

# ÍNDICE DE RISCO DE 2009 PORTUGAL



## Índice de Pagamentos

2004	191
2005	184
2006	183
2007	182
2008	183
2009	184

## Desenvolvimento Económico %

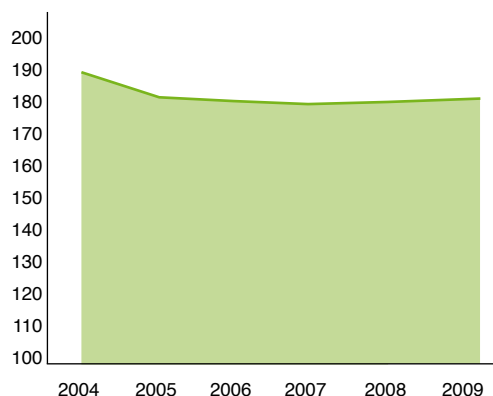
		Média UE27
PIB per capita em euros	18,900	
Crescimento do PIB	0,1	0,2
Taxa de Desemprego	8,1	7,6
Inflação	-0,3	1,2

## Nacional

O mais recente relatório do Índice de Pagamentos Europeu para Portugal, que por tradição coloca Portugal na cauda da Europa no que respeita ao índice de risco de pagamentos, apresenta boas e más notícias. A boa notícia foi que as entidades públicas estão a pagar as suas contas com 8 dias de avanço relativamente ao ano anterior. Em contrapartida, tanto os consumidores como as empresas estão a demorar mais tempo a pagar as suas contas. A percentagem de incobráveis permanece a um nível elevado: 2,7%. O balanço da percentagem dos pagamentos recebidos também sofreu alterações, existindo mais facturas a serem pagas dentro do prazo de 30 dias. No entanto, uma evolução desfavorável revela uma maior percentagem de dívidas que permanecem por pagar após os 90 dias. 77% dos inquiridos temem um aumento dos riscos de pagamento durante os próximos 12 meses. Cerca de 90% confirmam que recebem os pagamentos mais tarde porque os devedores estão a enfrentar dificuldades financeiras. Devido à crise financeira, as empresas Portuguesas dizem que as suas vendas baixaram, que têm menos liquidez e que são alvos de maior atraso no recebimento dos pagamentos, bem como nas condições de crédito, mais restritas, concedidas pelos seus fornecedores. Portugal entrou numa recessão em 2008, com o seu produto interno bruto (PIB) a contrair-se dois por cento no último trimestre de 2008. Embora o país não esteja a enfrentar uma crise no ramo imobiliário e o seu sector de serviços financeiros esteja mais calmo que em muitos outros países Europeus, em Dezembro o governo foi obrigado a introduzir um pacote de estímulo no valor de 2 mil milhões de euros destinado ao emprego, ao investimento e a auxiliar as empresas que enfrentam dificuldades. Prevê-se que o país venha a sofrer o impacto da recessão que assola a zona euro, com o consumo nacional e a confiança das empresas a diminuir. A

dívida por agregado familiar, que se encontra a níveis elevados, irá também servir para travar o crescimento. Em Janeiro, a Standard & Poor's baixou o "rating" de crédito português de AA- para A+, fundamentando a sua decisão no facto das reformas estruturais do governo não serem suficientes para o país manter a classificação de AA-, algo que o Ministro das Finanças Português diz resultar 'da crise global sem precedentes que actualmente enfrentamos'.

## Índice de Pagamentos



Índice de Risco	Explicação dos valores do Índice de Risco
-----------------	---

100	Nenhuns riscos de pagamento, pagamentos efectuados em numerário, pagamentos contra entrega ou pré-pagamento, não recorrem a crédito
-----	---

101 - 124	É necessário estar-se atento para manter a situação actual
-----------	--

125 - 149	É necessária uma intervenção
-----------	------------------------------

150 - 174	A intervenção é inevitável, tomar medidas para baixar o perfil de risco
-----------	---

175 - 199	A intervenção é urgente, tomar medidas para baixar o perfil de risco
-----------	--

> 200	Caso de urgência, tomar medidas para baixar o perfil de risco
-------	---

## O Índice de Risco foi desenvolvido pela Intrum Justitia

A Intrum Justitia recolhe dados de milhares de empresa na Europa, desde o ano 2000. Estes dados são enriquecidos com informação estatística e económica, bem como dados de produção da Intrum Justitia. Com base em todos estes dados foi desenvolvido o Índice de Risco do País, bem como o Índice de Pagamentos Europeu. O Índice de Risco do País fornece informação sobre os riscos de pagamento num determinado país.



## EXPORTAÇÃO

Os principais países para onde Portugal exporta são:

Exportação	Índice de Risco
Espanha	166
Itália	162
Reino Unido	155
Alemanha	153
Países Baixos	153
França	150

No relatório do Índice de Pagamentos Europeu de 2009 encontrará informação pormenorizada sobre os principais países de exportação.

### Atrasos nos pagamentos

Tanto as empresas como os consumidores estão a demorar mais tempo a fazer os pagamentos, enquanto as entidades públicas estão a efectuar os pagamentos de forma ligeiramente mais rápida. A percentagem de pagamentos recebidos demonstra uma melhoria nas percentagens de recebimentos até aos 90 dias. Infelizmente, a percentagem aumentou para as dívidas com mais de 90 dias. Quanto mais tempo as facturas ficam por pagar, mais difícil será receber o seu valor por inteiro.

### Percentagem de pagamentos recebidos (%)

	Até 30 dias	31 a 90 dias	Mais de 90 dias
2004	18,8	49,4	31,8
2005	19,4	49,8	30,8
2006	19,5	49,9	30,6
2007	20,9	52,2	26,9
2008	25,1	50,3	24,6
<b>2009</b>	<b>32,0</b>	<b>39,0</b>	<b>29,0</b>

Quando comparadas com o resultado Europeu, também as empresas Portuguesas esforçam-se por pagar primeiro às entidades públicas quando estão com pouca liquidez. No entanto, embora o atraso nos pagamentos das entidades públicas tenha melhorado, o tempo para receber um pagamento da parte das entidades públicas Portuguesas permanece elevado.

	Consumidor B-2-C	Comércio B-2-B	Entidades Públicas
Condições médias de pagamento, em dias	30,0	52,0	57,0
Prazo médio de pagamento, em dias	60,0	87,0	129,0
Atraso médio em dias - 2009	30,0	35,0	72,0
Atraso médio em dias - 2008	40,0		

### Perdas /Incobráveis

A percentagem de incobráveis em Portugal permanece sem alterações, situando-se nos 2,7. A percentagem média Europeia de dívidas incobráveis aumentou de 1,9% em 2007 para 2% em 2008, estando em 2009 nos 2,4%. Estes valores podem não parecer muito impressionantes à primeira vista, mas tal como o gráfico abaixo ilustra, demonstram o esforço adicional que terá de ser efectuado em vendas para contra-atacar os valores dos incobráveis das empresas devido não só ao crédito mal parado como ao facto de se ter que andar a tentar cobrar as dívidas.

### Os Efeitos dos Incobráveis:

Margem da sua empresa

→	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %
Valor dos incobráveis em € ↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	Vendas adicionais necessárias					
€ 500	25,000	16,667	12,500	10,000	8,333	7,143
€ 10,000	500,000	333,333	250,000	200,000	166.667	142,857

### Incobráveis (%)

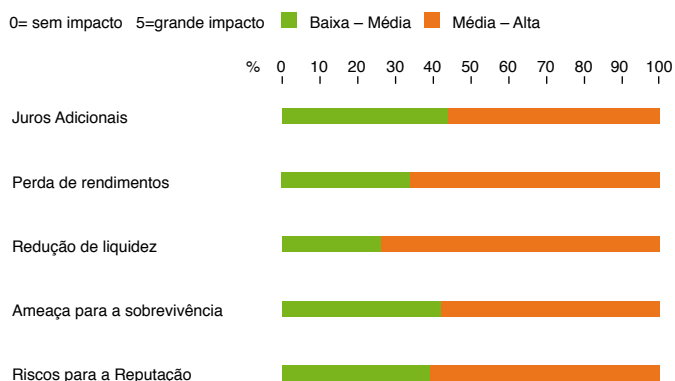
% do total do volume de negócios

2004	3,0
2005	2,9
2006	2,7
2007	2,5
2008	2,7
<b>2009</b>	<b>2,7</b>

## Consequências

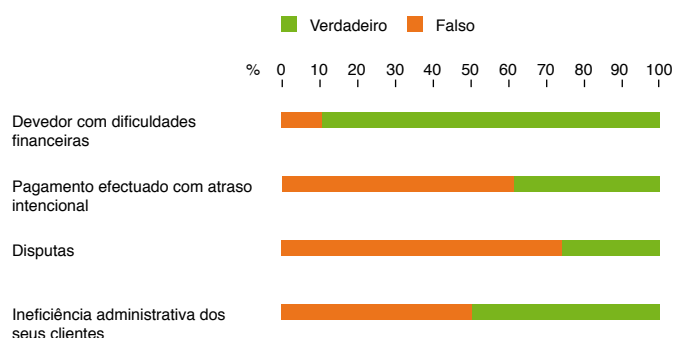
66% das empresas inquiridas esperam perdas de rendimentos devido a atrasos de pagamentos ou incobráveis. 74% receiam pela liquidez das suas empresas. 77% acreditam que os riscos de pagamento irão aumentar ainda mais.

## Avaliação das consequências para a sua empresa de receber os pagamentos com atraso



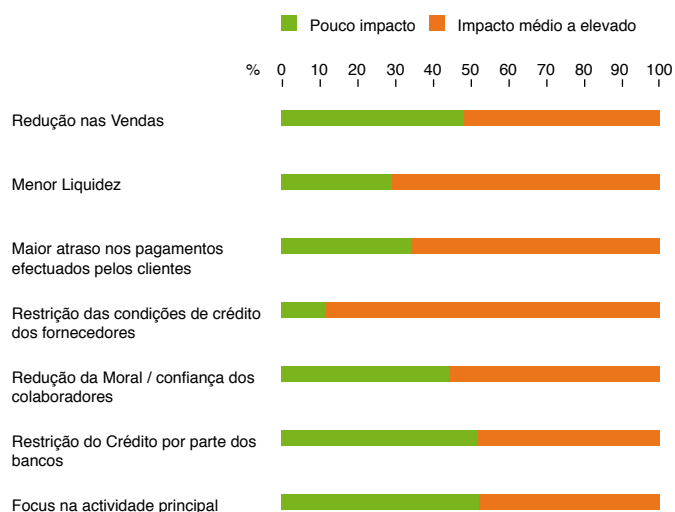
Este ano também foi colocada aos Directores Financeiros a pergunta sobre o que acreditavam ser as principais causas para os seus clientes pagarem com atrasos. 90% responderam que os pagamentos eram efectuados com atrasos porque os seus clientes estavam a passar por dificuldades financeiras. Em muitos países esta situação transforma-se num ciclo vicioso: recebe-se com atraso, paga-se com atraso.

## As principais razões para os seus clientes efectuarem os pagamentos com atrasos



Quando lhes foi perguntado sobre os efeitos da recente crise económica / financeira para as suas empresas, a maioria dos inquiridos disse ter verificado uma redução nas vendas e na sua liquidez, bem como um maior atraso nos pagamentos efectuados pelos seus clientes e nas condições de crédito, mais restritivas, concedidas pelos seus fornecedores.

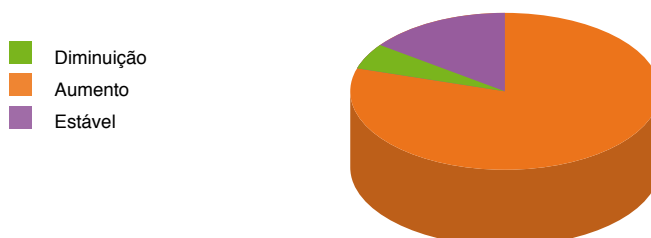
## Como é que a recente crise económica/financeira afectou o seu negócio?



## Estimativas dos riscos de pagamento

Dos participantes que responderam, 17% (52% em 2008) consideram que os riscos de atrasos nos pagamentos da parte dos clientes irão manter-se, enquanto 77% (40% em 2008) pensam que irão aumentar. Tendo em conta a redução nas vendas, menor liquidez e o aumento dos pagamentos efectuados com atraso, os próximos tempos não parecem muito favoráveis para Portugal.

## Previsão dos riscos de pagamento





## Resumo

O inquérito Europeu relativo aos riscos de pagamento em 2009, efectuado pela Intrum Justitia, revela que a hipótese de receber os pagamentos atempadamente da parte dos clientes, das empresas e das entidades públicas tem vindo a piorar nos últimos meses. De acordo com a maioria dos inquiridos, prevê-se que a situação piore ainda mais.

Enquanto o mundo luta para fazer face à pior contracção económica das últimas décadas, a conclusão é que está a ficar cada vez mais difícil receber os pagamentos atempadamente.

O inquérito EPI demonstra que em 2009, na Europa, o atraso no recebimento dos pagamentos para além do prazo acordado aumentou em média para os 19 dias, comparativamente com os 17 dias de 2008. E cada dia de pagamento perdido custa dinheiro. Como resposta, muitas empresas estão a tentar reduzir os prazos dos créditos concedidos, especialmente para os consumidores.

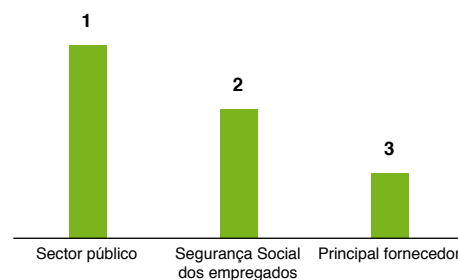
O último Inquérito do EPI - European Payment Index, decorreu entre Janeiro e Março de 2009, o que significa que os efeitos da crise financeira são visíveis, especialmente nas percentagens dos incobráveis, que continuam a crescer.

A percentagem média de incobráveis, na Europa, aumentou de 1,9% em 2007, para 2% em 2008, encontrando-se em 2009 nos 2,4%.

No inquérito deste ano, foi colocada às empresas uma questão quanto à ordem na qual pagariam as suas facturas caso estivessem com pouca liquidez. A maioria dos países seguiu o mesmo padrão:

1. Entidades públicas (impostos, encargos, taxas)
2. Pagamentos aos bancos, financeiras
3. Pagamentos à segurança social (pensões, seguro)

## Priorização teórica do pagamento das facturas - de 1 a 3, quando existe pouca liquidez - Portugal



Enquanto as empresas reconhecem a necessidade de pagar em primeiro lugar os impostos e quaisquer outros encargos de outras entidades públicas, as entidades públicas elas próprias continuam, na sua maioria, a ser os pagadores mais lentos de toda a Europa.

Contra o actual pano de fundo, recomenda-se vivamente às empresas que em 2009 integrem rapidamente as funções, muitas vezes díspares, de vendas, marketing e os processos de facturação e pagamentos, de forma a assegurar que não funcionam de forma divergente. O foco deverá estar na identificação e obtenção de clientes-alvo que irão proporcionar lucros desde o primeiro dia.

Assegurar que os funcionários da área de marketing e vendas detêm uma base de dados qualificada com a qual possam trabalhar para a obtenção de melhores negócios. Deverão também focar-se na obtenção dos pagamentos em vez de se concentrarem exclusivamente nas vendas. Mesmo os clientes com maior risco podem ser aceites e contribuir para os resultados, embora com diferentes condições de pagamento, etc.

O derradeiro objectivo de um serviço de Gestão de Crédito (SGC) eficiente é muito mais que somente assegurar o tratamento eficaz das linhas ou limites de crédito dos clientes de forma a gerar lucro. Inclui também a necessidade de fidelizar o cliente, bem como de identificar e rapidamente penetrar, com sucesso, em novos mercados. O SGC também significa não perder tempo e dinheiro com esforços para vender a clientes que nunca deveriam ter estado na lista de potenciais clientes.

Num mundo de negócios ideal, o papel da gestão de crédito deveria ter início antes da área comercial começar o seu esforço de vendas ao potencial cliente. Quanto mais cedo o Serviço de Gestão de Crédito se tornar numa função de interface inicial com o cliente, melhor.

Uma revisão minuciosa efectuada a um potencial cliente, quer este seja um consumidor individual ou uma empresa, ajuda a desenvolver a prospectiva para um modelo de negócios sólido. Como resultado não se tenta vender a clientes com uma elevada probabilidade de demorarem a pagar ou não pagarem de todo. Ao identificar oportunidades de negócios dignas de obtenção de crédito, o processo do SGC promove um negócio de sucesso desde o início, ajuda a maximizar o

rigor da decisão de gestão de crédito e a melhorar a eficácia do capital de exploração.

Os estudos demonstram que existe ainda muito dinheiro a ser ganho e poupado em toda a cadeia de fornecimento financeiro das empresas se houver maior eficácia e integração entre os seus vários departamentos.

#### **Recomenda-se que:**

- As carteiras de risco sejam analisadas mais frequentemente
- A capacidade de financiamento dos clientes seja monitorizada continuamente, baixa <-> elevada
- Sejam feitos contactos verbais ou directos antes da data de pagamento, abordando a entrega, a factura e pagamento
- Haja um acompanhamento directo após a data em que o pagamento vence
- As facturas vencidas sejam enviadas para uma entidade externa profissional
- Concentração nos clientes certos