização que contrata o seguro. É também importante referir que a Cesce concede uma garantia automática de 25.000€, para clientes que tenham início de atividade inferior a 1 ano, isto é, de risco elevado, sendo que a percentagem de garantia atribuída é apenas 50%.

Pese embora todos estes fatores evidenciados, aquele que tem importância capital é o facto da Cesce conceder plafonds mais elevados, em comparação com as restantes seguradoras. A atribuição de plafond por parte da seguradora ao cliente permite à entidade tomadora de seguro vender a crédito, com segurança, possibilitando um acréscimo nas vendas, por isso a relevância de conhecer, no caso da consulta, o plafond que cada seguradora de crédito atribui a cada cliente.

Desenvolvida toda esta nossa análise, chegámos à conclusão que a melhor proposta foi a da Cesce.

Considerando o estudo de caso realizado, e toda a análise e revisão da literatura efetuada, pode concluir-se que, atualmente, o seguro de crédito é cada vez mais uma ferramenta de trabalho indispensável para uma empresa, uma vez que cobre o risco de incumprimento por parte dos seus clientes e apoia as empresas na tomada de decisão na concessão de crédito aos seus clientes.

Atualmente é difícil uma organização não calcular os seus riscos e para isso torna-se necessário procurar as melhores e mais eficazes soluções que permitam a sua minimização, sendo considerável referir que o seguro de crédito possibilita o risco da venda e cobre o eventual risco de incumprimento de pagamento, ou seja, a sua ação tem esta dupla função.

Limitações e sugestões de investigações futuras

Apesar do seguro de crédito ser um tema cada vez mais abordado na atualidade das empresas não existe muita informação estatística sobre o referido, o que limita a pesquisa e formação sobre como as organizações lidam com a realidade do seguro de crédito.

Assim, a especificidade deste seguro dificultou a procura de bibliografia, cujo mercado estudado é de difícil acesso, o que dificulta a obtenção de informações que por vezes são relevantes.

Como investigação futura, sugerimos uma análise mais profunda ao mercado em questão e compreender a evolução do seguro de crédito nas organizações, isto é, entender se existe uma maior adesão por parte das organizações a esta ferramenta de cobertura de riscos.

Seria também importante retratar nesse estudo o seguro de crédito à exportação, analisando as vantagens e os riscos.

Referências Bibliográficas

- Batista, A. S. (2004). *A Gestão do crédito como vantagem competitiva*. (3ª ed.). Porto: Vida Económica.
- Bonetti, G., Schlickmann, F., & Bussolo, R. (2017). Política de crédito e cobrança de uma empresa catarinense do ramo alumínios. *Congresso Sul Catarinense de Administração e Comércio exterior*, 1-15.
- Brito, G., & Neto, A. (2008). Modelo de Classificação de Risco de Crédito de Empresas, *Revista Contabilidade & Finanças*, 19 (46), p.18-29.
- Coface (2018). Base de Dados Coface. Acedido em maio 2018, disponível em http://www.cofaceportugal.pt/CofacePortal/PT/pt_PT/pages/home/Quem%20somos/coface_em_Portugal/Dados.
- Costa, E. A. & Manolescu, F. M. K. (2004). A importância do crédito na economia. *Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba*, VIII, IV, 612-614.
- Crepaldi, P., Mata, A., Chagas, k., & Chagas, M. (2017). Análise de Crédito: A importância da análise de crédito em pessoa física. *Análise de Crédito Finanças – Inesul*. 1-14. Acedido em 25 Abril de 2018 em https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arq-idvol_52_1512678175.pdf
- Decreto-Lei nº 489508, de 8 de Abril de 1969.
- Governo, A. G. (2018). *A Importância do Crédito Comercial para as Empresas Portuguesas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Escola Superior de Gestão e Tecnologia de Santarém, Santarém.
- Informa D&B, Produtos e Serviços Gestão de Risco, Acedido em 15 de abril de 2018, disponível em: <https://www.informadb.pt/idb/publico/productosServicios.dojsessionid=5C816FABC23444BEAF1441B5B88DD209.jvm1?id=1&slide=1>.
- Júlio, F. R. A. (2013). *Aplicação de modelos de credit scorig na gestão do risco do crédito no sector bancário angolano caso de estudo: Bpc e Banco Sol*. Dissertação de Mestrado em Gestão de Empresas, Universidade Autónoma de Lisboa, Lisboa.
- Maia, D. C. (2012). *A importância da análise de crédito no controle da inadimplência: Um estudo de caso em uma distribuidora de combustíveis brasileira*. Trabalho de Conclusão de Curso em Engenharia de Produção da UEZO, Rio de Janeiro.
- Pereira, R. C. (2008). A importância do seguro de crédito na actual conjuntura. *Revista*

Mais Seguro (OJE). Acedido em 15 de abril de 2018, disponível em: <https://www.costaduarte.pt/images/pdf/18Nov08.pdf>.

Pinto, M. I. (2016). *O Contributo do Seguro de Crédito na Evolução do Mundo Empresarial*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Potrich, A., Guse, J., Tamara de Silva, L., Freitas, L., & Rossato, M. (2012). Política de cobrança de contas a receber: Um estudo de caso no comércio Varejista de Materiais de Construção. *Sistemas e Gestão* 7 (3), 392-401.

Santos, J. M. (2013). *Os determinantes do Crédito Comercial: Um estudo sobre as empresas industriais*. Dissertação de Mestrado em Finanças Empresariais, Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão, Porto.

Teixeira. (2012). *Seguro de Crédito: A Importância do Seguro nas Empresas Portuguesas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Vieira, J. J. (2014). *Análise e Gestão de Risco de Vendas a Crédito*. Dissertação de mestrado em Contabilidade e Gestão de Instituições Financeiras, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Lisboa.

Vilela, F. (2016). *Guia de Análise e Decisões de Crédito*. Vida Económica.

Yin, R. K. (2011). *Qualitative Research from Start to Finish*. New York: The Guilford Press.

Websites:

- <http://www.cesceportugal.com/> Acedido a 21/03/2018
- <http://www.coface.pt/> Acedido a 21/03/2018
- <https://www.cosec.pt/> Acedido a 18/03/2018
- <http://www.creditoycaucion.es/> Acedido a 21/03/2018
- <http://deps.com.br/entenda-a-importancia-de-ter-uma-politica-de-credito-na-empresa/> Acedido a 22/04/2018
- <http://credpartner.com/blog/a-importancia-do-desenvolvimento-da-cultura-degestao-do-risco-de-credito/> Acedido a 22/04/2018
- <http://credito.pt/importancia-do-credito/> Acedido a 20/05/2018
- <https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/contabilidade/o-que-e-equais-sao-os-objetivos-da-politica-de-credito/21497> Acedido em 15/04/2018

MAPA COMPARATIVO DE PROPOSTAS DE SEGURO DE CRÉDITO



ITEM	CESCE	COFACE	COSEC	CRÉDITO y CAUCIÓN
Apólice	Master	TradeLiner	Expansão	Líder
Cobertura	Mer. Interno e Externo	Mer. Interno e Externo	Mer. Interno e Externo	Mer. Interno e Externo
Cobertura do IVA	INCLUIDA	INCLUIDA	INCLUIDA	INCLUIDA
Sistema de Tarifação	Vendas totais	Vendas totais	Limite da garantia	Vendas totais
Baixe Tarifação	17.500.000,00 €	17.000.000,00 €	17.000.000,00 €	17.000.000,00 €
Condições Máximas de Venda	180 DIAS	150 DIAS	180 DIAS	180 DIAS
Taxa Prémio	-	0,380%	0,300%	0,400%
Taxa Diferenciada por País	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
Taxa Sobre Prorrogações	SIM	NÃO	30€ via COSECnet	NÃO
Prémio Anual Previsto	-	64.600,00 €	51.000,00 €	68.000,00 €
Prémio Mínimo	77.875,00 €	54.910,00 €	40.800,00 €	54.400,00 €
Forma de Pagamento	TRIMESTRAL (300)	MENSAL (SDD)	TRIMESTRAL (SDD)	TRIMESTRAL (SDD)
Percentagem de Garantia ME	95%	90%	90%	90%
Percentagem de Garantia MI	95%	85%	85%	80%
Mora	60 DIAS	150 DIAS	120 DIAS	180 DIAS
Limiar sinistralidade/PMI	500,00 €	500,00 €	500,00 €	-
Franquia	-	-	-	500,00 €
Valor mínimo para pedido de plafond	-	-	-	-
Prazo comunicação falta pagamento	-	-	-	30 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE VENCIMENTO
Prazo comunicação ameaça sinistro	60 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE VENCIMENTO	PRAZO MÁXIMO DE CRÉDITO + 30 DIAS - SOBRE DATA DE VENCIMENTO	60 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE VENCIMENTO	120 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE VENCIMENTO
Prazo de indemnização para insolvência de facto	60 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE C.A.S.	150 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE C.A.S.	120 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA DE C.A.S.	180 DIAS - CONTADOS SOBRE DATA C.A.S.
Prazo declaração vendas	MENSAL (30 DIAS)	MENSAL (15 DIAS)	MENSAL (20 DIAS)	MENSAL (25 DIAS)
Factor de Indemnização Máxima Anual	25	30	25	25
Garantia Provisória/Cobertura Inicial	-	-	-	6.000 €
Percentagem de Garantia	-	-	-	50%
Garantia Automática/Clients Anónimos	25.000 €	6.000 €	-	-
Percentagem de Garantia	50%	60%	-	-
Bonificação/Agravamento de taxa	NÃO/NÃO	SIM/SIM	SIM/SIM	NÃO/SIM

* Aos preços indicados acresce o imposto de selo à taxa legal em vigor

MAPA COMPARATIVO DE PROPOSTAS DE SEGURO DE CRÉDITO



ESQUEMAS DE BONIFICAÇÃO/ AGRAVAMENTO DO PRÉMIO INCLUIDOS

Simetralidade	Redução / Agravamento do Prémio	Taxa Final	Prémio Final
COFACE	Participação nos Resultados: devolução de 20% do saldo positivo da apólice (deduzidos custos de gestão de 35% e indemnizações)		
	35% a 65%	0,3800%	64.600,00 €
	65% a 100%	0,456%	77.520,00 €
	> 100%	0,570%	96.900,00 €
COSEC	0 a 15%	0,255%	43.350,00 €
	15 a 25%	0,270%	45.900,00 €
	25% a 80%	0,300%	51.000,00 €
	80 a 150%	0,400%	68.000,00 €
	> 150%	0,500%	85.000,00 €
Cyc	<70%	0,400%	68.000,00 €
	>70%	0,540%	91.800,00 €

* Aos preços indicados acresce o imposto de Selo à taxa legal em vigor

COMPARTIÇÃO NA ABERTURA DE PROCESSOS DE AMEAÇA SINISTRO

Valor dos Créditos em Dívida	Devedor
MERCADO NACIONAL	MERCADO EXTERIOR
CESCE	78,45 €
S/LIMITE	
Cofanet Offline	107,00 €
Comparticipação nos gastos de recuperação	
Insolvença de Direito	1,5% sobre o montante declarado na ameaça de sinistro
Insolvença de Facto	4,5% sobre o montante declarado na ameaça de sinistro
Despesas Judiciais	Factoradas as despesas reais
Até ao montante garantido, as despesas de gestão e reclamação de créditos facturados ao cliente pela Coface, são indemnizadas de acordo com a percentagem de garantia estabelecida na apólice.	
COFACE	
Custo fixo por processo de € 60,00 (via Cofanet) ou € 100,00 (por outra via); Custo variável de 2,5% sobre o montante recuperado, com um valor máximo de € 1.000,00 e aplicável apenas para recuperações posteriores a 15 dias da data de comunicação da ameaça;	
COSEC	
CYC	

* Aos preços indicados acresce o IVA à taxa legal em vigor

MAPA COMPARATIVO DE PROPOSTAS DE SEGURO DE CRÉDITO



AVALIAÇÃO DOS CUSTOS DE ANÁLISE E SEGUIMENTO

CESCE		COSEC		COFACE		CYC		
	Análise	Vigilância		Análise	Vigilância		Análise	Vigilância
MFR. IBÉRICO	9,17 €	6,11 €	MFR. IBÉRICO	9,12 €	9,12 €	MFR. IBÉRICO	5,70 €	5,23 €
			<=15.000€	6,50 €	1,88 €			
OUTROS	25,47 €	10,19 €	> 15.000€	8,00 €		Até 6.000€	6,15 €	5,54 €
						6.001€ a 12.000€	7,43 €	6,89 €
			UE			12.001€ a 30.000€	10,70 €	9,83 €
			<=15.000€	25,00 €	3,75 €	30.001€ a 60.000€	12,90 €	11,61 €
			> 15.000€	28,00 €		60.001€ a 120.000€	14,75 €	13,28 €
						120.001€ a 500.000€	20,64 €	18,58 €
			OUTROS			500.001€ 1ME	59,95 €	53,96 €
			<=15.000€	45,00 €	5,00 €	Acima de 1ME		
			> 15.000€	50,00 €				
						OUTROS		
						Até 6.000€	20,00 €	18,00 €
						6.001€ a 12.000€	25,11 €	23,72 €
						12.001€ a 30.000€	27,90 €	25,11 €
						30.001€ a 60.000€	31,43 €	28,29 €
						60.001€ a 120.000€	53,32 €	47,09 €
						120.001€ a 500.000€	61,33 €	55,20 €
						500.001€ 1ME	73,60 €	66,24 €
						Acima de 1ME	89,90 €	80,91 €
			ZONA A					
			Limite @rating	31,40 €	31,40 €			
			Express (ECL) <= 10k	15,70 €	15,70 €			
			Classificação <100k	29,38 €	29,38 €			
			Classificação >100k	33,43 €	33,43 €			
			ZONA B					
			Limite @rating	50,65 €	50,65 €			
			Express (ECL) <= 10k	25,33 €	25,33 €			
			Classificação <100k	48,62 €	48,62 €			
			Classificação >100k	57,74 €	57,74 €			
			ZONA C					
			Limite @rating	111,43 €	111,43 €			
			Express (ECL) <= 10k	55,72 €	55,72 €			
			Classificação <100k	109,40 €	109,40 €			
			Classificação >100k	116,50 €	116,50 €			

* Ano preço indicado acresce o IVA à taxa legal em vigor

Mod.068B-Proposta Seguro Crédito



CESCE MASTER OURO
Condições Particulares
Apólice
Tomador

N.I.P.C.:

MEDIADOR/AGENTE:

1. PERÍODO DE VIGÊNCIA DO SEGURO:

Data de produção de efeitos:

Data de vencimento:

2. ACTIVIDADE SEGURA: COMERCIO POR GROSSO MAT ELECTRICO E ELECTRODOMESTICOS

3. VENDAS PREVISTAS: 17.500.000,00 EUR

- Vendas em Portugal: 16.500.000,00 EUR
- Vendas para Exportação: 1.000.000,00 EUR

4. TAXAS DE PRÉMIO:

- RISCOS COMERCIAIS (Aplicáveis sobre VENDAS)

Taxa aplicável segundo a qualificação do DEVEDOR:

Grupos por qualificação do devedor	Até 90 días	Até 180 días
GRUPO 0	0,10603%	0,10603%
GRUPO 1	0,16443%	0,16443%
GRUPO 2	0,22907%	0,22907%
GRUPO 3	0,29711%	0,29711%
GRUPO 4	0,44113%	0,44113%
GRUPO 5	0,61973%	0,61973%
GRUPO 6	0,97354%	0,97354%
GRUPO 7	1,63863%	1,63863%

(1) A CESCE manterá o Grupo de qualificação do DEVEDOR durante um período de 12 meses desde a emissão da Acta Adicional de Classificação. Só se poderá produzir uma variação durante este prazo no caso de o TOMADOR solicitar uma modificação à classificação concedida. Esta variação estará, no entanto, limitada a um incremento máximo de 2 grupos em relação ao vigente até esse momento.



CESCE MASTER OURO
Condições Particulares
Apólice nº

5. CÁLCULO DO PRÉMIO E FORMA DE PAGAMENTO:

- Prémio Provisório Riscos Comerciais:
- Prémio Mínimo Riscos Comerciais (100%):
 - Imposto do Selo (5,00%):

Forma de pagamento do PRÉMIO PROVISÓRIO/MINÍMO:

6. CONDIÇÕES DE COBERTURA DOS DEVEDORES:

- PERCENTAGENS MÁXIMAS DE COBERTURA:
 - Riscos Comerciais:
 - Vendas em Portugal: 95,00%
 - Vendas para Exportação: 95,00%

7. QUADRO DE LIQUIDAÇÃO (Art.1.1).

1. RISCOS COMERCIAIS (Art.1.2.).

Tipo de Risco	Montante da Indemnização	Prazo
Insolvencia definitiva	100% sobre a percentagem de cobertura	2 meses após a declaração de INSOLVENCIA DEFINITIVA.
Insolvencia provisória	100% sobre a percentagem de cobertura	2 meses a partir da recepção da comunicação de não pagamento.
Art.1.2.c	60% sobre a percentagem de cobertura	2 meses a partir da recepção da comunicação de não pagamento.

- **Prejuízo mínimo indemnizável(Art. 7.1.a): 500,00 EUR**



CESCE MASTER OURO
Condições Particulares
Apólice nº

8. INDEMNIZAÇÃO MÁXIMA POR PERÍODO DE SEGURO (ART. 7.2): 25 vezes o prémio mínimo.

9. LÍMITE MÁXIMO DE PRORROGAÇÕES DE VENCIMENTO (ART. 5.b): 60.000,00 EUR

10. CONDIÇÃO ESPECIAL: GASTOS DE ESTUDO, REVISÃO E VIGILÂNCIA DE DEVEDORES (ART.4.2.e) IVA não incluído:

- Estudo - 1ª solicitação de classificação - :
 - ESPANHA 5,50 EUR
 - PORTUGAL 5,50 EUR
 - OUTROS PAISES 15,28 EUR
- Revisão - 2ª solicitação de classificação e posteriores - :
 - ESPANHA 3,67 EUR
 - PORTUGAL 3,67 EUR
 - OUTROS PAISES 6,11 EUR
- Vigilância - 12 meses de vigência da acta adicional de Classificação - : O TOMADOR será responsável por comunicar à CESCE a sua decisão de anular as ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO que não deseje manter em vigor. Caso contrário, a CESCE procederá à sua facturação no final de 12 meses de vigência
 - ESPANHA 3,67 EUR
 - PORTUGAL 3,67 EUR
 - OUTROS PAISES 6,11 EUR

11. CONDIÇÃO ESPECIAL: DESPESAS DE ANÁLISE DE SINISTROS Por processo de sinistro - (ART. 6.c.)- IVA não incluído - :

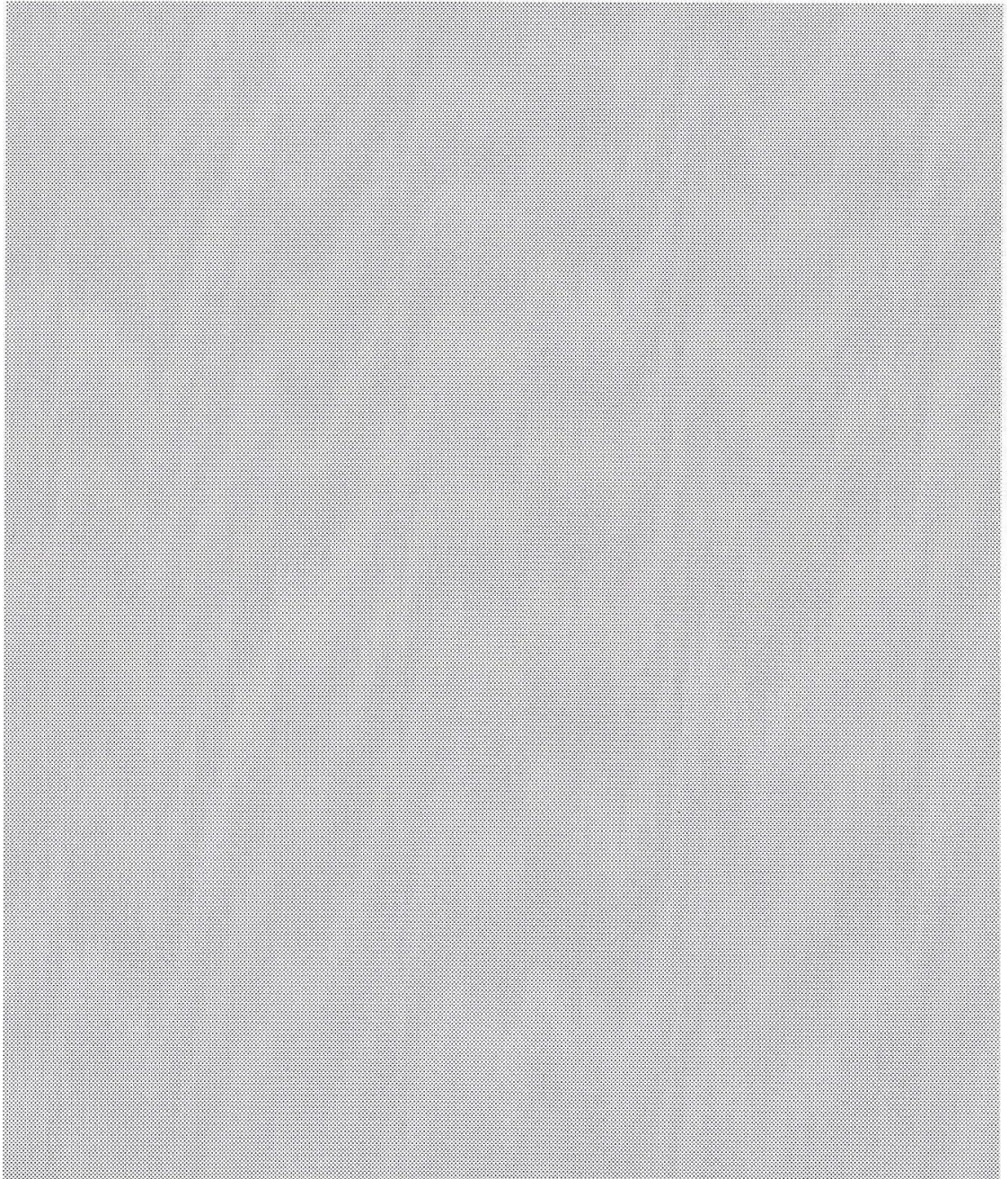
- ESPANHA 78,46 EUR
- PORTUGAL 78,46 EUR
- OUTROS PAISES 78,46 EUR

Os valores de gastos de estudo, revisão e vigilância assim como os de análise de sinistros actualizar-se-ão anualmente, conforme a variação do Índice de Preços no Consumidor referido a 30 de Novembro imediatamente anterior à data de prorrogação ou renovação da Apólice.



CESCE MASTER OURO
Condições Particulares
Apólice nº

A Acta Adicional da Apólice nº 1 mantém-se em vigor no presente período de seguro.



CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice
Tomada

N.I.P.C:

-ÍNDICE-

Preâmbulo.

Artigo Preliminar.

Artigo 1. - Objecto e natureza do Seguro

Artigo 2. - Eficácia, início e duração do contrato de seguro

Artigo 3. - Preço do Seguro

Artigo 4. - Cobertura do Crédito a Clientes

Artigo 5. - Medidas preventivas. Prorrogações de vencimento

Artigo 6. - Comunicação de faltas de pagamento

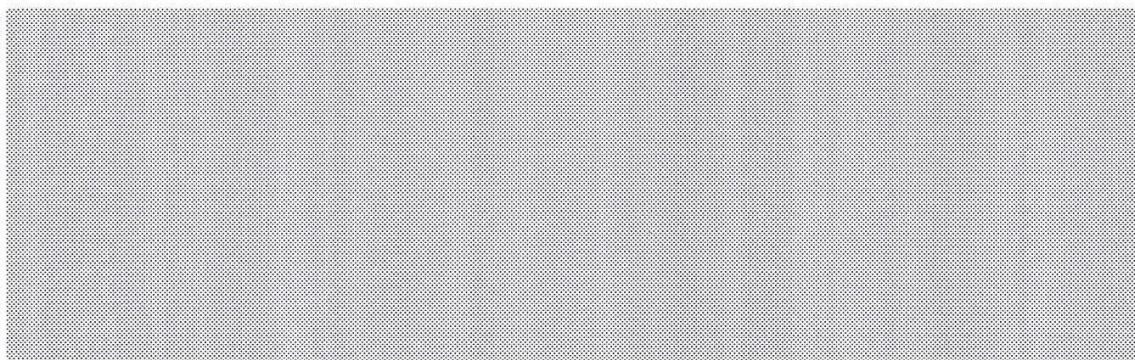
Artigo 7. - Indemnizações

Artigo 8. - Cobrança e Recuperação dos créditos

Artigo 9. - Designação de Beneficiário

Artigo 10. - Confidencialidade, foro e legislação aplicável

Definições.



CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

-PREÂMBULO-

O presente contrato de seguro é subscrito entre a CESCE e o TOMADOR com o objectivo de cobrir os prejuízos resultantes da falta de pagamento total ou parcial dos CRÉDITOS resultantes da actividade comercial do TOMADOR, e, se for caso disso, dos SEGURADOS incluídos na APÓLICE, pela venda definitiva de bens e serviços nas condições indicadas na mesma. A cobertura pode realizar-se sobre CRÉDITOS resultantes de VENDAS no mercado nacional, no mercado externo ou em ambos.

Nos contratos de seguro subscritos por um TOMADOR e vários SEGURADOS, todos e cada um deles responderão de forma solidária perante a CESCE, e aplicar-se-á aos mesmos o conteúdo das comunicações emitidas por qualquer deles à CESCE e viceversa. Toda a referência na APÓLICE ao TOMADOR e/ou SEGURADO individualmente, considera-se aplicável ao conjunto dos intervenientes da relação seguradora, a não ser que se indique expressamente o contrário.

No caso de comunicações por meios electrónicos ou suportes informáticos, as partes reconhecem expressamente a eficácia probatória dos registos e suportes informáticos em poder da CESCE, **acordando-se expressamente a exclusão da necessidade de prova da sua recepção.**

-ARTIGOS-

ARTIGO PRELIMINAR

No final deste documento, como parte integrante do mesmo, inclui-se um capítulo de DEFINIÇÕES, no qual se estabelece o significado e conteúdo dos termos da APÓLICE que figuram destacados em maiúsculas.

ARTIGO 1.- OBJECTO E NATUREZA DO SEGURO.

1.1. Extensão do Seguro

A CESCE obriga-se a indemnizar, nos limites estabelecidos na APÓLICE, e até perfazer o MONTANTE MÁXIMO SEGURO, os prejuízos finais derivados da INSOLVÊNCIA DEFINITIVA dos DEVEDORES e, se for caso disso, dos GARANTES.

Perante uma falta de pagamento, até à verificação da INSOLVÊNCIA DEFINITIVA e, por conseguinte, do prejuízo final, a CESCE processará uma indemnização sobre a INSOLVÊNCIA PROVISÓRIA no termo do prazo estipulado no Quadro de Liquidação que figura nas Condições Particulares da APÓLICE. Esta indemnização terá carácter provisório por conta de ulteriores liquidações.

Em complemento dos riscos cobertos a que se refere o ponto 1.2 deste Artigo, as despesas de gestão de cobrança serão assumidas pela CESCE nos termos previstos nos Artigos 7.1.c. e 8.1.e. destas Condições Gerais.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

1.2. Riscos Cobertos

a. INSOLVÊNCIA DEFINITIVA do DEVEDOR

a1. Para o caso de DEVEDORES e/ou GARANTES residentes em Portugal, a decisão definitiva de encerramento da respectiva actividade ou de liquidação da massa insolvente, no âmbito de processo de insolvência.

a2. Para o caso de DEVEDORES e/ou GARANTES não residentes em Portugal, as situações de insolvência ou equivalentes de acordo com a legislação aplicável, nas quais uma autoridade judicial ou administrativa comprovar e declarar por decisão definitiva a impossibilidade do DEVEDOR ou do GARANTE satisfazerem o pagamento das suas obrigações e isso, implicar a falta de pagamento total ou parcial do CRÉDITO.

a3. A redução ou quitação definitivas de créditos no âmbito do processo de insolvência do devedor ou em acordo judicial ou extrajudicial, se este tiver sido previamente aceite pela CESCE.

a4. A inexistência de bens suficientes para o pagamento dos créditos comprovada em processo de execução judicial ou fiscal.

a5. Qualquer outra situação em que o SEGURADO e a CESCE, de comum acordo, considerem o CRÉDITO incobrável.

b. INSOLVÊNCIA PROVISÓRIA do DEVEDOR: A manutenção do CRÉDITO em situação de falta de pagamento durante um prazo determinado, a contar do seu vencimento, seja o inicial ou o prorrogado em conformidade com o Artigo 5, de acordo com o previsto no Quadro de Liquidação constante das Condições Particulares da APÓLICE.

c. A recusa expressa ou tácita do COMPRADOR em levantar a mercadoria sem causa que o justifique, nos CONTRATOS COMERCIAIS referidos exclusivamente a operações com destino fora de Portugal.

1.3. Exclusões de cobertura

a. A ocorrência de riscos não contemplados no ponto 1.2. do Artigo 1 (Riscos Cobertos) bem como os riscos de natureza política, extraordinária ou catastrófica.

b. Os créditos perante DEVEDORES e, se for caso disso, GARANTES, decorrentes do fornecimento de mercadorias, entrega de instalações ou prestação de serviços em que o DEVEDOR ou GARANTE tenham carácter de Organismo Público ou COMPRADOR PÚBLICO, com excepção no caso de inclusão na APÓLICE da cobertura de Riscos Políticos.

c. Os créditos cujos DEVEDORES ou GARANTES forem pessoas físicas destituídas da qualidade de comerciantes ou que decorram de VENDAS directas a particulares.

d. A totalidade dos CRÉDITOS perante DEVEDORES ou GARANTES classificados na presente APÓLICE sobre os quais o TOMADOR ou qualquer SEGURADO tiver contratado um seguro de crédito com outra entidade, salvo autorização expressa da CESCE.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice n°

e. As faltas de pagamento de créditos em que o DEVEDOR/GARANTE seja sucursal, filial ou agência do TOMADOR/SEGURADO, ou vice-versa, ou exista entre si relação familiar até ao segundo grau, no caso de empresários individuais, ou vinculação de administradores, representantes legais ou quadros directivos caso se trate de pessoas colectivas, ou outro tipo de vinculação ou participação societária.

f. Os créditos correspondentes a VENDAS não abrangidas na actividade segura indicada nas Condições Particulares da APÓLICE ou de comércio ilícito ou que se encontrem afectados por um delito de corrupção a funcionários públicos estrangeiros. Igualmente, estão excluídas de cobertura as transacções comerciais sobre as quais exista qualquer sanção, proibição ou restrição em relação com as Resoluções das Nações Unidas ou com as leis ou regulamentos económicos ou comerciais da União Europeia ou algum dos seus membros ou dos Estados Unidos da América, a não ser que as referidas sanções infrinjam o Regulamento nº 2271/96 aprovado pelo Conselho da União Europeia.

g. As faltas de pagamento dos créditos titulados em moeda estrangeira não admitida na cotação oficial do Banco Central Europeu no momento em que se efectua a VENDA.

h. Os créditos que não sejam certos, líquidos e exigíveis perante o DEVEDOR e o GARANTE, os que não cumprirem os termos e condições da ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO e dos demais termos da APÓLICE, os que se encontrarem afectados pela falta de cumprimento do TOMADOR ou dos SEGURADOS das obrigações estabelecidas na APÓLICE e aqueles que tiverem sido prejudicados por qualquer causa imputável ao TOMADOR/SEGURADOS.

i. Os créditos de VENDAS realizadas sem ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO em vigor, os não declarados à CESCE e os gerados em situação de agravamento de risco. Consideram-se gerados em situação de agravamento de risco, os CRÉDITOS resultantes das VENDAS a um DEVEDOR efectuadas após o vencimento de um CRÉDITO sem que se tenha verificado o respectivo pagamento, esteja o referido CRÉDITO coberto ou não pela APÓLICE, com um atraso igual ou superior a 60 dias do vencimento inicial ou com um atraso de 30 dias de um vencimento prorrogado.

No caso de não levantamento da mercadoria pelo COMPRADOR, nas vendas para o exterior, o prazo será de 30 dias a contar da data em que a mercadoria deveria ser levantada.

j. A falta de pagamento dos juros de mora, as despesas de protesto, devolução ou negociação de letras, os encargos bancários, as multas ou penalizações contratuais e a execução de fianças, hipotecas, penhores ou outras garantias.

k. As acções ou omissões imputáveis ao SEGURADO, entidades financeiras, transportadores, comissionistas, representantes ou outras pessoas individuais ou colectivas que intervierem na formação ou na gestão do CONTRATO COMERCIAL por instruções do SEGURADO.

ARTIGO 2. - EFICÁCIA, INÍCIO E DURAÇÃO DO CONTRATO DE SEGURO.

a. Eficácia e início da APÓLICE. A APÓLICE é válida e produz efeitos a partir da data em que o TOMADOR pagar na íntegra o PRÉMIO PROVISÓRIO - que também tem o conceito de PRÉMIO MÍNIMO - ou, em caso de fraccionamento, o primeiro recibo do mesmo pelo valor total. Com carácter excepcional poderá admitir-se a retroacção da cobertura sobre CRÉDITOS

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

de VENDAS efectuadas antes do pagamento do PRÉMIO, desde que as mesmas tenham sido efectuadas a partir da data de produção de efeitos da ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO e as mesmas ainda não se tenham vencido, nem o DEVEDOR ou GARANTE tenham incorrido em processo de insolvência ou outro equivalente de acordo com a legislação aplicável, antes do pagamento do referido PRÉMIO.

A cobertura do seguro para cada CRÉDITO produz os seus efeitos a partir da data da entrega da mercadoria, da instalação ou prestação do serviço.

b. Duração. A duração da APÓLICE ou período do seguro é fixada em Condições Particulares, e prorrogar-se-á tacitamente por períodos anuais, salvo se qualquer das partes mediante notificação escrita à outra, a denunciar com uma antecedência mínima de 60 dias relativamente ao termo do período de vigência em curso.

c. Declarações. Esta APÓLICE foi contratada com base nas declarações formuladas pelo TOMADOR e/ou SEGURADOS na proposta de seguro, constituindo as referidas declarações elemento essencial de avaliação para a determinação da cobertura e respectivas condições. A falta de veracidade ou omissão, por parte do TOMADOR e/ou SEGURADOS, dos dados incluídos na proposta de seguro isentará a CESCE de proceder a eventual prestação indemnizatória e conferirá à mesma o poder de declarar sem efeito o contrato de seguro, com direito a reter os prémios pagos a título de penalização.

d. Consolidação do contrato. Se o conteúdo da APÓLICE diferir da proposta de seguro, o TOMADOR poderá reclamar à CESCE a resolução das divergências existentes, no prazo de 30 dias a contar da data de entrega da APÓLICE. Se, após o referido prazo, não tiver sido efectuada a reclamação, vigorará o que estiver disposto na APÓLICE.

ARTIGO 3.-PREÇO DO SEGURO.

a. Prémio. O preço do seguro é o PRÉMIO, que será calculado aplicando as taxas convencionadas nas Condições Particulares da APÓLICE às VENDAS objecto do seguro.

b. Tipos de prémio e respectivo reajuste. Para cada período de seguro fixar-se-á um PRÉMIO PROVISÓRIO, cujo montante corresponderá ao PRÉMIO MÍNIMO para a cobertura de Riscos Comerciais.

No caso de dispor de cobertura de Riscos Políticos, o PRÉMIO aplicável calcular-se-á sobre o valor de cada VENDA objecto da mencionada cobertura, aplicando as taxas convencionadas nas Condições Particulares da APÓLICE em função do GRUPO DE QUALIFICAÇÃO DO PAÍS DO DEVEDOR.

Uma vez aplicada a taxa de prémio correspondente aos CRÉDITOS declarados, a partir do momento em que o PRÉMIO EXIGÍVEL seja superior ao valor do PRÉMIO MÍNIMO, proceder-se-á a um acerto mensal pelo valor correspondente. A CESCE emitirá o ou os recibos de acerto do prémio correspondentes com a periodicidade indicada até ao termo do período de vigência do seguro.

c. Pagamento. O PRÉMIO do seguro será liquidado pelo TOMADOR por débito directo a favor da CESCE nas contas abertas em seu nome. O pagamento do PRÉMIO a qualquer mediador de

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

seguros nunca será considerado como efectuado à CESCE e carecerá de efeito liberatório.

O mero recebimento de PRÉMIO sobre um CRÉDITO, seja referente a um vencimento inicial ou prorrogado, não implicará a cobertura da VENDA, se não se cumprirem os demais termos e condições da APÓLICE para a sua cobertura.

d. Efeitos da falta de pagamento do prémio. Em caso de falta de pagamento total ou parcial da primeira fracção do PRÉMIO PROVISÓRIO/MÍNIMO do período de seguro ou da sua renovação, a cobertura do seguro não produzirá efeitos, e a CESCE ficará isenta do pagamento de qualquer indemnização correspondente a VENDAS efectuadas antes do referido pagamento, resolvendo-se a APÓLICE de forma automática. Em caso de falta de pagamento de qualquer outra fracção do PRÉMIO PROVISÓRIO/MÍNIMO ou do recibo de acerto de prémio, a cobertura do seguro cessará automaticamente 30 dias depois do dia do vencimento do recibo não pago, sem necessidade de notificação prévia da CESCE, considerando-se vencidas as restantes fracções, as quais são exigíveis a partir da referida data.

A cessação da cobertura do seguro implicará a perda total da prestação indemnizatória sobre qualquer CRÉDITO vencido e não pago e sendo por isso inexigível à CESCE. A perda do direito a receber a prestação operará de forma independente para cada período de seguro e afectará todos os CRÉDITOS cujo vencimento inicial ou prorrogado se verificar durante a situação de falta de pagamento do recibo de PRÉMIO MÍNIMO ou respectivos acertos, afectando igualmente todos os CRÉDITOS de um DEVEDOR ou GARANTE, que incorra em processo de insolvência ou outro procedimento, equivalente. Em todo o caso, a CESCE continuará a ter direito à cobrança do PRÉMIO devido por todas as VENDAS lhe forem declaradas.

A referida cessação da cobertura do seguro deixará de ter efeito às 24 horas do dia em que for efectuado o respectivo pagamento, a não ser que o DEVEDOR ou o GARANTE tenham incorrido em processo de insolvência ou outro procedimento equivalente, ou a APÓLICE tenha sido resolvida em conformidade com o Artigo 3.e. Esta reposição da cobertura do seguro não tem efeitos retroactivos, abrangendo exclusivamente os CRÉDITOS não vencidos à data de pagamento do recibo do PRÉMIO em dívida.

O pagamento parcial dos recibos vencidos e não pagos do PRÉMIO ou a eventual compensação parcial dos mesmos com outros custos não dará lugar à reposição da cobertura do seguro.

O atraso de pagamento de qualquer recibo de prémio por um período superior a 30 dias confere à CESCE o direito de resolver o contrato de seguro.

e. Resolução automática da apólice. Decorrido o prazo de 6 meses desde a data de vencimento do PRÉMIO não pago, sem que a CESCE tenha resolvido o contrato de seguro, a APÓLICE será automaticamente resolvida, sem necessidade de notificação prévia ou outra comunicação ao TOMADOR/SEGURADOS. Porém, se a falta de pagamento respeitar ao recibo da primeira fracção de PRÉMIO PROVISÓRIO/MÍNIMO, os efeitos são os previstos no primeiro parágrafo do Artigo 3.d.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

ARTIGO 4.- COBERTURA DO CRÉDITO A CLIENTES.

4.1. Classificação de Clientes

a. O TOMADOR e todos os SEGURADOS incluídos na APÓLICE obrigam-se a solicitar a cobertura do seguro à CESCE para todos os clientes com os quais realizam ou venham a realizar no futuro transacções comerciais a crédito, caso se trate de VENDAS cuja actividade e âmbito geográfico estejam previstos na APÓLICE. A CESCE emitirá a correspondente ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO para cada um desses DEVEDORES, incluindo o GRUPO DE QUALIFICAÇÃO do DEVEDOR para Riscos Comerciais, o GRUPO DE QUALIFICAÇÃO DO PAÍS DO DEVEDOR para Riscos Políticos e, se for caso disso, identificação do GARANTE e o tipo de garantia ou exigências especiais que deverão ser cumpridas como requisito de cobertura dos CRÉDITOS.

O SEGURADO declara aceitar expressamente o LIMITE DE RISCO concedido em cada momento, bem como os GRUPOS DE QUALIFICAÇÃO atribuídos pela CESCE.

b. O pedido de cobertura sobre os clientes será efectuado quando a APÓLICE produzir os seus efeitos, e sempre que o TOMADOR ou os SEGURADOS incorporem novos clientes na sua carteira.

No pedido de cobertura será indicado o montante máximo de CRÉDITO que se estima poder acumular-se sobre o cliente por soma das facturas pendentes de cobrança resultantes das transacções comerciais a crédito, bem como as condições de pagamento utilizadas, constituindo obrigação do TOMADOR pedir à CESCE o LIMITE DE RISCO suficiente a cada momento.

c. A ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO aplicável à cobertura de cada CRÉDITO será sempre o vigente à data da entrega da mercadoria, da instalação ou prestação do serviço em que consistir a VENDA.

As condições de pagamento para cada DEVEDOR são as fixadas na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO, podendo exceder-se até 30 dias o prazo ali consignado, se por disposição legal ou contratual, for considerado o início do prazo em momento diferente ao da data da entrega da mercadoria, da instalação ou da prestação do serviço.

No caso de CRÉDITOS sobre DEVEDORES que dispõem de datas fixas de pagamento, consideram-se incluídos na cobertura os CRÉDITOS cujo vencimento não ultrapassar em mais de trinta (30) dias o prazo máximo fixado na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO e sempre que o excesso não ultrapasse trinta (30) dias nem em relação à data de vencimento que consta na fatura correspondente nem em relação ao vencimento máximo fixado na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO.

d. O SEGURADO será responsável pela obtenção, análise e execução dos documentos, prazos e meios de pagamento que titulam o CRÉDITO e pelas garantias fixadas no mesmo. Será condição necessária para a cobertura a adequação legal dos mesmos ao ordenamento jurídico aplicável, a sua exigibilidade e o cumprimento dos termos e condições indicados na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO.

e. A percentagem não coberta ficará integralmente a cargo do SEGURADO, o qual não poderá

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº 1

garantir-se da mesma seja em que circunstância for.

4.2. Efeito e vigência das Actas adicionais de Classificação

a. Efeito. As ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO aplicam-se a partir da data de efeito que constar dos mesmos.

As ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO sobre DEVEDORES que não tenham sido anteriormente objecto de classificação por parte da CESCE, terão como data de efeito o dia 1 do mês anterior à data na qual o TOMADOR tiver efectuado o pedido de classificação, sem poder ser anterior à data de efeito da cobertura da APÓLICE, caso em que será esta considerada como data de efeito da ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. Do mesmo modo, as ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO que estipulam um LIMITE DE RISCO superior ao anteriormente vigente para o mesmo DEVEDOR terão como data de efeito o dia 1 do mês anterior à data do pedido de aumento apresentado pelo TOMADOR.

Não serão nunca objecto de cobertura, nem produzirá efeitos a ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO que estipular um LIMITE DE RISCO quando os CRÉDITOS estiverem vencidos e não pagos à data do pedido de classificação.

A mera emissão de uma ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO sobre um risco ou um DEVEDOR excluído de cobertura em conformidade com o Artigo 1.3. das Condições Gerais da APÓLICE não implicará a aceitação da sua cobertura nem modificação dos termos de exclusão do referido Artigo 1.3.

b. Aumentos e cancelamentos. O TOMADOR poderá solicitar em qualquer altura um aumento do valor estabelecido no LIMITE DE RISCO, atendendo à evolução das VENDAS dos clientes. De igual forma, deverá solicitar à CESCE o cancelamento de qualquer ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO nos casos em que deixe de efectuar vendas a crédito para os correspondentes clientes.

c. Modificação pela CESCE. A CESCE poderá modificar os termos e condições fixadas em qualquer ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. Esta decisão produzirá os seus efeitos a partir da data em que for comunicada ao TOMADOR e aplicar-se-á a todos os SEGURADOS incluídos na APÓLICE e para todas as VENDAS que forem efectuadas ao respectivo DEVEDOR a partir de referida comunicação.

d. Pedidos definitivos. Sem prejuízo do anteriormente exposto, se existir um contrato de fornecimento devidamente assinado pelo SEGURADO, a CESCE manterá a cobertura das VENDAS afectadas pelo cancelamento total do LIMITE DE RISCO classificado durante um prazo não superior a 30 dias após o referido cancelamento. A manutenção da cobertura dependerá, em qualquer dos casos, da existência de um CONTRATO COMERCIAL formalizado por escrito com o DEVEDOR antes do cancelamento do LIMITE DE RISCO classificado.

A responsabilidade indemnizatória máxima para estas VENDAS será a resultante da aplicação ao saldo não utilizado do LIMITE DE RISCO cancelado de uma PERCENTAGEM DE COBERTURA de 50%. Em todo o caso, fica estabelecido que constitui condição de cobertura dos créditos destas VENDAS que o DEVEDOR e GARANTE reconheçam as suas obrigações de pagamento para com o TOMADOR e todos os SEGURADOS da APÓLICE, que não tenham cessado a sua actividade, tenham incorrido em qualquer processo de insolvência ou procedimento

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

equivalente de acordo com a legislação aplicável e ainda, que a anulação do LIMITE DE RISCO não tenha resultado em consequência da recepção pela CESCE de um alerta ou incidência no serviço de investigação de fraude.

A manutenção desta cobertura não será aplicável a VENDAS efectuadas após o cancelamento total do LIMITE DE RISCO sobre DEVEDORES e/ou GARANTE residentes em

ITÁLIA

e. Gastos de Estudo, Revisão e Vigilância. O TOMADOR aceita contribuir para os gastos de estudo, revisão e vigilância dos DEVEDORES nos termos fixados nas Condições Particulares da APÓLICE. A falta de pagamento dos referidos gastos por parte do TOMADOR permite à CESCE a suspensão de análise e emissão de classificações a partir dos 30 dias seguintes à data de emissão da factura em dívida, afectando a dita suspensão todos os SEGURADOS incluídos na APÓLICE.

4.3. Dever de informação

O TOMADOR e os SEGURADOS obrigam-se a comunicar à CESCE, na data de pedido de cobertura de um DEVEDOR ou na data da modificação de uma ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO, todas as circunstâncias que sejam do seu conhecimento e que possam influenciar a correcta avaliação do risco. Especialmente têm o dever de informar, em qualquer altura, da existência de atrasos ou faltas de pagamento do DEVEDOR ou GARANTE ou empresas vinculadas aos mesmos, ou de qualquer situação conhecida que possa desencadear qualquer tipo de processo de insolvência ou procedimento equivalente, de acordo com a legislação aplicável contra o DEVEDOR ou GARANTE, ou ainda de qualquer informação em seu poder sobre incumprimentos contratuais anteriores com o TOMADOR ou qualquer dos SEGURADOS ou com terceiros.

O incumprimento do citado dever de informação por parte do TOMADOR ou qualquer dos SEGURADOS exonerará a CESCE de efectuar a sua prestação indemnizatória, declarando resolvido e sem qualquer efeito a ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. Contudo, a CESCE terá direito, a título de penalidade, aos PRÉMIOS relativos a esses créditos.

4.4. Declaração de Vendas e Cobranças. Utilização do Limite de Risco

a. Declaração. Cada SEGURADO comunicará à CESCE, durante o período de seguro, todas as VENDAS realizadas e que se enquadrem nos termos e condições estabelecidos na APÓLICE, bem como as cobranças recebidas dos DEVEDORES.

Os valores declarados que excederem o LIMITE DE RISCO, seja por um único CRÉDITO, seja pela soma de vários, serão contabilizados para efeitos do cálculo do PRÉMIO e ficarão incluídos no LIMITE DE RISCO em conformidade com o que estipula o Artigo 4.4.e.

Fica estabelecido que a ocultação de VENDAS por parte do TOMADOR ou qualquer dos SEGURADOS permitirá à CESCE reduzir a prestação indemnizatória sobre os CRÉDITOS declarados, na proporção existente entre o PRÉMIO recebido e o que seria devido sobre cada DEVEDOR ou no conjunto da APÓLICE se a dita ocultação abranger mais do que um DEVEDOR.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

b. Prazos. A declaração de VENDAS deverá efectuar-se antes do dia 30 de cada mês seguinte ao da venda, incluindo de forma individualizada cada uma das VENDAS efectuadas durante o mês anterior, com a identificação do DEVEDOR, número de factura, data de emissão, valor e vencimento da VENDA. Os valores das VENDAS efectuadas noutra moeda serão declarados em euros à taxa de câmbio fixada pelo Banco Central Europeu no dia da VENDA. Em caso de encerramento para período de férias, o qual deverá ser comunicado pelo TOMADOR ou SEGURADOS à CESCE, a declaração de vendas do mês anterior ao referido encerramento poderá ser remetida, juntamente com a correspondente ao mês de encerramento, nos 30 dias do mês seguinte a este, como prazo máximo.

Qualquer atraso na declaração de VENDAS relativamente ao prazo estabelecido na APÓLICE exonerará a CESCE da sua responsabilidade indemnizatória em relação aos CRÉDITOS que estiverem vencidos e por pagar à data de declaração, bem como em relação aos CRÉDITOS posteriores aqueles, pendentes de vencimento com o mesmo DEVEDOR, mesmo que tenham sido objecto de tarificação de PRÉMIO.

A falta de tarificação de uma declaração de VENDAS pelo incumprimento do envio dos dados obrigatórios requeridos pela CESCE, terá como efeito a não cobertura dos CRÉDITOS constantes da referida declaração.

Quanto à comunicação das Cobranças, deverão ser enviadas antes do dia 30 de cada mês numa declaração individual de cada cobrança com a correspondente data de recebimento:

- Identificando a factura a que diz respeito, ou
- Sem identificação da factura. Neste caso, o SEGURADO autoriza, com a assinatura da APÓLICE, que a CESCE proceda à aplicação das cobranças, para efeitos exclusivamente dos Serviços e cedência de dados ao programa Dun Trade, imputando as mesmas às VENDAS declaradas por ordem cronológica de vencimento, começando pelo mais antigo.

c. Para efeitos de cobertura, será considerado como prazo de pagamento do CRÉDITO o que constar na documentação comercial ou, em caso de omissão, o que for aplicável por disposição legal, independentemente do prazo que figurar na declaração de VENDAS efectuada pelo SEGURADO ou na tarificação da CESCE.

d. O valor do CRÉDITO resultante de cada VENDA será considerado para efeito de utilização do LIMITE DE RISCO, incluindo os créditos sobre os quais a CESCE não tenha responsabilidade indemnizatória.

e. Optimização da classificação. O LIMITE DE RISCO estabelecido na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO para cada DEVEDOR actuará de uma forma dinâmica sobre as VENDAS declaradas à CESCE, de tal modo que as cobranças que se recebam antes do pagamento da indemnização, serão imputadas conforme estabelece o artigo 7.1, permitindo a inclusão no LIMITE DE RISCO, por ordem cronológica de vencimentos, o valor total ou parcial de outros CRÉDITOS sobre o mesmo DEVEDOR que tenham sido declarados à CESCE e cumpram os demais termos e condições da APÓLICE. Em consequência, o LIMITE DE RISCO não ficará diminuído por tais cobranças.

f. A responsabilidade indemnizatória da CESCE, até ao limite máximo global do Artigo 7.2, fica fixada como máximo, para cada DEVEDOR, no montante resultante da aplicação da

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice n

PERCENTAGEM DE COBERTURA ao LIMITE DE RISCO. Para estes efeitos, caso se verifiquem modificações do LIMITE DE RISCO do DEVEDOR, os montantes utilizados e pendentes de cobrança sob qualquer LIMITE DE RISCO precedente concedido para esse mesmo DEVEDOR, diminuirão o saldo disponível efectivo do LIMITE DE RISCO existente em cada momento.

g. Paga a indemnização até esgotar o LIMITE DE RISCO, não serão processadas mais indemnizações, mesmo que posteriormente sejam recuperados créditos imputáveis total ou parcialmente às indemnizações processadas.

h. O incumprimento das obrigações estabelecidas neste Artigo implica, para o SEGURADO, a perda dos prémios correspondentes, a título de penalidade ainda que a CESCE fique exonerada da respectiva responsabilidade indemnizatória, se outra penalidade não se encontrar contratualmente estabelecida.

ARTIGO 5. - MEDIDAS PREVENTIVAS. PRORROGAÇÕES DE VENCIMENTO.

a. Medidas. O SEGURADO utilizará todos os meios ao seu alcance para reduzir as consequências do sinistro ou evitar que este ocorra, tomando as medidas necessárias para que não seja prejudicado o CRÉDITO e solicitando ao DEVEDOR e ao GARANTE que cumpram as suas obrigações. Diligenciará de igual forma para que sejam protestados em prazo e forma os possíveis títulos cambiários que titulem o CRÉDITO e, em caso de ocorrência de um processo de insolvência, ou procedimento equivalente, de acordo com a legislação aplicável, deverá reclamar a totalidade dos respectivos CRÉDITOS no prazo e forma devidos.

b. Prorrogação facultativa. Com o objectivo exclusivo de reduzir ou evitar as consequências do sinistro, o SEGURADO terá a faculdade de prorrogar por uma só vez, sem prévia autorização da CESCE, o vencimento de um ou vários CRÉDITOS sobre um DEVEDOR, sempre que a soma dos montantes correspondentes aos vencimentos prorrogados não exceder o limite máximo estabelecido para o efeito pela CESCE nas Condições Particulares da APÓLICE. A mencionada prorrogação tem de ser concedida antes ou dentro dos 60 dias seguintes ao vencimento inicial dos CRÉDITOS correspondentes, e por um prazo não superior ao limite máximo de 90 dias do referido vencimento inicial.

O SEGURADO notificará mensalmente, com o detalhe indicado pela CESCE, as prorrogações concedidas no mês anterior.

c. Prorrogações sujeitas a autorização. As prorrogações de CRÉDITOS que não cumprirem os requisitos indicados no ponto anterior, ou recaírem sobre ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO anuladas ou respeitarem a um DEVEDOR que tenha incorrido em processo de insolvência ou, procedimento equivalente, de acordo com a legislação aplicável, dependerá de autorização prévia e por escrito da CESCE.

d. Prémio. As prorrogações darão lugar a um Prémio adicional, resultante da aplicação ao CRÉDITO da taxa de PRÉMIO estabelecida na APÓLICE para CRÉDITOS de igual prazo ao da duração da prorrogação.

e. A distinção entre prorrogação facultativa (ponto b anterior) e prorrogação que depende de autorização (ponto c) cabe ao SEGURADO. A incorrecta comunicação, da sua parte, de uma prorrogação facultativa que não o é, ou a falta de comunicação pelo SEGURADO de qualquer

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

prorrogação no prazo e forma estabelecidos ou a realização de prorrogações não autorizadas pela CESCE, permitirá à CESCE proceder à exclusão de cobertura dos CRÉDITOS incluídos na prorrogação concedida pelo SEGURADO, considerando-se como inexistente a referida prorrogação para efeitos do seguro, relativamente aos CRÉDITOS surgidos após a mesma.

f. De toda a renovação de vencimento e/ou dos acordos de prorrogação deverá haver suporte documental. Em nenhum caso poderá ser concedida uma prorrogação em detrimento da validade e exigibilidade do CRÉDITO, dos meios de pagamento em que estiver fundamentado ou das garantias de pagamento acordadas.

g. A formalização de uma prorrogação sobre um CRÉDITO, seja ou não autorizada expressamente pela CESCE, não pressupõe a cobertura do CRÉDITO prorrogado se não for cumprida a totalidade dos termos e condições da APÓLICE para a sua cobertura.

h. Para efeito do presente contrato de seguro, fica estabelecido que as VENDAS a crédito tituladas por facturas com indicação de data de vencimento inferior, serão consideradas como realizadas com prazo de vencimento a 150 dias, contados da data de emissão das respectivas facturas.

i. O SEGURADO poderá acordar tacitamente com DEVEDORES de reconhecida solvência, condições de venda que impliquem alterações da data de vencimento inicial das facturas, até um prazo máximo de 360 dias a contar da data da entrega dos bens ou da prestação de serviços.

Para efeitos da APÓLICE as alterações de vencimento anteriormente referidas não serão consideradas como prorrogações, para efeitos do disposto no Artigo 5 das Condições Gerais, nem implicarão a tarificação de qualquer prémio, desde que sejam observadas pelo SEGURADO as seguintes condições:

a) O meio de pagamento dos CRÉDITOS seja um título cambiário pelo montante do CRÉDITO exigível em cada momento e em caso de alteração do vencimento seja substituído por outro título cambiário, com igual força e validade.

b) O DEVEDOR proceda à amortização mínima de 10% do CRÉDITO inicial em dívida por cada mês de alteração de vencimento do mesmo.

Os CRÉDITOS que tiverem sido objecto de alteração de vencimento nos termos aqui previstos, não poderão ser prorrogados pelo SEGURADO, de acordo com o disposto no Artigo 5 das Condições Gerais, salvo autorização expressa e por escrito da CESCE, ficando o SEGURADO obrigado à sua comunicação nos termos da APÓLICE.

ARTIGO 6. - COMUNICAÇÃO DE FALTAS DE PAGAMENTO.

a. Prazos. O SEGURADO obriga-se a comunicar à CESCE a falta de pagamento do CRÉDITO no prazo máximo de 60 dias a contar da data do seu vencimento e imediatamente, quando tiver conhecimento de qualquer acto ou facto susceptível de conduzir a atraso ou falta de pagamento por parte de um DEVEDOR, nomeadamente processos de insolvência ou procedimento equivalente de acordo com a legislação aplicável, da cessação da sua actividade ou do seu desaparecimento. No caso de créditos prorrogados em conformidade com o Artigo

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais -----
Apólice nº _____

5, o prazo máximo será de 30 dias após a data do vencimento prorrogado.

Na cobertura de operações com o mercado externo, é equiparada à falta de pagamento a recusa não justificada do levantamento da mercadoria pelo COMPRADOR. Neste caso, a comunicação à CESCE deverá ser efectuada nos 30 dias seguintes à data de chegada da mercadoria ao seu destino.

O atraso dentro dos 30 dias seguintes aos prazos anteriormente estabelecidos para a comunicação de falta de pagamento, permitirá à CESCE aplicar uma penalização que consiste na redução de 50% da PERCENTAGEM DE COBERTURA aplicável ao CRÉDITO seguro não pago comunicado. Ultrapassado este prazo, a CESCE ficará exonerada de qualquer obrigação indemnizatória.

b. Informação e Documentação. O SEGURADO fará acompanhar a comunicação de falta de pagamento do extracto da sua conta com o DEVEDOR, incluindo os movimentos contabilísticos dos créditos havidos com o mesmo, estejam ou não cobertos pela APÓLICE, e toda a documentação que justificar o seu direito à indemnização, sobretudo a relativa à VENDA e à existência e exigibilidade do CRÉDITO e, se for caso disso, da garantia.

No caso de o DEVEDOR incorrer em processo de insolvência ou procedimento semelhante, de acordo com a legislação aplicável, será obrigação do SEGURADO reclamar no âmbito do respectivo processo, a totalidade dos seus CRÉDITOS no prazo e forma devidos bem como juntar a documentação original que a sustente, ou cópia autenticada da mesma, remetendo à CESCE fotocópia da referida reclamação e da documentação anexada. A falta de cumprimento deste dever implicará a perda do direito à prestação indemnizatória.

A CESCE terá acesso aos livros e quaisquer outros documentos relativos ao CRÉDITO ou que eventualmente afectem o mesmo, podendo exigir cópias autenticadas dos originais e/ou a legalização dos documentos emitidos no estrangeiro com a respectiva tradução para português, assinada por um tradutor acreditado. O SEGURADO tem a obrigação de remeter a documentação e informação solicitada nos termos e prazos requeridos pela CESCE para a análise de cobertura da falta de pagamento, realização da gestão da cobrança e seguimento dos expedientes em situação de discussão comercial. O incumprimento do referido dever por parte do TOMADOR ou qualquer dos SEGURADOS exonerará a CESCE da sua obrigação indemnizatória sobre os CRÉDITOS afectados pela referida falta de cumprimento.

c. Custos de análise de sinistros. O TOMADOR pagará por cada abertura de expediente de sinistro na APÓLICE, o custo estabelecido nas Condições Particulares. A falta de pagamento do referido custo facultará à CESCE, a partir dos 30 dias seguintes à data de emissão da factura em dívida, a possibilidade de atrasar a data de liquidação do sinistro com respeito ao prazo estabelecido na APÓLICE por período igual ao número de dias em que tenha permanecido o incumprimento no pagamento por parte do TOMADOR.

d. Autorização de divulgação dos dados de faltas de pagamento. O SEGURADO autoriza a CESCE a incluir em ficheiros do Grupo CESCE, assim como em qualquer ficheiro comum de solvência patrimonial e crédito legalmente organizado, os dados relativos à falta de pagamento dos seus DEVEDORES classificados. Caso seja efectuada a referida divulgação, considerar-se-á que a actuação da CESCE ocorre por conta e interesse do SEGURADO, para todos os efeitos.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

ARTIGO 7. - INDEMNIZAÇÕES.

7.1. Determinação

a. Direito à prestação indemnizatória. Cumpridas pelo SEGURADO as condições estabelecidas na APÓLICE para a admissão e cobertura do sinistro, e tendo este fornecido toda a documentação justificativa dos seus direitos em conformidade com o previsto no Artigo 6, a CESCE efectuará a liquidação procedente nos prazos constantes do Quadro de Liquidação das Condições Particulares da APÓLICE.

Ficam excluídos do previsto no parágrafo anterior os CRÉDITOS contestados ou impugnados pelo DEVEDOR ou os que não forem admitidos pelas autoridades competentes, no caso de processo de insolvência ou procedimento equivalente, nos termos da legislação aplicável.

Os referidos CRÉDITOS não perderão por este simples facto a cobertura da APÓLICE. A garantia do seguro ficará suspensa, e os CRÉDITOS não serão objeto de indemnização, até que o SEGURADO obtenha o reconhecimento do seu direito por decisão judicial ou arbitral definitiva. A CESCE poderá indemnizar provisoriamente estes CRÉDITOS, a solicitação do SEGURADO, contra a apresentação de uma garantia considerada bastante e suficiente pela CESCE.

A CESCE não processará nem indemnizará a acumulação de créditos não pagos de um DEVEDOR de montante igual ou inferior ao valor indicado nas Condições Particulares da APÓLICE, sob a epígrafe de prejuízo mínimo indemnizável.

b. Cálculo. A liquidação será calculada aplicando ao prejuízo indemnizável as percentagens que se assinalam no mencionado Quadro de Liquidação. Para o cálculo do prejuízo indemnizável, serão deduzidas do CRÉDITO seguro não pago todas as cobranças obtidas até à data de pagamento da indemnização bem como quaisquer outros valores que diminuem o valor do prejuízo.

As cobranças serão imputadas por ordem cronológica de vencimento dos créditos, começando pelo mais antigo, prioritariamente ao capital e, posteriormente, o remanescente ao valor dos juros, ou qualquer outra rubrica.

As cobranças de vendas realizadas pelo SEGURADO fora da cobertura do seguro serão imputados ao CRÉDITO seguro não pago ou ao LIMITE DE RISCO, se este for inferior, salvo se essas vendas tiverem sido efectuadas com autorização expressa da CESCE.

A indemnização resultante não poderá em qualquer caso exceder o MONTANTE MÁXIMO SEGURO nem a INDEMNIZAÇÃO MÁXIMA POR PERÍODO DE SEGURO a que refere o ponto 7.2 deste Artigo.

c. Despesas com cobranças. O pagamento das despesas a que se refere o Artigo 8.1.e. será efectuado em conformidade com o ponto anterior, tendo em conta o montante em euros efectivamente desembolsado e aplicando a mesma percentagem utilizada para a liquidação do sinistro que originou as despesas. A liquidação de despesas ficará, no entanto, limitada a um máximo do 50% do LIMITE DE RISCO ou a 50% do valor do CRÉDITO não pago, caso este seja inferior.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

Dentro da limitação indicada no parágrafo anterior, aplica-se aos expedientes abertos em consequência da verificação dos riscos comerciais garantidos, a assunção pela CESCE, para efeitos de quantificação do prejuízo, de todos os gastos de cobrança dos créditos cobertos.

d. Vencimento antecipado. As datas de vencimento dos CRÉDITOS serão as originalmente aplicáveis ao CONTRATO COMERCIAL, salvo modificação posterior das mesmas aceites pela CESCE, pelo que o vencimento antecipado dos CRÉDITOS não terá aplicação para efeitos de indemnização.

7.2. Indemnização máxima por período de seguro

O montante máximo das indemnizações a satisfazer pela CESCE correspondentes à totalidade dos riscos cobertos durante o período de seguro ficará limitado ao valor que resultar da multiplicação do PRÉMIO MÍNIMO do referido período de seguro pelo número de vezes que estiver estabelecido nas Condições Particulares da APÓLICE, independentemente do facto de o LIMITE DE RISCO estabelecido para cada DEVEDOR ou para o conjunto de DEVEDORES ser superior ao referido montante.

7.3. Compensação

A CESCE poderá compensar com cobranças, recuperações de crédito, acertos de prémio e indemnizações qualquer montante que, a qualquer título, lhe seja devido por parte do TOMADOR ou do SEGURADO ou a um terceiro sobre o qual a CESCE tenha responsabilidade indemnizatória.

7.4. Pagamento

a. Prazo. O pagamento das indemnizações será efectuado em euros, por crédito em conta a indicar pelo SEGURADO, dentro dos 30 dias seguintes ao termo do prazo estabelecido no Quadro de Liquidação contido nas Condições Particulares da APÓLICE.

No entanto, a CESCE disporá sempre de um prazo não inferior a 45 dias, desde a recepção da totalidade da documentação, para determinar a procedência das indemnizações, e em consequência, a respectiva data de pagamento será prorrogada na medida do atraso verificado na recepção da referida documentação.

b. Taxa de câmbio. Caso o CRÉDITO esteja denominado em moeda estrangeira admitida na cotação no Banco Central Europeu, a conversão para euros será efectuada à taxa de câmbio que, aplicada ao CRÉDITO, der lugar ao menor montante em euros, de entre as duas seguintes:

- A publicada pelo Banco Central Europeu no dia da VENDA.
- A publicada pelo Banco Central Europeu no dia em que termina o prazo assinalado na APÓLICE para a liquidação do sinistro.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

7.5. Perda do direito à indemnização

O SEGURADO perderá todo o direito à prestação indemnizatória caso se verifique qualquer das seguintes circunstâncias:

1. Em caso de processo de insolvência ou procedimento equivalente, nos termos da legislação aplicável, se por causas imputáveis ao SEGURADO o CRÉDITO não for definitivamente reconhecido no passivo do DEVEDOR, ou for classificado com uma categoria inferior à que originalmente lhe caberia.
2. Se o SEGURADO tiver prejudicado por qualquer forma as acções de recuperação de crédito perante o DEVEDOR.
3. Se qualquer fracção do PRÉMIO MINIMO ou recibo de acerto ficar por pagar 30 dias depois do seu vencimento, nos termos indicados no artigo 3.d.
4. Caso se verifique qualquer outra circunstância que exclua total ou parcialmente o direito do SEGURADO à indemnização.

Verificada qualquer destas circunstâncias, o SEGURADO obriga-se a restituir à CESCE o valor das indemnizações que lhe tiverem sido pagas, nos 30 dias seguintes à data em que tiver sido notificado para o efeito.

ARTIGO 8. - COBRANÇA E RECUPERAÇÃO DOS CRÉDITOS.

8.1. Gestão para a cobrança e recuperação dos créditos

a. Início das acções e cedência da direcção. A comunicação de falta de pagamento constitui a instrução do SEGURADO à CESCE para que esta inicie as acções de cobrança e recuperação do crédito perante o DEVEDOR, assumindo a CESCE, a partir desse momento, a direcção da gestão da cobrança da totalidade dos créditos, incluindo a percentagem a cargo do SEGURADO e por rubricas acessórias ao CRÉDITO, quer estejam ou não seguras, renunciando o SEGURADO ao exercício das acções que lhe caberiam contra o DEVEDOR e/ou GARANTE.

b. Mandato, documentação e colaboração. Para estes efeitos, o SEGURADO obriga-se a outorgar as necessárias procurações a favor da CESCE ou das pessoas que esta indicar, e a transferir para a mesma, com efeitos perante terceiros e pela forma legalmente exigida, os documentos que sustentem o seu direito à cobrança, bem como a prestar a colaboração que lhe for solicitada. Inclui-se expressamente no referido dever do SEGURADO a obrigação de fornecer à CESCE, juntamente com a comunicação da falta de pagamento, toda a documentação a que faz referência o artigo 6.b.

c. Informação e acordos de pagamento. A CESCE manterá o SEGURADO informado das diligências que realize bem como dos prazos de pagamento e do tipo de juros aplicáveis à dívida que sejam convencionados nos acordos com o DEVEDOR e/ou, se for caso disso, com o GARANTE, não podendo o SEGURADO subscrever qualquer acordo de pagamento, seja judicial ou extrajudicial, sem a expressa autorização da CESCE.

d. Garantias para procedimentos. O SEGURADO conferirá à CESCE os poderes necessários

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais _____
Apólice nº _____

para conceder as garantias que possam vir a ser exigidas em relação às actuações que forem convenientes ou necessários para a protecção e efectividade do CRÉDITO nos procedimentos judiciais e de insolvência ou nos que sejam promovidos para obter a respectiva cobrança, comprometendo-se a reembolsar à CESCE, na parte proporcional ao crédito não coberto, dos montantes das garantias que tiverem sido executadas.

e. Despesas de cobrança. A CESCE pagará ao SEGURADO as despesas derivadas da gestão de cobrança na parte proporcional que proceder, em conformidade com o indicado no Artigo 7.1.c, desde que as mesmas tenham sido autorizadas expressamente pela CESCE. De igual forma, o SEGURADO obriga-se a reembolsar à CESCE, caso tenham sido adiantadas por esta, na parte proporcional das despesas sobre os valores reclamados ao DEVEDOR que que não estejam cobertos conforme previsto no Artigo 7.1.c.

f. O incumprimento, por parte do SEGURADO, das obrigações previstas neste Artigo ou das instruções fornecidas pela CESCE na direcção da gestão de cobrança, exonerará esta da respectiva prestação indemnizatória relativamente aos CRÉDITOS afectados pelo referido incumprimento.

8.2. Cessão do crédito. Intransmissibilidade da cobertura

a. Uma vez paga a indemnização, o SEGURADO é obrigado a ceder o CRÉDITO e direitos acessórios à CESCE, quando esta o solicitar e até ao montante efectivamente indemnizado, obrigando-se neste caso, a subscrever os documentos que forem solicitados pela CESCE.

b. O SEGURADO não poderá ceder a cobertura do CRÉDITO a um terceiro sem o consentimento expresso da CESCE. Sendo a cobertura inseparável do CRÉDITO, qualquer transferência da titularidade do mesmo sem a prévia autorização da CESCE implicará a anulação automática da referida cobertura.

8.3. Recuperação de mercadoria

A mercadoria recuperada será valorada ao preço de mercado, considerando-se montante resultante da valoração como uma cobrança ou uma recuperação de crédito, em conformidade com o disposto nos Artigos 7.1 e 8.4. A valoração nunca poderá ser inferior a 50% do montante facturado pelo SEGURADO ao DEVEDOR.

8.4. Repartição de créditos recuperados

a. Após o pagamento da indemnização, todos os montantes recebidos do DEVEDOR, do GARANTE, ou por conta dos mesmos ou que diminuam o prejuízo, deduzidas as despesas de gestão de cobrança suportadas pela CESCE, serão imputados integralmente, para efeitos da APÓLICE, em primeiro lugar e até ao seu completo ressarcimento, ao pagamento dos valores indemnizados, correspondendo o excesso ao SEGURADO, em conformidade com o indicado no Artigo 7.1.b.

b. Para efeitos da imputação de créditos recuperados, será tido em conta o montante em euros recebido pelo SEGURADO ou pela CESCE, independentemente da taxa de câmbio aplicada no cálculo da indemnização.

c. Não se aplicará nenhum montante recuperado à recuperação de juros de mora até ficar

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

totalmente saldado o montante dos CRÉDITOS indemnizados. Se forem recuperados juros, caberão à CESCE os cobrados pela indemnizações pagas, contabilizado a partir da data de cada indemnização.

d. Os saldos que resultarem a favor do SEGURADO ou da CESCE em consequência da imputação de créditos recuperados a que se refere este Artigo serão pagos à parte credora no prazo de 30 dias.

ARTIGO 9. - DESIGNAÇÃO DE BENEFICIÁRIO.

a. O SEGURADO tem a faculdade de propor terceiras pessoas, individuais ou colectivas, como o beneficiárias do seu direito à indemnização derivada da APÓLICE, mediante autorização expressa e por escrito da CESCE.

O BENEFICIÁRIO não poderá fazer valer a seu favor mais direitos do que os que couberem ao próprio SEGURADO, podendo a CESCE compensar nas indemnizações a que haja lugar, qualquer montante que, a qualquer título, lhe seja devido por parte do TOMADOR, do SEGURADO ou terceiro sobre o qual a CESCE tenha obrigação indemnizatória.

b. O BENEFICIÁRIO poderá cumprir as obrigações que se estabelecem a cargo do TOMADOR e dos SEGURADOS por meio da presente APÓLICE.

c. A CESCE reserva-se o direito de informar o BENEFICIÁRIO sobre qualquer incumprimento, por parte do TOMADOR ou dos SEGURADOS, de qualquer das obrigações estipuladas na APÓLICE. Não obstante, constitui obrigação do SEGURADO informar a todo o momento o BENEFICIÁRIO do grau de cumprimento das suas obrigações e das do TOMADOR relativamente à APÓLICE, bem como do conteúdo integral da mesma.

d. As indemnizações efectuadas pela CESCE a favor do BENEFICIÁRIO terão plenos efeitos liberatórios, tanto relativamente ao BENEFICIÁRIO como ao TOMADOR e ao SEGURADO.

e. Se ocorrer qualquer circunstância que prejudique o direito à indemnização, o BENEFICIÁRIO será obrigado a restituir o montante das indemnizações que lhe tiverem sido pagas, no prazo de 30 dias a contar da notificação da CESCE para o efeito.

ARTIGO 10. - CONFIDENCIALIDADE, FORO E LEGISLAÇÃO APLICÁVEL.

10.1. Confidencialidade

a) A presente APÓLICE e a documentação relativa à mesma têm carácter estritamente confidencial relativamente a terceiros, salvo autorização expressa da CESCE.

b) A violação do dever confidencialidade previsto na alínea anterior por parte do TOMADOR/SEGURADO, seus administradores, empregados, agentes ou mandatários confere à CESCE o direito de indemnização por perdas ou danos daí resultantes e poderá constituir fundamento para resolução de contrato de seguro.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

Não são considerados terceiros para este efeito as empresas pertencentes ao Grupo CESCE, os SEGURADOS ou BENEFICIÁRIOS e o Corretor ou Agente de Seguros interveniente na presente APÓLICE. Do mesmo modo, o TOMADOR e SEGURADOS autorizam a CESCE a transmitir às Entidades Financeiras informação exclusivamente sobre a existência da APÓLICE e a denominação social do TOMADOR e SEGURADOS, com o objectivo de possibilitar a apresentação de ofertas de financiamento em condições vantajosas referentes a créditos comerciais cobertos pela APÓLICE. Todos estes intervenientes devem oferecer o mesmo grau de confidencialidade estabelecido para a CESCE e o TOMADOR.

10.2. Foro

O foro competente para a decisão de qualquer litígio entre as partes, decorrente da interpretação ou da execução da APÓLICE será o do local de emissão, podendo as partes convencionar a resolução de qualquer conflito, por recurso a arbitragem.

10.3. Legislação aplicável

O presente Contrato de Seguro rege-se pelas cláusulas das suas Condições Gerais, Particulares, Especiais e actas adicionais, e supletivamente, pelo regime jurídico do contrato de seguro, aprovado pelo Decreto Lei 72/2008, de 16 de Abril.



CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº _____

-DEFINIÇÕES-

INTERVENIENTES NA APÓLICE

TOMADOR: Empresário individual ou pessoa colectiva residente em Portugal que subscreve a APÓLICE, quer seja ou não o SEGURADO, e que assume a obrigação de pagamento do PRÉMIO e as demais obrigações e direitos que legal e contratualmente lhe correspondam.

SEGURADO: Empresário individual ou pessoa colectiva titular do CRÉDITO, seja ou não o próprio TOMADOR do seguro.

CESCE: A Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A., Companhia de Seguros y Reaseguros - Sucursal em Portugal, que assume, na qualidade de seguradora, a cobertura do risco contratualmente acordado na APÓLICE, mediante a cobrança do prémio estipulado na mesma.

BENEFICIÁRIO: A pessoa singular ou colectiva designada pelo SEGURADO, e aceite pela CESCE através da emissão de uma acta adicional, para receber as indemnizações resultantes de sinistros cobertos pela presente APÓLICE.

ACTIVIDADE COMERCIAL E ORIGEM DO CRÉDITO

CONTRATO COMERCIAL: O contrato comercial de fornecimento de bens, entrega de instalações ou prestação de serviços, fundamentado em documento público, privado ou outros que justifiquem a recepção da mercadoria ou serviço, e comprovem o cumprimento das obrigações do SEGURADO e a validade e exigibilidade do CRÉDITO.

VENDA: Transacção comercial definitiva traduzida no fornecimento da mercadoria nos termos acordados no CONTRATO COMERCIAL, na entrega da instalação ou na prestação do serviço, titulada pela factura ou documento análogo previsto no CONTRATO COMERCIAL, que confira ao SEGURADO o direito ao recebimento do respectivo preço.

CRÉDITO: O crédito certo, líquido e exigível coberto pela APÓLICE que o SEGURADO detém sobre o DEVEDOR ou sobre o GARANTE, em consequência da VENDA acordada no CONTRATO COMERCIAL.

COMPRADOR: Empresário individual ou pessoa colectiva que adquire os bens ou os serviços objecto do CONTRATO COMERCIAL.

COMPRADOR PÚBLICO: Toda a entidade que, sob qualquer forma jurídica, represente o poder público e que não possa nem judicial nem administrativamente ser declarado insolvente. Poderá tratar-se de um DEVEDOR ou GARANTE soberano, caso represente a credibilidade financeira do Estado em qualquer das suas modalidades, ou também qualquer outra entidade pública subordinada.

DEVEDOR: Empresário individual ou pessoa colectiva obrigado contratualmente ao pagamento do CRÉDITO.

GARANTE: Pessoa individual ou colectiva que garanta o pagamento do CRÉDITO.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

INSTRUMENTOS DO SEGURO

APÓLICE: As Condições Gerais, Especiais, Particulares, ACTAS ADICIONAIS DE CLASSIFICAÇÃO e outros Suplementos ou Actas Adicionais.

ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO: A acta adicional à APÓLICE, de carácter contratual e vinculativa, na qual a CESCE fixa os termos em que assume o risco relativo a cada DEVEDOR, assim como o GRUPO DE QUALIFICAÇÃO do DEVEDOR para Riscos Comerciais e o GRUPO DE QUALIFICAÇÃO DO PAÍS DO DEVEDOR para Riscos Políticos, no caso de dispor da referida cobertura contratada. A ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO é único e de efeitos globais para o TOMADOR e o conjunto dos SEGURADOS incluídos na APÓLICE. Neste documento figura o Código de Identificação do DEVEDOR/ GARANTE (C.I.D.), registo que identifica de forma única e inequívoca o DEVEDOR e o GARANTE e que prevalece em caso de discrepância com a razão social ou qualquer outro dado relativo ao DEVEDOR ou GARANTE.

LIMITE DE RISCO: O montante máximo dos CRÉDITOS seguráveis sobre cada DEVEDOR, fixado em euros na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO.

PERCENTAGEM DE COBERTURA: A percentagem, fixada na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO, que expressa a distribuição do risco entre a CESCE e o SEGURADO e que, em caso de sinistro, será aplicado pela CESCE sobre o LIMITE DE RISCO ou sobre o CRÉDITO não pago, se este for inferior, a fim de determinar o montante da indemnização.

MONTANTE MÁXIMO SEGURO: O limite máximo da indemnização a pagar pela CESCE relativamente aos CRÉDITOS perante um DEVEDOR, fixado pelo montante resultante da aplicação da PERCENTAGEM DE COBERTURA ao LIMITE DE RISCO atribuído ao mesmo, e sem que o montante global das indemnizações processadas relativamente ao conjunto de sinistros da totalidade dos DEVEDORES num período de seguro possa alguma vez superar a responsabilidade máxima indemnizatória (INDEMNIZAÇÃO MÁXIMA POR PERÍODO DE SEGURO), que, com carácter global, é estabelecida na APÓLICE.

INDEMNIZAÇÃO MÁXIMA POR PERÍODO DE SEGURO: O montante máximo das indemnizações a satisfazer pela CESCE, correspondentes à totalidade dos riscos cobertos durante o período de seguro.

GRUPO DE CLASSIFICAÇÃO DO DEVEDOR: É a qualificação de risco dada pela CESCE a cada DEVEDOR, incluído na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO e aplicável para efeitos de cálculo da taxa de prémio correspondente a cobertura de Riscos Comerciais.

GRUPO DE QUALIFICAÇÃO DO PAÍS DO DEVEDOR: É a qualificação de risco dada pela CESCE ao país do DEVEDOR, incluída na ACTA ADICIONAL DE CLASSIFICAÇÃO e aplicável para efeitos de cálculo da taxa de prémio correspondente nos contratos de seguro que incluam a cobertura de Riscos Políticos.

PRÉMIO

PRÉMIO: Custo do seguro, em cujo recibo serão incluídos todos os impostos e encargos que legalmente lhe correspondam.

CESCE MASTER OURO
Condições Gerais
Apólice nº

PRÉMIO EXIGÍVEL: O resultante da aplicação aos CRÉDITOS declarados das taxas de prémio fixadas no contrato de seguro.

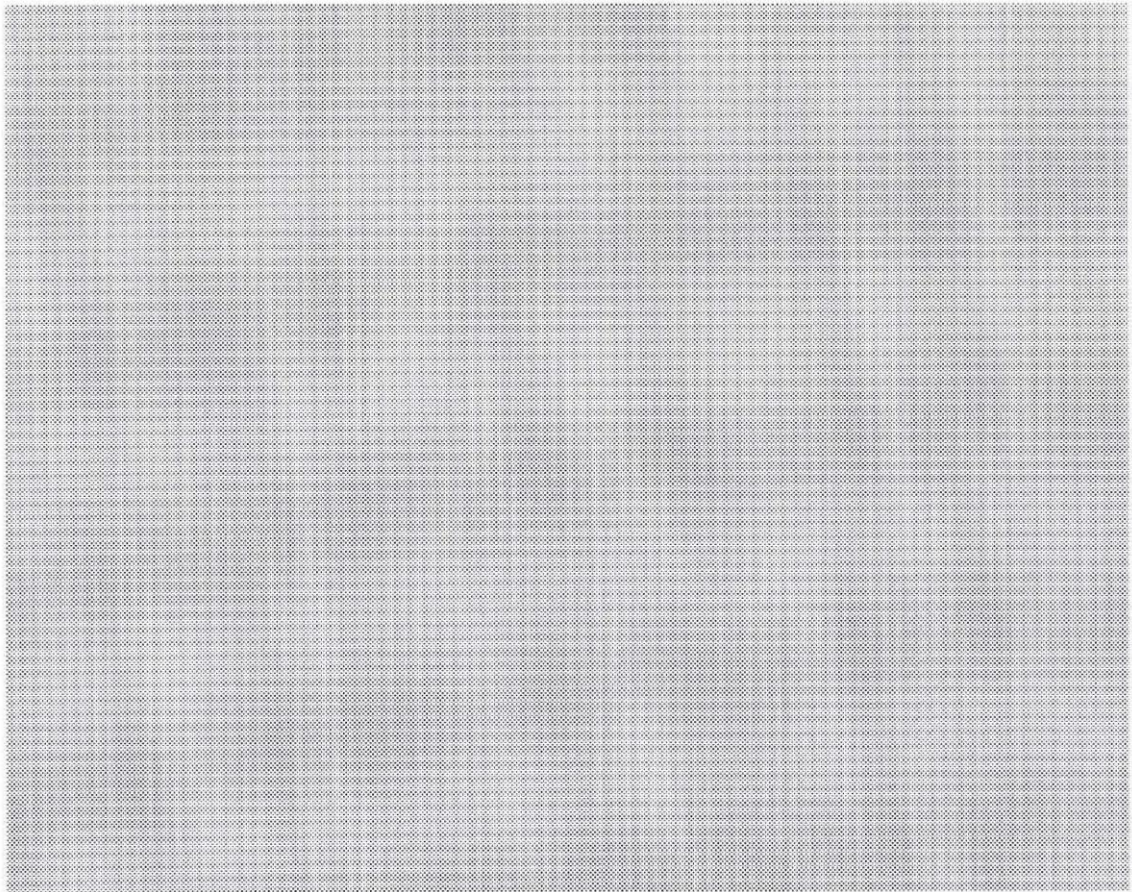
PRÉMIO MÍNIMO: O valor mínimo a que tem direito a CESCE para cada período de seguro contratado, insusceptível de reembolso.

PRÉMIO PROVISÓRIO: O resultante da aplicação ao volume de CRÉDITOS previstos em cada período de seguro das taxas de prémio fixadas nas Condições Particulares para Riscos Comerciais. Corresponde ao valor do PRÉMIO MINIMO.

INSOLVÊNCIA

INSOLVÊNCIA DEFINITIVA: Conforme definição no artigo 1.2.a

INSOLVÊNCIA PROVISÓRIA: Conforme definição no artigo 1.2.b





CESCE MASTER OURO
Condições Especiais
Apólice nº
Tomador

N.I.P.C.:

1. DEVEDORES ANÓNIMOS

As partes contratantes acordam uma cobertura específica para os DEVEDORES que cumpram os seguintes requisitos:

a) Que sejam residentes em:

LUXEMBURGO	ALEMANHA	ÁUSTRIA
DINAMARCA	ESPANHA	FINLÂNDIA
FRANÇA	GRÉCIA	IRLANDA
ISLÂNDIA	ITÁLIA	NORUEGA
PAISES BAIXOS	PORTUGAL	REINO UNIDO
SUÉCIA	SUÍÇA	BÉLGICA
CANADÁ	E.U.A.	JAPÃO
AUSTRÁLIA	NOVA ZELÂNDIA	

b) Que se trate de DEVEDORES com os quais o TOMADOR e SEGURADOS não tenham nem informação nem experiência anterior desfavorável e com os quais mantenham um risco em vigor que não ultrapasse, para cada DEVEDOR, um valor máximo de 25.000,00 EUR,

c) Que os prazos de pagamento dos CRÉDITOS não excedam os 180 dias

d) Que não tenham sido previamente objecto de classificação recusada pela CESCE, nem se encontrem em processo de insolvência ou similar.

Para os DEVEDORES que cumpram a totalidade dos requisitos indicados anteriormente, fica eliminada a obrigação de solicitar cobertura estabelecida no artigo 4.1.a. das Condições Gerais da APÓLICE, dispondo o TOMADOR e SEGURADOS para cada DEVEDOR de um LIMITE DE RISCO de 25.000,00 EUR com uma PERCENTAGEM DE COBERTURA para Riscos Comerciais de 50%.

As VENDAS realizadas ao conjunto dos DEVEDORES que cumpram os requisitos anteriores, serão comunicadas à SEGURADORA de forma individualizada, identificados como "CLIENTES ANÓNIMOS", sendo aplicadas às mesmas a taxa de prémio correspondente ao GRUPO DE QUALIFICAÇÃO 4 e ficando assim estabelecido um limite máximo de 5 indemnizações por cada período de seguro para o conjunto destes DEVEDORES.

No momento em que o risco em vigor com um DEVEDOR ultrapasse o valor máximo indicado na alínea b), e para efeitos de poder dispor de cobertura sobre o mencionado DEVEDOR, é necessário solicitar a correspondente classificação creditícia nos termos do artigo 4.1.a.

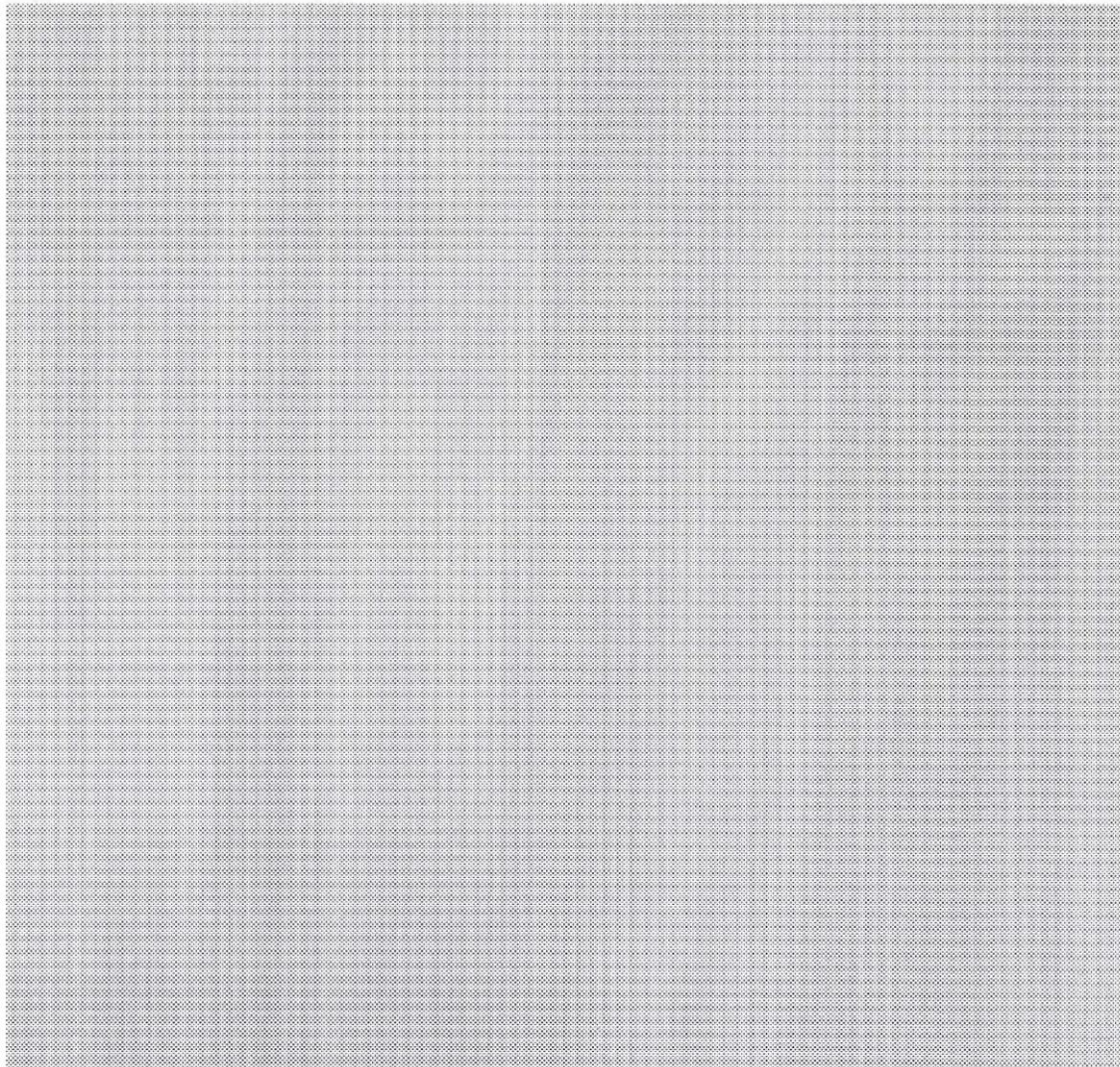


CESCE MASTER OURO
Condições Especiais
Apólice nº

As partes ratificam a validade de todas as estipulações contidas nas presentes Condições Particulares, Gerais e Especiais.

CESCE S.A.

O TOMADOR



PROPOSTA DE ABERTURA DE CRÉDITO

(confidencial)

Face às nossas necessidades de aquisição regular de produtos comercializados, solicitamos que nos concedam crédito nas compras que viermos a efetuar no futuro.

Neste sentido, manifestamos desde já o nosso total acordo às vossas Condições Gerais de Venda, constantes do verso. Indicam-se a seguir alguns elementos relevantes: relativos a esta firma, solicitando que os considerem matéria reservada e confidencial, destinando-se exclusivamente à análise da presente proposta de abertura de crédito.

IDENTIFICAÇÃO

Nome/Firma _____

Morada _____

Código Postal _____ contribuinte n.º _____

actividade _____ / _____ / _____ Fax _____ Actividade _____ Email _____

Telefone _____ Fax _____ CAE _____

Capital Social _____

Compras totais M€ _____

Início de atividade _____ Número de empregados _____

Valor estimado de compras á Empresa (Anual):

Responsáveis pelas compras _____ Sector Responsáveis

pelos pagamentos _____ Sector

ENTIDADES PARA OBTENÇÃO DE REFERÊNCIAS COMERCIAIS

Bancos _____

Fornecedores _____

OPÇÃO PELA MODALIDADE DE PAGAMENTO

Cl Até 30 dias da data da fatura, com desconto de 1,5% RP. por uma das seguintes formas:

Remessa de cheque Transferência bancária

Cl Por letra aceite, com vencimento a 60 dias da data da fatura: sem qualquer desconto e encargos de conta _____

Dias de atendimento a

fornecedores _____ Horário _____

Data

Assinatura (s) e carimbo do(s) proponente(s)

A PREENCHER PELA EMPRESA

Vendedor _____ Zona _____

Seguradora _____ plafond pedido _____ plafond atribuído _____

código de decisão _____ N.º DE CONTA _____

Mod.80/02