



Esta foi a primeira de seis conferências que a Ageas Seguros está a promover

## Ciclo de conferências Ageas Seguros | Ordem dos Economistas, Fórum Global PME

# Produtividade das empresas depende da gestão dos riscos

A cooperação na prevenção de diferentes problemas conduzirá o tecido empresarial e o sector segurador a melhores resultados, contribuindo para o aumento da competitividade, ainda abaixo da média europeia

**O bastonário da Ordem dos Economistas**, Rui Leão Martinho, defendeu, durante uma conferência promovida em Leiria pela Ageas Seguros, que “Portugal vive uma situação de alguma acalmia económica e financeira, mas não resolveu de forma nenhuma os seus problemas profundos”.

Para Rui Leão Martinho, “as reformas, estruturais ou não, estão ainda por fazer e vivemos um pouco o sabor de cada dia”, num mundo cada vez mais exigente e competitivo.

Uma competitividade que, no caso de Leiria, “em determinado tipo de indústrias

e de atividades” é muito significativa, como destacou durante a primeira sessão do ciclo de conferências Fórum Global PME - “A indústria transformadora da região e a sua internacionalização”, promovido na NERLEI na quinta-feira, 12.

Mas não é assim no total do país. “Continuamos muito atrás em referências das mais importantes: não somos verdadeiramente competitivos e concorrenciais, e não conseguimos atingir a produtividade da maioria dos países do clube europeu a que pertencemos”, referiu o bastonário da Ordem dos

Economistas.

Na sua perspetiva, se o país não concretizar “as reformas necessárias e não olhar os problemas de frente, estará sempre na posição de poder fazer mais, mas nunca arrancar verdadeiramente no sentido da meta onde pode chegar”.

Para ajudar a trilhar este caminho, no sentido de aumentar a competitividade e a produtividade das empresas portuguesas, as companhias de seguros desempenham um papel cada vez mais importante. É, aliás, neste contexto que a Ageas Seguros promove este ciclo de seis conferências, a prosseguir em diferentes regiões: Algarve, Aveiro, Braga, Évora e Viseu.

Um dos objetivos da iniciativa é perceber “de que forma a seguradora e as companhias de seguros podem contribuir para ajudar as empresas a enfrentar os novos desafios que se lhes colocam”, como explicou José Gomes,

Membro da Comissão Executiva do Grupo Ageas Portugal, “destacando a importância da gestão do risco como um todo”.

Por outro lado, trata-se também de “repensar a própria atividade, reinventar o negócio, que tem de sair da venda do produto tradicional de cobertura, que é importante, e perceber também o tipo de necessidades do tecido empresarial e de que forma as seguradoras podem, com o seu conhecimento e capacidade, melhorar o serviço e dar um contributo fortíssimo para o cumprimento dos objetivos dos seus clientes”, adiantou José Gomes.

Na realidade, como concluiu o Membro da Comissão Executiva do Grupo Ageas Portugal, “baixar os custos e diminuir a frequência da sinistralidade e dos riscos nas organizações, reflete-se nos próprios custos das seguradoras. Há uma convergência de interesses em que todos têm a ganhar”.

internas, o relacionamento com os seus clientes e o seu posicionamento. E com isso, continuar a responder às exigências do mercado externo em qualidade, preços competitivos e respeito pelos prazos de entrega.

## “Não gerimos os riscos que não conhecemos”

**O diretor de operações (C.O.O.) da GLN**, José Carlos Gomes, considerou que “as soluções [de cobertura de riscos] não estão suficientemente customizadas”, destacando que a sua empresa paga diferentes serviços de consultoria a entidades que “não têm os dados transversais ao mercado que as seguradoras têm”.

José Carlos Gomes, que interveio na mesa redonda “Qual o contributo da atividade seguradora para a produtividade nas empresas?”, referiu que uma seguradora pode-lhe falar de riscos que não detetou. “Há riscos que conhecemos em determinada operação, o problema são os que não estamos a ver e as seguradoras conhecem-nos. E nós não gerimos os riscos que não conhecemos”.

Para Gustavo Barreto, Diretor de Distribuição e Marketing da Ageas Seguros, a estratégia da empresa “é evoluir para além da construção do habitual programa de seguros. É criar um leque de soluções para além da pura proteção, que vai ao encontro da prevenção. Uma boa gestão faz baixar o custo do seguro porque a seguradora e o cliente têm um interesse alinhado”.

O Responsável de Marketing Segmento Profissional da Ageas Seguros, Fernando Santos, adiantou que também é preciso “perceber as necessidades dos decisores das empresas, próprias de cada atividade, para ver se estão ou não bem protegidos, que deve fazer parte do serviço de aconselhamento e consultoria”.

## Custos indiretos são quatro vezes superiores aos pagos

**O Diretor Financeiro da Santos & Cordeiro**, João Marto, referiu durante o painel “A prevenção e a gestão do risco como chave da eficiência do negócio” que a parceria com a Ageas Seguros ajudou a empresa “na análise mais detalhada daquilo que está a ocorrer”.

“Há coisas que nós não detetamos. Temos feito um caminho que nos tem dado uma segunda visão sobre como temos de tratar os problemas que podemos ter”, adiantou João Marto, destacando também o desenvolvimento de “ações de formação com base nos riscos identificados”.

Na sua opinião, “é possível com a alguma rapidez fazer a análise do risco. Uma vez que a empresa participa todos os acidentes, a companhia já tem esse histórico, que é fundamental para fazer uma pré-análise, complementada depois nas visitas”.

Para Paulo Silva, Responsável de Prevenção e Análise do Risco da Ageas Seguros, “bons níveis de segurança, são um bom negócio”. “Os custos indiretos ou ocultos são quatro vezes mais que os diretos; ou seja, a empresa suporta quatro vezes o valor pago pela seguradora”, explicou.

Por isso, defendeu a “prevenção proativa, analisando os quase acidentes, para evitar que aconteçam” e o aproveitamento do conhecimento das seguradoras, que “são quem melhor conhece os riscos das empresas”.

O Responsável de Prevenção e Análise do Risco da Ageas Seguros salientou ainda que “cada euro investido na prevenção produz um retorno de 2,5 euros”, concluindo que tem de “haver interação com os Clientes, acompanhamento, uma verdadeira parceria entre seguradora e empresa”.



Da esquerda para a direita: Camilo Lourenço (moderador - Jornalista, Comentarista, Fundador e Apresentador de A Cor do Dinheiro), José Carlos Gomes (C.O.O. da GLN Engineering, Molding and Plastics), Gustavo Barreto (Diretor de Distribuição e Marketing da Ageas Seguros) e Fernando Santos (Responsável de Marketing Segmento Profissionais da Ageas Seguros)

## “Sucesso da região tem dependido da massa crítica da indústria”



Da esquerda para a direita: Ricardo Oliveira Duarte (moderador - Diretor Executivo da TSF), Telma Curado (Economista e Revisora Oficial de Contas), Rui Leão Martinho (Bastonário da Ordem dos Economistas) e José Gomes (Membro da Comissão Executiva da Ageas Portugal)

“O sucesso da região de Leiria tem dependido, acima de tudo, da massa crítica que nós temos e da nossa matriz genética, ao nível da economia e da indústria, que é muitíssimo forte”, disse a economista e revisora oficial de contas Telma Curado, na sua intervenção durante a mesa redonda “O papel da economia no desenvolvimento da indústria local”, embora ressaltando que “as políticas macroeconómicas são naturalmente importantes”.

Na opinião de Telma Curado, a região “está no bom caminho para se tornar numa região muito competitiva”, sendo já líder em clusters relevantes como os moldes e plásticos. No cumprimento deste objetivo, “as forças locais são importantes, a massa crítica dos empresários e da iniciativa privada é muito importante, mas obviamente que quanto mais presença tiverem junto das forças nacionais melhor”.

A economista constatou ainda que “os empresários que têm mais sucesso são aqueles que conseguem inovar, que estão sempre um passo mais à frente”, e destacou “a capacidade que as empresas da região têm de se reinventarem, como aconteceu no caso dos moldes, aquando da fuga de clientes para a Ásia”.

Neste sentido, José Gomes referiu que “a colocação de novos produtos e a procura de novos mercados pelas empresas é um desafio para as seguradoras”, porque “a cobertura de riscos tem de responder a crescentes especificidades e de ser cada vez mais especializada”.

“As seguradoras têm também de sair do seu negócio tradicional da venda do puro seguro, para se posicionarem na lógica da prestação de um serviço”, na medida em que “com base na informação de que dispõem podem definir melhor as situações de risco, às vezes não cobertas, indevidamente analisadas ou que os empresários desconhecem”, explicou o Membro da Comissão Executiva da Ageas Portugal.

“É preciso ter uma noção muito clara dos riscos que em determinada empresa põem em causa o preço, a qualidade e o cumprimento dos prazos, fatores determinantes na competitividade. O interesse é gerir de uma forma mais integrada o risco, que é um fator crítico e uma das competências que é preciso ter”, concluiu José Gomes, destacando que as seguradoras “não vendem só seguros, fazem consultoria em gestão de riscos”.



Camilo Lourenço (moderador - Jornalista, Comentarista, Fundador e Apresentador de A Cor do Dinheiro), João Marto (Diretor Financeiro da Santos & Cordeiro, S.A.) e Paulo Silva (Responsável de Prevenção e Análise de Risco da Ageas Seguros)

## Exportações: objetivo 100% do PIB

“A economia portuguesa tem uma tendência claramente de abertura. Em 2000, 25% do PIB [Produto Interno Bruto] estava entregue à internacionalização e à exportação e 2017 fechou acima dos 43%”, mas este crescimento não deve aco-

modar o país, na opinião de Paulo Caldas, economista e diretor da AIP, que fez uma intervenção intitulada “A indústria dos moldes e a sua internacionalização”.

“Eu diria que nós temos de estar satisfeitos quando chegarmos aos 100% da

nossa economia entregue à dinâmica de exportações”, adiantou Paulo Caldas, que analisou o sector dos moldes, destacando a capacidade estratégica desta indústria para continuar a fortalecer a sua base tecnológica, as competências e capacidades