

UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

**RELATÓRIO PROFISSIONAL CONDUCENTE AO
GRAU DE MESTRE EM CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS**

– Versão Final –

CARLA ALEXANDRA VENCESLAU MACEDO VIEIRA AMARAL

Trabalho efetuado sob a orientação de:
Prof.^a Doutora Leonida Amaral Tomás Correia



VILA REAL, 2020

UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

**RELATÓRIO PROFISSIONAL CONDUCENTE AO
GRAU DE MESTRE EM CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS**

CARLA ALEXANDRA VENCESLAU MACEDO VIEIRA AMARAL

Trabalho efetuado sob a orientação de:
Prof.^a Doutora Leonida Amaral Tomás Correia

Composição do Júri:

VILA REAL, 2020

Este trabalho foi expressamente elaborado como relatório profissional conducente à obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, sendo apresentado na Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

AGRADECIMENTOS

*Sonhos, sem objetivos, são apenas sonhos.
E tornam-se o combustível ideal ao desapontamento.
Tem então sonhos, mas também objetivos. Objetivos de vida,
objetivos anuais, objetivos mensais, objetivos diários.*

Denzel Washington

Os primeiros agradecimentos vão para a Professora Leonida Correia, minha orientadora, pela disponibilidade demonstrada desde o primeiro dia em que decidi tomar a decisão de avançar para esta etapa, à motivação dada desde o primeiro minuto, e apoio, além de todo o profissionalismo com que me orientou, acompanhou, aconselhou, apoiou e motivou ao longo de todo o processo.

À minha família pelo apoio e, em particular, ao meu marido pelo incentivo e pelo facto de ele saber que era um dos meus objetivos pessoais há muito tempo.

Aos meus filhos, a quem dedico mais este triunfo pessoal, que foram a minha fonte de inspiração, esperando também eu poder ser a fonte de inspiração deles.

A todos que, direta e indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho.

RESUMO

O presente relatório da atividade profissional tem como principais objetivos descrever, sucintamente, as funções desempenhadas ao longo do percurso profissional e desenvolver uma investigação sobre um tema relacionado com essa experiência profissional. Estando grande parte da atividade profissional no setor bancário relacionada com a Região Demarcada do Douro (RDD), optou-se pela realização de um estudo centrado nas exportações de vinho do Porto e que evidenciasse algumas soluções bancárias direcionadas para quem está neste negócio tão peculiar e numa Região tão nobre como a do Douro.

Ao analisar o sector vinícola e a sua vertente empresarial ligada à produção, engarrafamento e exportação, percebe-se que, atualmente, este apresenta potencial de crescimento quer para o mercado interno quer para o externo, mas não dispõe de todos os meios suficientes para que este crescimento seja pleno. Assiste-se, também, a muitas deficiências e faltas de apoio que deveriam ser dadas pelo Estado direcionadas à região e a todos os agentes económicos que nela interagem.

As instituições bancárias inseridas no meio revelam-se um importante agente económico da RDD detendo soluções específicas e direcionadas para a região, funcionando assim como um parceiro de negócio, apoiando e adiantando muitas vezes as verbas que os clientes têm a receber e que tardam em chegar, originando alguns constrangimentos de tesouraria.

Espera-se que este trabalho possa vir a contribuir de forma positiva para a análise do sector do vinho do Porto e para o respetivo aumento das exportações, através das soluções bancárias apresentadas, constituindo, assim, uma mais-valia para os leitores.

Palavras-chave: Vinho do Porto, Exportações, Soluções Bancárias, Douro.

ABSTRACT

The main objective of this professional activity report is to briefly describe the functions performed along our professional path and to develop a research on a related topic. As most of the professional activity in the banking sector is related to the Douro Demarcated Region (RDD), we decided to carry out a study focused on Port wine exports and which highlights some banking solutions aimed at those who are in this very peculiar business, in a region as noble as Douro.

Looking at the wine sector and its business aspects related to production, bottling and exports, it can be seen that it is currently showing growth potential for both the domestic and foreign markets, but it does not have all the means to ensure this growth is full. There are also many deficiencies and lack of support that should be given by the Government to the region and to all its stakeholders.

Banks in the Douro region are an important economic agent of RDD, with region-specific and targeted solutions, and as a business partner, often supporting and advancing the amount of money customers are entitled to receive and which is overdue in arriving, leading to some cash constraints.

It is expected that this work may positively contribute to the analysis of the Port wine sector and its increase in exports through the banking solutions presented, and thus constituting an added value for readers.

Keywords: Port Wine, Export, Banking Solutions, Douro.

ÍNDICE

LISTA DE FIGURAS	III
LISTA DE QUADROS	III
LISTA DE ABREVIATURAS	IV
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Breve descrição do percurso profissional.....	1
1.2. Motivação para o estudo	2
2. A INDÚSTRIA DO VINHO NA REGIÃO DEMARCADA DO DOURO	5
2.1. Contexto histórico e caracterização sucinta da Região Demarcada do Douro	5
2.2. Tipos de vinho do Porto	9
2.3. Agentes económicos da RDD e suas relações.....	11
2.3.1. Principais tipos de produtores	11
2.3.2. Relações entre os agentes económicos	12
2.4. Apoios ao investimento	15
3. ANÁLISE DO SETOR DO VINHO DO PORTO	18
3.1. Evolução da produção	18
3.1.1. Mosto generoso.....	18
3.1.2. Vinho do Porto.....	21
3.2. Evolução da comercialização	23
3.2.1. Análise em valor: 2014-2017.....	23
3.2.2. Análise em volume: 2014-2017	25
3.2.3. Análise das vendas: 1º semestre de 2018	27
3.3. Síntese.....	28
4. SOLUÇÕES BPI/COSEC PARA AUMENTO DE EXPORTAÇÕES.....	31
4.1. Soluções COSEC.....	33
4.2. Exportação segura	31
4.3. Linha de seguro de créditos à exportação de curto prazo.....	35
4.3.1. Negócio seguro PME.....	35
4.3.2. Seguro de créditos apólice global.....	37
4.4. Soluções Trade Finance	40
4.5. Síntese.....	40
5. CONCLUSÃO	43

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
Sites Consultados.....	46
ANEXOS.....	47
Anexo I – Curriculum Vitae	48
Anexo II – Certificados de Formação.....	50
Anexo III – Evolução da produção de vinho na RDD, 2014-2018/ hectolitros	54
Anexo IV – Seguro COSEC	55

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Região Demarcada do Douro	6
Figura 2.	Os estilos de vinho do Porto.....	10
Figura 3.	Relações entre os principais agentes económicos e não económicos da RDD, 2016	13
Figura 4.	Evolução da produção de mosto generoso (2014-2017) / hectolitros	18
Figura 5.	Evolução da produção de vinho generoso/Porto (2014-2018) / hectolitros	21
Figura 6.	Evolução das vendas de vinho do Porto (2014-2017) / milhares de euros.....	23
Figura 7.	Evolução das vendas de vinho do Porto em valor, por destino (2014-2017) / milhares de euros.....	24
Figura 8.	Evolução das vendas de vinho do Porto (2014-2017) / hectolitros	25
Figura 9.	Exemplos de coberturas adicionais	39

LISTA DE QUADROS

Quadro 1.	Classificação dos prédios por letras	7
Quadro 2.	Caracterização das sub-regiões por dimensão das parcelas (2018)	8
Quadro 3.	Mosto generoso distribuído por classe de parcela (2018) / Litros.....	8
Quadro 4.	Número de operadores nos anos de 2016, 2017 e 2018	14
Quadro 5.	Evolução da área de vinha reestruturada com apoios comunitários.....	15
Quadro 6.	Evolução da produção de mosto generoso distribuído por classe de parcela (2014-2017) / hectolitros	20
Quadro 7.	Peso dos principais países em volume de vendas do vinho do Porto (2014-2017) / %	26
Quadro 8.	Comercialização de vinho do Porto para os principais mercados, em valor e volume, no 1º Semestre de 2018	Error! Bookmark not defined.27
Quadro 9.	Enquadramento de produtos mediante necessidade de clientes.....	32

LISTA DE ABREVIATURAS

COSEC	Companhia de Seguros de Crédito
CRUP	Conselho de Reitores das Universidades Portuguesas
CV	Curriculum Vitae
DCP	Declaração de Colheita e Produção
DOP	Denominação de Origem Protegida
DRAP	Direção Regional de Agricultura e Pescas
E&N	Empresários e Negócios
EUA	Estados Unidos da América
IBAN	International Bank Account Number
IFAP	Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas
IGP	Indicação Geográfica Protegida
IGP	Indicação Geográfica Protegida
IVDP	Instituto dos Vinhos do Douro e Porto
IVV	Instituto da Vinha e do Vinho
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PAC	Política Agrícola Comum
PAMAF	Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal
PDRITM	Projeto de Desenvolvimento Rural Integrado de Trás-os-Montes
PME	Pequenas e Médias Empresas
RARRV	Regime de Apoio à Reestruturação e Reconversão da Vinha
RDD	Região Demarcada do Douro
UTAD	Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro
VITIS	Regime de Apoio à Reconversão e Reestruturação das Vinhas do Continente

1. INTRODUÇÃO

As conquistas dependem 50% de inspiração, criatividade e sonhos, e 50% de disciplina, trabalho árduo e determinação. São duas pernas que devem caminhar juntas.

Augusto Cury

Este relatório da atividade profissional destina-se à obtenção do grau de mestre em Ciências Económicas e Empresariais ao abrigo da recomendação do Conselho de Reitores das Universidades Portuguesas (CRUP). Esta recomendação foi efetuada a 8 de Janeiro de 2011 às instituições do ensino superior, por forma a permitir aos diplomados que tivessem terminado as suas licenciaturas ao abrigo do sistema anterior ao Processo de Bolonha e que possuíssem mais de 5 anos de experiência profissional relevante, a possibilidade de obtenção do “*grau de mestre inscrevendo-se num ciclo de estudos de mestrado da especialidade, solicitando a creditação da formação adquirida na respetiva licenciatura e apresentando, em alternativa à dissertação, um relatório detalhado sobre a sua atividade profissional, objeto de prova pública que incluirá a discussão das experiências e competências adquiridas*” (Conselho de Reitores das Universidades Portuguesas, 2011).

Neste capítulo introdutório, e indo ao encontro do princípio enunciado pelo CRUP, começamos por descrever, sucintamente, as funções desenvolvidas ao longo do nosso percurso profissional. De seguida, apresentamos os fundamentos para a escolha do tema desenvolvido no resto do relatório, o qual está estritamente relacionado com a nossa experiência profissional e competências adquiridas no âmbito da mesma.

1.1. Breve descrição do percurso profissional

Concluímos a licenciatura de Economia em 1997, na Faculdade de Economia do Porto e, no final do mesmo ano, iniciamos a nossa atividade profissional.¹

¹ Ver *Curriculum Vitae* (CV) no Anexo I. No Anexo II são apresentados os certificados de formação académica e profissional.

De junho de 1997 a janeiro de 1999, desempenhamos funções num escritório de contabilidade, onde eramos responsáveis pela contabilidade organizada e processamento de salários de uma carteira de empresas.

Após este período, seguiu-se uma experiência numa empresa de caixilharias, onde eramos responsáveis pela parte contabilística localizada em Vila Real, e onde trabalhamos durante seis meses.

Posteriormente, estivemos mais seis meses na Associação Douro Histórico inserida na região do Douro, em Sabrosa, onde eramos responsáveis pela elaboração de vários projetos agrícolas com apoios comunitários, direcionados e inseridos na região.

Em maio de 1999, iniciamos a nossa carreira no setor bancário, no Banco BPI, como Bolseira (Gestora de Clientes Particulares), seguindo-se a função de Gerente, que exercemos desde 2002 até à data atual. No âmbito deste cargo lidamos tanto com o segmento de Clientes Particulares, como com o segmento de Empresários e Negócios (E&N), sendo este último o que nos desperta mais interesse. Estes vinte anos de experiência na área bancária foram passados em vários mercados, como o de Vila Pouca de Aguiar, Lamego, Vila Real e Régua, todos eles muitos específicos e com diferentes formas de funcionamento.

Em maio de 2016, frequentamos o Programa Avançado da Academia BPI na *Nova School of Business and Economics - Executive Education* de Lisboa com a duração de 63 horas presenciais (Anexo II), o qual foi bastante importante para a nossa atividade profissional.

Nos últimos cinco anos, encontramos-nos a exercer funções bancárias na cidade da Régua, o que fez com que tentássemos aprofundar ainda mais o conhecimento do meio e tecido empresarial da região onde nos inserimos. Quando iniciamos o nosso trabalho neste mercado e neste balcão, percebemos que o universo dos clientes era maioritariamente do segmento de particulares, pelo que o nosso foco passou a ser a exploração e captação de empresas da região, clientes ligados à produção de vinhos, explorações agrícolas e exportação.

1.2. Motivação para o estudo

O facto de profissionalmente estarmos inseridos neste mercado tão peculiar dos vinhos levou a que pretendêssemos realizar o nosso relatório profissional conducente ao grau de Mestre

em Ciências Económicas e Empresariais, por forma a complementar a nossa atividade profissional, com um estudo do sector vinícola. Por outro lado, tendo o cargo de Gerente de uma instituição bancária (BPI), em que analisamos diariamente o tecido empresarial da região através das propostas empresariais de crédito que vão surgindo e às quais tem de ser dada resposta, permitiu-nos perceber que o sector vinícola da região tem potencial de expansão, principalmente para mercados emergentes e desconhecidos da parte de quem vende, originando algum medo do risco inerente ao negócio da exportação. Daí, considerarmos importante que, neste estudo, seja dada particular atenção à evolução das exportações de vinho do Porto e às soluções bancárias disponíveis direcionadas para o incremento das vendas para o mercado internacional.

Em vários estudos realizados anteriormente sobre o vinho do Porto, este produto é caracterizado como um caso típico de globalização, estando a sua produção, exportação e preços sujeitos a substanciais flutuações ao longo do tempo (Rebelo e Correia, 2008; Rebelo e Caldas, 2013; Correia *et al.*, 2015). A análise recentemente efetuada por Gouveia e Macedo (2018), para o período 2006-2016, mostra que, em geral, o comércio de vinho do Porto tem vindo a diminuir em volume e, de modo menos acentuado em valor, com o preço médio de venda a aumentar.

Ao analisar o sector vinícola e a sua vertente empresarial ligada à produção, engarrafamento e exportação, percebe-se que este apresenta atualmente potencial de crescimento, quer para o mercado interno quer para o externo, mas não dispõe de todos os meios suficientes para que este crescimento seja pleno. Assiste-se, também, a muitas deficiências e faltas de apoio que deveriam ser dadas pelo Estado direcionadas à região e a todos os agentes económicos que nela interagem.

As instituições bancárias inseridas no meio assumem-se, assim, como mais um importante agente económico da Região Demarcada do Douro (RDD), detendo soluções específicas voltadas para a região. Este é o caso do BPI que comercializa soluções que vão ao encontro das necessidades das empresas que, neste momento, estão a explorar o mercado interno e externo, funcionando como um parceiro de negócio, apoiando e adiantando muitas das vezes as verbas que os clientes têm a receber e que tardam em chegar, originando alguns constrangimentos de tesouraria.

Pelos motivos referidos, o presente relatório tem como principal objetivo desenvolver uma análise do sector do vinho do Porto, com particular ênfase na evolução recente das exportações e nos produtos bancários adequados ao fomento das vendas externas deste produto. A metodologia usada é de natureza descritiva, com recurso à capacidade crítica e reflexiva, suportando a fundamentação na pesquisa de documentos e análise de dados estatísticos de entidades oficiais e artigos científicos já publicados sobre o tema.

O relatório está organizado por capítulos. Após a introdução, no capítulo 2 é efetuada uma caracterização geral da RDD (descrevendo-se a área de cultivo de vinha e respetiva alocação ao mosto generoso), os tipos de vinho do Porto, os principais agentes económicos e suas relações e os apoios ao investimento nesta região. No capítulo 3 analisa-se, sucintamente, o sector do vinho do Porto no passado recente, através da evolução dos dados da produção e, sobretudo, da exportação. No capítulo 4 são evidenciadas as soluções bancárias que poderão vir a incrementar as exportações de forma segura para clientes e mercados novos. O último capítulo resume as principais conclusões e apresenta uma reflexão individual sobre o sector do vinho do Porto e o seu futuro.

Espera-se que este relatório possa vir a contribuir de forma positiva para o conhecimento mais aprofundado da realidade da RDD bem como o funcionamento do mercado em causa, representando uma mais-valia para os leitores.

2. A INDÚSTRIA DO VINHO NA REGIÃO DEMARCADA DO DOURO

Falar do vinho do Porto, contextualizando-o no tempo, implica perceber algumas das características mais importantes deste produto, sendo a principal a variedade de uvas utilizadas na sua produção e as características da RDD, peculiares quer pelas condições do solo quer pelo microclima que se faz sentir nesta região².

2.1. Contexto histórico e caracterização sucinta da Região Demarcada do Douro

A RDD é uma das mais antigas regiões demarcadas de vinhos, com mais de 250 anos. Na mesma, existem duas DOP - Denominações de Origem Protegida (Porto e Douro) que incluem quatro vinhos (Porto, Douro, Moscatel Douro e Espumante Douro) e uma IGP - Indicação Geográfica Protegida (Duriense).

A RDD situa-se no nordeste de Portugal, na bacia hidrográfica do Douro, rodeada de montanhas e socacos que lhe dão características morfológicas e climáticas peculiares de microclima, condicionadoras do aproveitamento económico dos recursos naturais e das atividades aí desenvolvidas.

Apesar de algumas teses defenderem que a viticultura é praticada nas margens do Alto Douro e seus afluentes há aproximadamente dois milénios, ela ganha especial relevo apenas na idade média quando passa a ser a principal fonte de abastecimento de vinhos da cidade do Porto e a ter uma importância de destaque na economia portuguesa mantendo-se até à atualidade com um peso significativo na economia nacional pelo papel que assume na balança comercial do país.

Devido ao peso do vinho do Porto no comércio internacional português, em 1756 o Marquês de Pombal criou a primeira designação de origem de vinhos, então denominada Região Demarcada do Douro³ (Figura 1). Segundo alguns investigadores, esta foi oficialmente a primeira região demarcada no mundo vitivinícola, criada em 10 de setembro de 1756 e, desde

² É de salientar que apenas são considerados vinhos do Porto aqueles cuja produção contém uvas da RDD.

³ O primeiro registo de exportação de vinho do Porto data de 1678.

2014, que este dia passou a ser a data escolhida para celebrar o dia do vinho do Porto, mantendo-se até à data atual.



Figura 1. Região Demarcada do Douro

Atualmente, a RDD estende-se por cerca de 250 mil hectares, sendo que 44 mil são dominados por vinhas e 26 mil hectares estão autorizados a produzir vinho do Porto. É nesta região de montanhas e de socalcos que se podem encontrar mais de 100 castas diferentes aptas à produção do respetivo vinho. Quando comparado este número com o número total de castas nacionais (aproximadamente 250), percebemos a importância da região no cômputo geral (40 % das castas estão centradas na RDD) deste ramo de negócio.

O vinho do Porto é regulamentado através de um Instituto, o Instituto Português dos Vinhos do Douro e do Porto (IVDP), um organismo central com jurisdição sobre todo o território nacional, com sede no Peso da Régua e uma delegação no Porto. A sua missão é “promover o controlo da qualidade e quantidade dos vinhos do Porto, regulamentando o processo produtivo, bem como a proteção e defesa das denominações de origem Douro e Porto e indicação geográfica Duriense” (fonte: site do IVDP⁴, sem data).

As uvas mais utilizadas na produção do vinho do Porto são: Touriga Nacional, Touriga Franca, Tinta Roriz, Tinto Cão, Tinta Barroca, Tinta Amarela e Sousão (tintas); Códega,

⁴ <https://www.ivdp.pt>

Malvasia Fina, Gouveio, Rabigato, Moscatel Galego Branco e Viosinho (brancas). Apesar da variedade de castas, torna-se importante perceber se as mesmas são de qualidade para a produção do vinho, assistindo-se à necessidade de criar um modelo que permitisse uma classificação das uvas de acordo com a sua qualidade.

No final da década de 1940, o engenheiro Moreira da Fonseca (o então presidente do IVDP), criou um método de pontuação de terrenos, que previa um total de 12 critérios, relacionados com a localização, a inclinação, a incidência solar ou a idade da vinha. As vinhas eram classificadas de A até I e, para a produção de vinho do Porto, os terrenos situavam-se entre as letras A e F. Este método manteve-se até à atualidade, sendo que o preço pago de A até F por pipa é um preço por ordem decrescente e varia de ano para ano. As vinhas só serão consideradas aptas para efeito da produção de vinho do Porto a partir do 5º ano de plantação. Além disso, para cada uma das parcelas de vinha é determinado um coeficiente de benefício, por letra (Quadro 1).

Quadro 1. Classificação dos prédios por letras

Classe	Pontuação
A	>1200
B	entre 1001 e 1200 pontos
C	entre 801 e 1000 pontos
D	entre 601 e 800 pontos
E	entre 401 e 600 pontos
F	entre 201 e 400 pontos

Fonte: IVDP

A área da RDD divide-se em três áreas geográficas: Baixo Corgo, Cima Corgo e Douro Superior. O Quadro 2 refere-se à área total de cultivo adstrita em hectares a cada uma destas três regiões bem como o número de parcelas, em 2018.

Quadro 2. Caracterização das sub-regiões por dimensão das parcelas (2018)

Intervalos de área da parcela (ha)	Baixo Corgo		Cima Corgo		Douro Superior		RDD	
	Nº parcelas	Área total (ha)	Nº parcelas	Área total (ha)	Nº parcelas	Área total (ha)	Nº parcelas	Área total (ha)
área total <= 0,1	20 355	865	20 848	909	3 790	186	44 993	1 961
0,1 < área total <= 0,5	15 186	3 484	19 474	4 650	6 020	1 537	40 680	9 670
0,5 < área total <= 1	3 228	2 268	5 179	3 642	2 357	1 684	10 764	7 594
1 < área total <= 2	1 786	2 454	2 783	3 838	1 445	2 006	6 014	8 299
2 < área total <= 5	890	2 595	1 318	3 907	762	2 286	2 970	8 788
5 < área total <= 8	145	889	252	1 564	138	855	535	3 308
8 < área total <= 10	26	228	74	654	54	485	154	1 366
10 < área total <= 20	25	319	65	865	47	626	137	1 810
área total > 20	5	135	11	331	9	238	25	704
TOTAL	41 646	13 237	50 004	20 360	14 622	9 903	106 272	43 500

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do IVDP

A RDD ocupa uma área total de 43,5 mil ha, com a área de Baixo Corgo a ocupar 30,43%, a região Cima Corgo 46,80% e o Douro Superior 22,76 %. Constata-se, também, a existência multi-parcelar com a maior parte de área cultivada concentrada nas parcelas de menor dimensão.

Importa, igualmente, perceber qual a percentagem de cada uma destas três regiões para a produção do mosto generoso e a sua distribuição por cada uma das parcelas já descritas anteriormente pelo método de pontuação de terrenos, como se apresenta no Quadro 3.

Quadro 3. Mosto generoso distribuído por classe de parcela (2018) / Litros

	Baixo Corgo	Cima Corgo	Douro Superior	Total
*	820 864	922 922	473 129	2 216 915
A	1 436 282	13 069 583	2 967 059	17 472 924
B	4 903 933	5 060 709	2 595 180	12 559 822
C	6 669 833	5 017 224	3 371 628	15 058 685
D	4 691 609	4 144 831	2 173 897	11 010 337
E	2 036 101	1 776 339	853 494	4 665 934
F	281 256	324 097	202 749	808 102
TOTAL	20 839 878	30 315 705	12 637 136	63 792 719

Fonte: IVDP

Analisando os dados do Quadro 3, e especificamente os da Região de Cima Corgo que ocupa uma maior área cultivável, é na parcela tipo A que se concentra a maior produção de generoso com uma percentagem de 43,11% seguido das parcelas Tipo B e C respetivamente, com valores percentuais de 16,69% e 16,55%. No caso das restantes parcelas, constata-se que é na Região do Baixo Corgo que a parcela tipo D assume maior relevância (22,51%), seguida da parcela tipo E, com 9,77%; a parcela tipo F tem maior expressão na Região de Cima Corgo, onde ocupa 1,07%.

Um dos fatores que veio condicionar e alterar o mercado dos vinhos foi a entrada de Portugal na então Comissão Económica Europeia, tendo obrigado esta indústria a fazer grandes alterações na designação dos vinhos produzidos, nomeadamente nos vinhos de Mesa, nos vinhos regionais, mas também no vinho do Porto. A produção de vinho do Porto rege-se por uma série de regulamentação, quer de decretos-lei quer de portarias, que pode ser consultada no *site* do IVDP de forma bastante prática e clara.

Mas afinal o que é o Vinho do Porto, quais os seus tipos e qualidades e como o podemos descrever de forma sucinta? É o que procuramos responder na próxima secção...

2.2. Tipos de vinho do Porto

Licor de extrema leveza que em dias mais frios de Inverno aquece a Alma.

Autor desconhecido

O vinho do Porto é por norma um vinho fortificado com graduação bastante superior a um vinho normal ou tranquilo e consumido em diferentes ocasiões em relação a todos os outros. Este vinho licoroso é produzido na RDD em condições peculiares e únicas, sendo o resultando de uma mistura de vários fatores naturais, climatéricos e fatores humanos, tornando-o por isso único e especial, com diferentes qualidades, sabores e até texturas e cores.

A Figura 2 mostra os principais estilos de vinho do Porto comercializados no mercado e agregados em quatro categorias: Rosé; Branco; Tawny e Ruby.

Os **estilos** de Vinho do Porto



Fonte: A Via Secreta dos Vinhos (<https://ncultura.pt>)

Figura 2. Os estilos de vinho do Porto

Sempre que o consumidor compra um vinho do Porto tinto, a primeira dúvida que lhe surge no momento de compra é se deve optar por um Porto Ruby (2 categorias) ou Porto Tawny (3 categorias).⁵ Esta distinção tem por base o tipo de envelhecimento: enquanto no Tawny o envelhecimento é feito em pipa, no Ruby o envelhecimento é feito em garrafa, sendo que no primeiro o envelhecimento leva mais anos em relação ao segundo, tornando-o um vinho mais caro em relação a todos os outros do mercado.

Conforme o próprio nome indica, no vinho do Porto Ruby a sua cor é semelhante a um ruby, sendo que são envelhecidos apenas 2 a 3 anos em pipas de carvalho passando depois para garrafas. Devido ao baixo contacto com a madeira e à fraca oxidação, preservam o sabor original do vinho e um sabor mais intenso, sendo vinhos frutados, ricos, com carácter jovem, com realce nas frutas silvestres como ameixa. O facto de preservar o sabor original do vinho no seu envelhecimento, leva a que sejam vinhos mais fortes e intensos que os Tawnys. A capacidade evolutiva destes vinhos é menor, sendo assim vinhos para abrir entre 3 a 5 anos.

Relativamente aos Tawnys, estes são elaborados com as mesmas castas que os Rubys mas após o envelhecimento de 2 ou 3 anos em pipas de carvalho processa-se a transferência para barricas de carvalho francês com capacidades de 550 litros. O facto de estarem em contacto com a madeira permite-lhes respirarem mais, ocorrendo o processo de envelhecimento de

⁵ Todas as categorias de vinho do Porto estão reconhecidas pelo IVDP no artigo 33 do Decreto-lei n.º 173/2009, de 03 de agosto.

uma forma mais rápida e eficaz. Devido à elevada oxidação e ao próprio contacto com a madeira das barricas apresentam uma cor mais clara, tendo como característica a complexidade aromática associada aos frutos secos. Em suma, são vinhos menos encorpados que os anteriores, mais doces a que a madeira confere um aroma tostado, a café, a mel e a chocolate, entre outros.

Para além destes dois tipos, temos também o vinho do Porto Branco (com duas categorias) e o vinho do Porto Rosé. O vinho do Porto Branco é produzido com uvas brancas, enquanto o segundo é fabricado com uvas tintas sem processo de oxidação durante a sua conservação e deve ser consumido novo, ou seja, com poucos anos. O facto de não ter a oxidação leva-o a ter uma cor mais rosada como o próprio nome indica.

O consumo de vinho do Porto tem uma certa conotação emocional, associando-se o consumo deste ao conforto, aconchego, elegância e até à nostalgia do passado do País, devido a toda a história inerente à sua produção, estando as outras bebidas alcoólicas ligadas a momentos de alegria, entusiasmo e relaxamento.

2.3. Agentes económicos da RDD e suas relações

Esta secção evidencia a diversidade de agentes, entidades e organizações institucionais relacionados com a produção, engarrafamento e exportação de vinho do Porto, bem como a rede de interligações que se estabelecem entre eles. A boa gestão desta rede de relações é determinante para o sucesso deste setor.

2.3.1. Principais tipos de produtores

A produção de vinho na RDD, e no caso específico do vinho do Porto, é dividida em 4 tipos de produtores:

- Produtores-Engarrafadores, que são agentes económicos com áreas próprias de produção, que fazem a vinificação, engarrafamento e comercialização do seu próprio vinho, independentemente da dimensão comercial que possuem;
- Adeias Cooperativas, que engarrafam e comercializam os vinhos dos seus Associados;
- Médios e grandes produtores;

- Outros agentes e empresas que atuam na área envolvente.

Na região do Douro predomina essencialmente o minifúndio, ou seja, existe um elevado número de pequenos produtores e empresários em nome individual, que devido à pequena dimensão do negócio enfrentam alguns problemas na produção do vinho. Muitos destes produtores tentam dar sucessão a um negócio de séculos e que vai passando de geração em geração (exemplos: Quinta do Mourão, Quinta das Lamelas, Quinta do Crasto, Quinta do Vallado, etc.).

A melhoria técnica que se tem registado nas últimas décadas, principalmente na área de minifúndio, resulta de um crescente esforço de investimento dos agentes inseridos na região e que lhes permite, atualmente, possuir uma tecnologia mais moderna, associada às melhores condições da vinha, bem como adequadas condições humanas e biológicas para a produção de vinho.

Tem vindo a ser registado um aumento de mecanização na vinha, mas ainda não se chegou sequer ao que seria o ponto ideal. Para essas mecanizações muito têm contribuído os programas VITIS (Regime de Apoio à Reconversão e Reestruturação das Vinhas do Continente). Vários projetos VITIS têm sido aprovados pelas Direções Regionais de Agricultura e Pescas (DRAP) no âmbito de candidaturas individuais ou agrupadas.⁶

2.3.2. Relações entre os agentes económicos

Constata-se que o sucesso do negócio relacionado com o vinho do Porto está dependente de uma boa gestão nas relações de força entre produtores e exportadores. Relativamente à organização da RDD, esta conheceu algumas alterações importantes com a adesão à Comunidade Europeia num processo de adaptação demorado e complexo e que ainda hoje não está concluído (e que terá ainda muito que evoluir). Nesta área tornou-se também aqui importante e, de certa forma até crucial, o desmantelamento do corporativismo (que se verificava), o papel desempenhado pelo Estado e o aparecimento e desaparecimento de determinadas entidades (Peixoto, 2011).

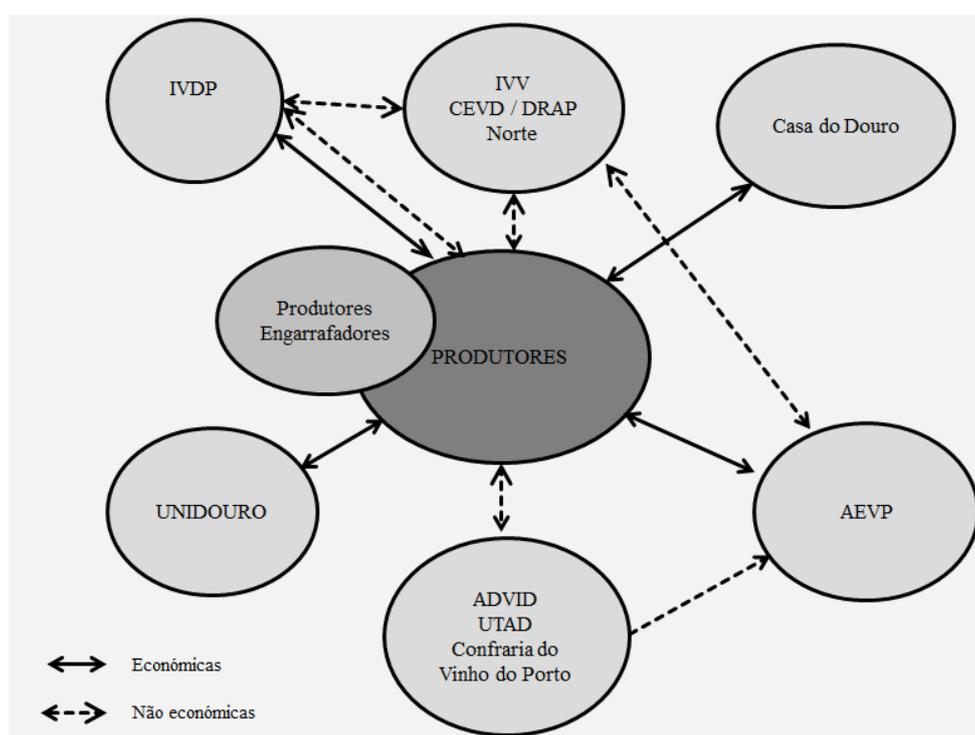
A posição estratégica de mercado de cada grupo depende não só dos recursos que cada um detém, mas também do poder que adquire para que possa influenciar as medidas de política

⁶ De acordo com informação obtida na ação de formação ministrada por Rebelo e Magalhães (2017).

económica dirigidas ao mercado do vinho do Porto, exercendo uma influência sobre a política de preços.

O papel do Estado tem sido preponderante para as mudanças que, entretanto, foram ocorrendo e ajustando o mercado da RDD, mas apesar de todas estas mudanças não se constata já ter atingido o modelo ótimo de mercado nem um ponto de equilíbrio entre todos os agentes económicos (Peixoto, 2011; Valins, 2016).

Na Figura 3 encontram-se representadas os principais agentes, entidades e organismos a operarem na RDD e os vários relacionamentos que se estabelecem entre eles. Atualmente, alguns já não existem como é o caso da Casa do Douro, que durante anos foi uma entidade muito importante da região. Todas estas entidades estão interligadas assumindo os produtores um papel central e constituinte da base do esquema económico da produção do vinho do Porto.



Fonte: IVDP

Figura 3. Relações entre os principais agentes económicos e não económicos da RDD, 2016

Os dados referentes ao número de operadores para a categoria DOP Douro (Quadro 4), mostram que, em 2018, existiam 1042 operadores, o que compara com 1019 em 2017 e 966

em 2016. O maior número de operadores está concentrado na categoria dos “Produtores, armazenistas e engarrafadores”, seguido dos “Viti-engarrafadores”. Em 2018, estes dois tipos de operadores tinham um peso no total de operadores de 37,33% e de 35,60%, respetivamente. No mesmo ano houve um aumento do número de entidades a operar nestas duas categorias (2,64% e 1,37%), embora a um ritmo inferior ao registado em 2017 (7,37% e 2,52%). A categoria dos “Produtores” representa uma percentagem mínima de 6,24%, o que denota uma fragilidade da parte dos produtores relativamente ao mercado.

Quadro 4. Número de operadores nos anos de 2016, 2017 e 2018

Agentes D.O. Douro	Nº operadores (2016)	Nº operadores (2017)	Nº operadores (2018)
Viti-engarrafadores	357	366	371
Produtores	64	64	65
Produtores + Armazenistas	3	3	4
Produtores + Engarrafadores	61	67	66
Produtores + Armazenistas + Engarrafadores	353	379	389
Armazenistas	11	11	13
Armazenistas + Engarrafadores	117	129	134
Total	966	1 019	1 042

Fonte: IVDP

No caso dos agentes DOP Porto a operar no mercado nos três anos analisados, de acordo com informação extraída da revista de vinhos “Portuguese Wine Productions Industry”, publicada em 2018, registou-se um aumento de 7,87% em 2018 e de 4,35% em 2017. Especificamente, no caso do vinho do Porto, os maiores produtores em 2018 eram: Porto Cruz (9,7%); Symington (7,7%); Taylor Fladgate (5,4) e Sogevinus (2,2%). No mercado global dos vinhos do Douro e do Porto aparece a Sogrape (9,7%) como o maior produtor e com uma posição significativa e dominante.⁷

⁷ Millenium Investment Banking (2017).

2.4. Apoios ao investimento

Os fundos comunitários, tal como já referido anteriormente, têm assumido um papel determinante na reestruturação da vinha da RDD (Quadro 5) pelo que requerem uma análise mais pormenorizada da sua evolução ao longo do tempo.

Quadro 5. Evolução da área de vinha reestruturada com apoios comunitários

	Anos	Área (ha)
PDRITM	1985-1990	2 800
Programa Operacional (90-93)	1990-1993	1 950
PAMAF	1994-1999	2 450
VITIS	2000-2007	10 000
RARRV	2008-2009	1 094
RARRV	2009-2010	1 274
RARRV	2010-2011	1 126
RARRV	2011-2012	1 049
RARRV	2013-2014	1 329
VITIS	2015-2016	1 588
VITIS	2016-2017	1 252
VITIS	2017-2018	1 676
VITIS	2018-2019	713
	TOTAL	28.301

Nota: PDRITM – Projeto de Desenvolvimento Rural Integrado de Trás-os-Montes; PAMAF- Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal; RARRV - Regime de Apoio à Reestruturação e Reconversão da Vinha; VITIS – Regime de Apoio à Reestruturação e redas Vinhas do Continente.

Fonte: IVDP

Analisando os dados referentes ao período de 1985 a 2019, no que respeita à reestruturação de vinha/hectare, sobressaem dois aspetos importantes e, de certa forma, flagrantes: foi com o programa VITIS (2000-2007) que foi registada a maior parte de plantação de vinha (10 mil hectares); o programa VITIS contribuiu para mais de metade (53,81%) da área de vinha reestruturada com apoios comunitários desde 1985. Este período de crescimento incrementou também a economia local, dado que associado a este serviço existem outros que são contratados e que ajudam na economia local (construção de muros, serviços agrícolas e até a própria compra de videiras para plantação). Sempre que este tipo de apoios à conversão e reestruturação da vinha se encontram suspensos, economicamente e em termos bancários nota-se uma quebra neste tipo de pedidos de financiamento e até quebra de faturação das pequenas empresas locais ligadas a empreitadas agrícolas.

Face à sua relevância, impõe-se uma breve descrição da Linha VITIS na atividade bancária do BPI, atualmente em comercialização, e bastante procurada pelos agentes económicos da RDD, mais especificamente na região de Peso da Régua.

Linha de Crédito BPI VITIS

A linha BPI VITIS é uma linha de crédito que permite a antecipação até 100% da totalidade do incentivo a receber do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas (IFAP), das candidaturas aprovadas no âmbito do VITIS. O VITIS constitui uma das denominadas medidas de apoio ao mercado definidas no âmbito da Política Agrícola Comum (PAC), estando especificamente vocacionada para apoiar o sector da viticultura. Esta linha tem como principais vantagens:

- Poder avançar com a realização do investimento, logo após a aprovação da candidatura (através do adiantamento do total do projeto) ou através de disponibilização de crédito em conta corrente do cliente ou através de emissão de Garantia Bancária a favor do IFAP;
- Obter liquidez, por via da antecipação de até 100% do incentivo do projeto (desde que o projeto esteja aprovado), permitindo que o cliente antecipadamente avance com o investimento sem que tenha que aguardar a disponibilização dos fundos da parte do IFAP.

Podem beneficiar desta linha as pessoas singulares ou coletivas, de natureza pública ou privada, que cumulativamente: (1) exerçam ou venham a exercer atividade vitícola (viticultura) em território continental; (2) sejam proprietárias de parcelas agrícolas com vinha ou detentoras de títulos válidos que confirmam o direito à sua normal exploração por um prazo mínimo de 5 anos.

São elegíveis para a Linha VITIS os projetos aprovados pelas DRAP no âmbito de candidaturas, individuais e agrupadas, submetidas ao Programa VITIS das campanhas agrícolas de 2016/2017 e 2017/2018. As operações podem ser apresentadas e estruturadas de diversas formas e o adiantamento pode ser de vários tipos: Empréstimo a Prazo Fixo para Adiantamento de Incentivo (com montantes mínimo de 10 mil Euros e máximo de 100% da componente de incentivo da candidatura - comparticipação financeira); Garantia Bancária para Adiantamento de Incentivo (montante mínimo de 25 mil euros e máximo de 100% do valor do incentivo a adiantar), cujos prazos podem ir até 24 meses, contados da data da

comunicação da decisão de aprovação da candidatura do projeto VITIS, e cujo reembolso ocorre após pagamento pelo IFAP da participação financeira, em montante equivalente ao valor antecipado, ou no prazo máximo de 24 meses contados da data da comunicação da decisão de aprovação da candidatura VITIS, consoante o que ocorrer em primeiro lugar.

Em qualquer das duas opções apresentadas, o Banco solicita como garantias no Empréstimo a Prazo Fixo para Adiantamento de Incentivo a consignação obrigatória do valor do incentivo a receber através do IBAN (International Bank Account Number) do cliente BPI que é trancado junto do IFAP e exige outras garantias, nomeadamente Livrança em Branco subscrita pela empresa e avalizada pelos sócios. Na opção da Garantia Bancária para Adiantamento de Incentivo, o Banco exige a apresentação da minuta da Garantia Bancária que será nos moldes facultados pelo IFAP e que será emitida pelo BPI, permitindo ao cliente obter a disponibilização da totalidade do valor do incentivo que terá a receber. É importante referir que, quer num caso quer no outro, se o cliente não cumprir com o que está estipulado no projeto poderá não haver lugar a pagamento da parte do IFAP. Existirá sempre o compromisso de manutenção de IBAN do BPI (truncagem do mesmo junto do IFAP) para recebimento do incentivo, o que poderá ser outra das condições solicitadas pela entidade bancária.

Resumidamente, o que o Banco efetua é um adiantamento ao cliente para que o mesmo possa avançar com o investimento porque, por norma, estes fundos demoram algum tempo a serem creditados por parte do IFAP (podendo atingir um máximo de 24 meses, muitas das vezes até prorrogados). Sendo a agricultura um sector sazonal, requer que haja determinados *timings* para a plantação e para os trabalhos agrícolas, pelo que os agentes económicos têm que avançar com os mesmos mas a maior parte das vezes não têm fundo de maneio para tal. De salientar que, economicamente, regista-se um acréscimo de produção de todas as empresas envolvidas (empreiteiros agrícolas, construção civil associada aos muros e até nas empresas de venda de plantas/videiras).⁸

⁸ Ver Calendário de Pagamentos IFAP - Campanha 2017 (www.ifap.pt).

3. ANÁLISE DO SETOR DO VINHO DO PORTO

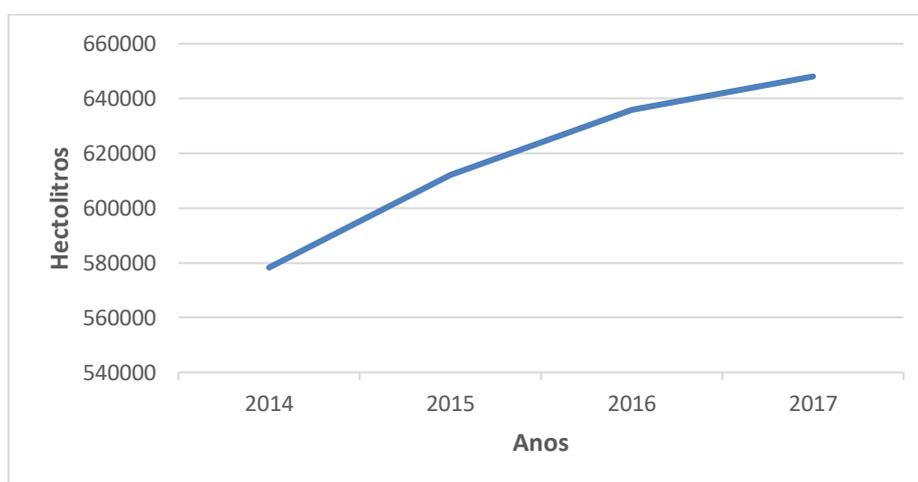
Neste capítulo analisamos a evolução recente do setor do vinho do Porto, focando a nossa atenção na sua produção e comercialização desde 2014.

3.1. Evolução da produção

Para perceber as dinâmicas da produção de vinho do Porto, começamos por examinar a evolução da produção do mosto generoso, o qual representa uma das importantes componentes do vinho do Porto.

3.1.1 Mosto generoso

A Figura 4 ilustra a evolução da produção de mosto generoso no período 2014-2017.



Fonte: IVDP

Figura 4. Evolução da produção de mosto generoso (2014-2017) / hectolitros

Verifica-se que a produção de mosto generoso exibiu uma evolução significativa e ascendente atingindo o seu valor máximo em 2017, com uma produção líquida de aproximadamente 650 mil hectolitros, o que permite concluir que foi um bom ano agrícola para o sector vinícola, denotando uma aposta clara neste sector por parte dos viticultores. O ano de 2014 foi o ano de menor produção, com cerca de 580 mil hectolitros, após o que se

verificou um ritmo de crescimento expressivo, com o seu máximo em 2015 (5,87%) e uma desaceleração nos dois anos seguintes (3,85% e 1,93%, respetivamente em 2016 e 2017).

Igualmente relevante, é conhecer como foi a distribuição da produção de mosto generoso por cada uma das parcelas de cultivo no período em análise. Examinando o Quadro 6, é evidente o aumento da produção de mosto generoso em todas as classes de parcelas no período 2014-2017, com exceção da parcela tipo F a partir de 2015. No caso da parcela tipo A, que tem maior expressão na produção de mosto generoso, podemos retirar duas grandes conclusões: a primeira é que este tipo de parcela foi responsável, em média, por cerca de 27% do total da produção no período analisado; a segunda conclusão é que o aumento denotado de produção de mosto generoso neste tipo de parcelas faz transparecer uma aposta clara na classe de benefício A, quer através de plantações novas quer através da replantação de castas já existentes.

De salientar que o quantitativo de mosto generoso a produzir anualmente é feito através do comunicado de vindima pelo IVDP (conforme definido no Decreto-Lei n.º 173/2009 de 03 de agosto do Diário da República 2ª série). Nesse mesmo comunicado é fixado o quantitativo de mosto generoso por classe e por hectare de vinha, bem como os respetivos coeficientes por parcela. A informação sobre a produção individual de cada viticultor pode ser recolhida na declaração de colheita e produção (DCP), sendo entregue anualmente no IVDP. Essa mesma declaração inclui áreas e produções por tipologia e cor.

No corrente ano de 2019, o comunicado foi publicado em 25 de julho de 2019, tendo sido fixado o valor de 108 mil pipas que compara com 116 mil em 2018, pelo que a RDD registou, assim, uma diminuição na ordem dos 7%. Partindo da base de cálculo de que o preço de venda das uvas para generoso ronda os 1,2-1,3 €/kg, e como uma pipa tem capacidade para cerca de 550 litros (à volta de 750 kg de uvas), o preço de venda ao produtor por pipa ronda, em média, os 900-975 € por pipa. Por conseguinte, em termos económicos, será uma quebra de 7,2-7,8 milhões de euros para a região.

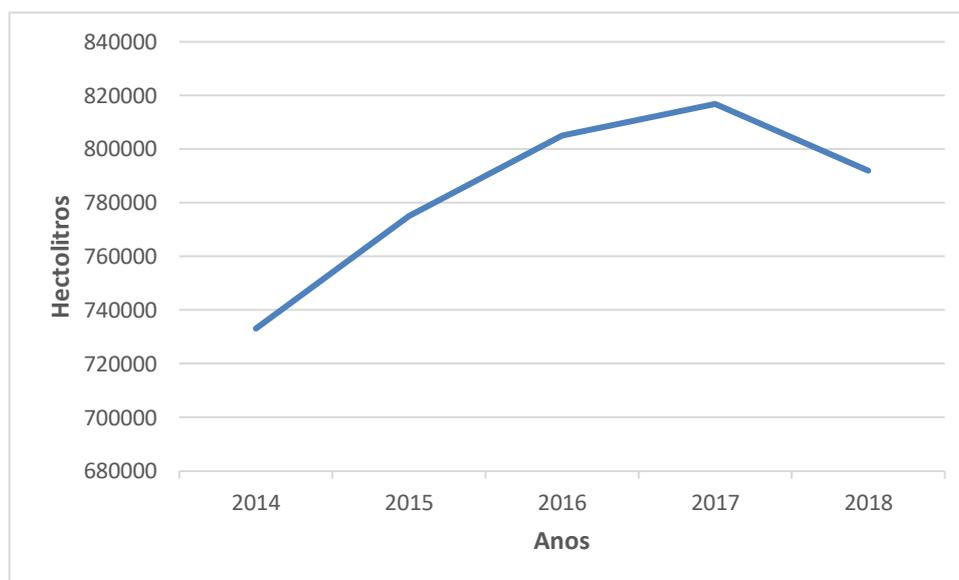
Quadro 6. Evolução da produção de mosto generoso distribuído por classe de parcela (2014-2017) / hectolitros

	Baixo Corgo				Cima Corgo				Douro Superior				Total			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
*	13649	13338	10628	8819	13824	13657	12055	10734	4262	4205	4612	4647	31735	31200	27295	24200
A	12427	12912	14075	14542	115315	122650	127786	131971	24146	26010	27676	29123	151887	161572	169537	175636
B	41317	44398	47598	49196	45270	48462	51109	51455	23168	24731	25066	26052	109754	117591	123773	126703
C	59474	63351	66285	68101	43535	46797	49051	50211	29367	31299	33206	33556	132376	141448	148542	151868
D	43312	45536	47348	48116	36465	38565	40967	42177	19976	21091	21876	22550	99754	105192	110191	112843
E	18908	19775	20740	21057	16954	17678	18048	18319	8467	9019	9002	8930	44328	46472	47789	48306
F	2863	3008	3012	3011	3259	3343	3385	3290	2329	2394	2274	2211	8450	8744	8671	8511
TOTAL	191949	202318	209685	212844	274621	291151	302400	308155	111715	118750	123713	127068	578285	612219	635798	648067

Fonte: IVDP

3.1.2 Vinho do Porto

Quando a análise é feita relativamente ao vinho generoso/Porto (Figura 5), podemos constatar que o volume de produção deste vinho aumentou continuamente desde 2014 até 2017, ano em que atinge o seu máximo (816,8 milhares de hectolitros), após o que experimentou uma diminuição em 2018.



Fonte: IVDP

Figura 5. Evolução da produção de vinho generoso/Porto (2014-2018) / hectolitros

Comparando com o total da produção de vinho na RDD (Anexo III), constata-se que o vinho do Porto representava, em geral, mais de metade deste total ao longo do período analisado. Especificamente, a importância relativa do vinho do Porto oscilou entre um peso mínimo de 48,24% em 2015 e um máximo de 63,02% em 2018. Estes números revelam claramente uma aposta específica neste produto de excelência da região, o vinho do Porto.

É importante referir que, aliado à produção de vinho na RDD, se tem assistido a uma tendência para crescimento do enoturismo. De acordo com Guedes e Marques (2018), para esse crescimento muito têm contribuído as melhorias significativas de contexto, com a construção das auto-estradas, a navegabilidade do rio Douro e o investimento público, e principalmente privado, que têm incidido na vertente do turismo. Segundo os mesmos autores estima-se que em 2015, no negócio do enoturismo em Portugal, tenham estado

envolvidos cerca de 2,2 milhões de clientes, um aumento de 15% face ao ano anterior, sendo este aumento expectável em termos de crescimentos anuais nesta vertente até ao final da década.

As caves de vinho do Porto em Gaia continuam a ser o maior ponto de atração e os principais visitantes são oriundos de países como o Brasil e Estados Unidos da América (EUA). Não podemos deixar de salientar o facto do enoturismo ter uma vertente sazonal estritamente ligada ao Verão, com o mês de setembro a ser o mês de maior afluência de visitantes, aproveitando a época das vindimas. Este tipo de visitas permite aplicar uma estratégia de marketing sobre os turistas, constituindo um instrumento privilegiado de promoção do vinho e das próprias marcas e uma interação com os consumidores de outros países (Guedes e Marques, 2018), tentando assim incrementar as vendas.

Para que esta relação de promoção e interação afetiva ao produto ocorra e de forma positiva torna-se necessário que: a experiência com o vinho resulte em emoções positivas, transmitindo sensações de prazer e entusiasmo; o ambiente envolvente, incluindo as vinhas, as instalações vinícolas e os recursos turísticos sejam agradáveis e finalmente que a experiência de relacionamento com os prestadores de serviços enoturísticos e com a população local seja ela também agradável, por forma a reforçar as emoções positivas da experiência com o vinho.

Constata-se que as próprias quintas do Douro têm vindo a procurar no Turismo uma forma de alargamento do negócio do vinho, tentando uma maior afirmação comercial, e contribuindo, desta forma, para o desenvolvimento local e do território. São exemplos: a Quinta Nova, a Quinta do Vallado, a Quinta da Pacheca, a Quinta de La Rosa, entre outras.

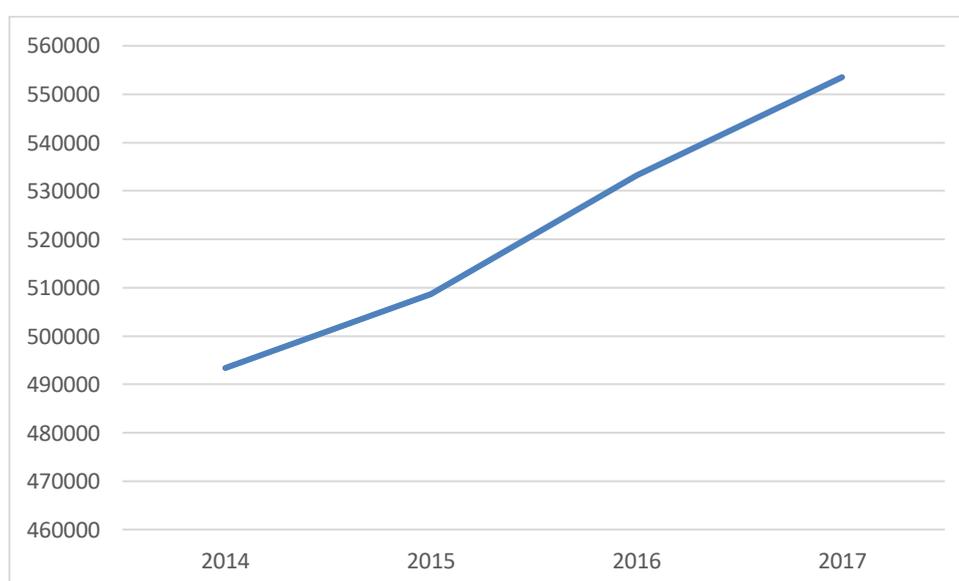
Por último, é de salientar que o enoturismo na RDD se encontra disperso por várias iniciativas singulares e individuais dos agentes económicos. A própria região ficaria a ganhar se houvesse uma maior concentração e organização bem como políticas públicas direcionadas para este segmento e que privilegiassem mais a RDD (Guedes e Marques, 2018).

3.2. Evolução da comercialização

Nesta secção analisamos a evolução das vendas de vinho do Porto em volume e valor, desde 2014. Para esta análise foram utilizados dados estatísticos disponíveis no site do IVDP.

3.2.1. Análise em valor: 2014-2017

A Figura 6 mostra que as vendas de vinho do Porto aumentaram de forma contínua no período 2014-2017. O ritmo de crescimento foi menos intenso entre 2014 e 2015, ano a partir do qual o crescimento foi mais acentuado, culminando no ano de 2017 com um valor de 553,5 milhões de euros.



Fonte: IVDP

Figura 6. Evolução das vendas de vinho do Porto (2014-2017) / milhares de euros

O vinho do Porto é um caso típico de globalização, sendo comercializado em quase todos os países do mundo. A Figura 7 descreve a evolução das vendas de vinho do Porto para 20 países que, em 2017, representavam, em conjunto, 95,93% do total de vendas deste produto.

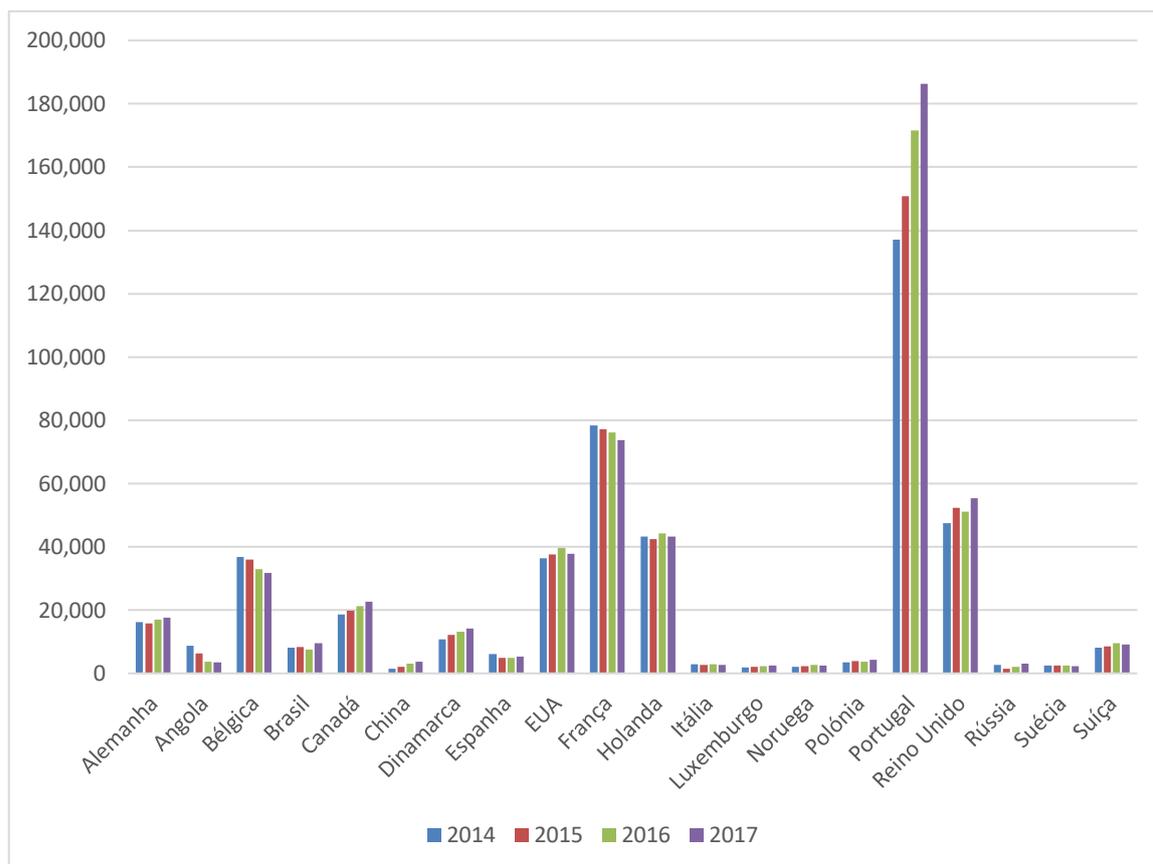


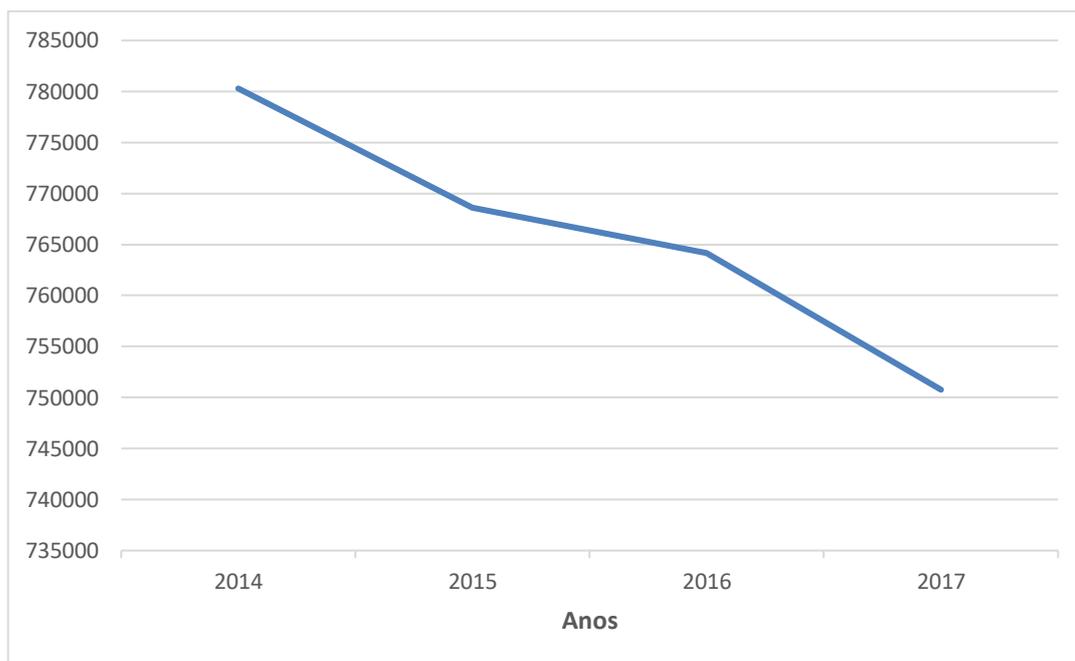
Figura 7. Evolução das vendas de vinho do Porto em valor, por destino (2014-2017) / milhares de euros

É evidente que Portugal é o principal consumidor, sendo responsável por uma percentagem significativa das vendas de vinho do Porto e com um comportamento crescente nos 4 anos analisados (27,79%, 29,65%, 32,17% e 33,65%, desde 2014 até 2017, respetivamente). A avaliar pelo aumento crescente do consumo, pode-se concluir que os Portugueses acreditam cada vez mais neste seu produto de referência.

A França, o Reino Unido, a Holanda, a Bélgica e os EUA são os cinco principais destinos da exportação de vinho do Porto. No caso da França e da Bélgica observa-se que houve uma quebra de consumo gradual no período temporal analisado; no Reino Unido os valores mais elevados foram atingidos no ano de 2015 e 2017; a Holanda manteve níveis de consumo muito idênticos; finalmente os EUA, também registaram, em geral, valores relativamente estáveis ao longo do período, destacando-se o crescimento ocorrido no consumo em 2016.

3.2.2. Análise em volume: 2014-2017

Quando se efetua uma análise à dinâmica da comercialização de vinho do Porto, para além do seu valor, é também importante observar a evolução em termos de volume. Conforme a Figura 8 mostra, no período 2014-2017 houve um decréscimo contínuo das vendas de vinho do Porto (na ordem dos 3,8%).



Fonte: IVDP

Figura 8. Evolução das vendas de vinho do Porto (2014-2017) / hectolitros

Conjugando a evolução descendente em quantidade com o comportamento de aumento das vendas em valor, pode-se concluir por um aumento do preço médio do produto, o que traduz uma clara aposta no produto nacional para expansão além-fronteiras no sector do comércio e uma receptividade crescente ao consumo mundial desta categoria de vinho.⁹

Quanto aos mercados de comercialização (Quadro 7), constata-se que Portugal continua a assumir uma importância significativa em termos de consumo do vinho do Porto. Ao longo

⁹ De acordo com dados divulgados no *site* do IVV - Instituto da Vinha e do Vinho (www.ivv.gov.pt), as empresas de vinho do Porto, em 2017, exportaram 644809 hectolitros no valor de 312,1 milhões de euros. Em relação ao ano anterior, tal traduziu-se em menos 0,9% em volume e mais 0,2% em valor, o que permitiu que o preço médio de exportação aumentasse para 4,84 euros o litro (um acréscimo de 1,2%).

do período analisado, o peso do consumo nacional foi crescente, culminando em 33,66% em 2017.

Quadro 7. Peso dos principais países em volume de vendas do vinho do Porto (2014-2017) / %

Período	2014	2015	2016	2017
Alemanha	3,27	3,09	3,20	3,17
Angola	1,75	1,24	0,67	0,61
Bélgica	7,44	7,07	6,17	5,73
Brasil	1,66	1,64	1,41	1,71
Canadá	3,76	3,90	3,98	4,11
China	0,31	0,40	0,57	0,66
Dinamarca	2,17	2,41	2,49	2,56
Espanha	1,26	0,94	0,92	0,96
EUA	7,39	7,41	7,44	6,83
França	15,87	15,19	14,29	13,33
Holanda	8,75	8,33	8,30	7,83
Itália	0,59	0,53	0,52	0,48
Luxemburgo	0,39	0,39	0,42	0,43
Noruega	0,43	0,44	0,50	0,46
Polónia	0,70	0,76	0,68	0,78
Portugal	27,79	29,66	32,18	33,66
Reino Unido	9,63	10,27	9,57	10,00
Rússia	0,56	0,31	0,37	0,57
Suécia	0,49	0,48	0,45	0,41
Suíça	1,66	1,69	1,80	1,64
TOTAIS	95,87	96,14	95,95	95,93

Fonte: IVDP (dados posteriormente tratados)

Em termos de volume, tal como em valor, sobressaem a França, o Reino Unido, a Holanda, a Bélgica e os EUA como sendo os cinco principais destinos da exportação de vinho do Porto. A França é o primeiro destino de exportação, embora a quota de vendas para este país tenha vindo a diminuir ao longo dos anos, atingindo o seu valor mínimo em 2017 (13,33%). O Reino Unido é o segundo destino, com uma percentagem relativamente estável a rondar, em média, os 10%. Segue-se a Holanda com um valor percentual, em média, na ordem dos 8%, mas com um comportamento de descida gradual ao longo do período analisado. A Bélgica representa também um mercado importante de exportação do vinho do Porto, mas, tal como a Holanda (embora mais expressivamente), tem vindo a diminuir o seu peso nas vendas de vinho do Porto: passou de 7,44% em 2014 para 5,73% em 2017. Os EUA têm vindo a assumir uma importância significativa nas vendas de vinho do Porto, representado

6,83% em 2017, o que fez “destronar” a Bélgica e assumir a 4ª posição na lista de países exportadores de vinho do Porto.

É de salientar ainda o aumento da importância relativa das vendas para países como o Brasil, Canadá, China e Rússia, indício claro de que, como referido por Fernandes (2018), começam a ser explorados novos mercados além dos tradicionais europeus.

3.2.3. Análise das vendas: 1º semestre de 2018

Como forma de complementar o estudo efetuado para o período 2014-2017, foi também realizada uma análise específica do crescimento das vendas realizadas no primeiro semestre de 2018, para os principais países, com dados de janeiro a junho, em valor e em volume (Quadro 8).

Quadro 8. Comercialização de vinho do Porto para os principais mercados, em valor e volume, no 1º Semestre de 2018

Em valor (euros e %)				Em volume (caixas e %)			
Principais Mercados	Mercados	Engarrafado		Principais Mercados	Mercados	Engarrafado	
	%	Euros	Δ%		%	caixas	Δ%
1º Portugal	19,4	71 705 434	-2,7	1º França	26,2	2 039 332	-3,1
2º França	19,3	69 221 883	-2,4	2º Portugal	17,7	1 435 323	1,8
3º Reino Unido	11,5	41 842 871	-15,5	3º Holanda	12,5	1 009 708	-15,2
4º Holanda	10,0	37 042 202	-12,1	4º Bélgica	10,6	860 554	8,7
5º EUA	9,3	34 392 831	2,8	5º Reino Unido	10,3	812 995	-19,7
6º Bélgica	8,4	30 971 373	8,2	6º EUA	5,0	401 128	-1,2
7º Dinamarca	4,2	15 330 518	14,2	7º Alemanha	3,7	299 693	-10,6
8º Alemanha	3,4	12 544 017	-1,3	8º Dinamarca	2,4	195 363	12,9
9º Canadá	3,2	11 774 633	-3,7	9º Canadá	1,7	140 610	-1,5
10º Espanha	1,1	4 234 785	-15,6	10º Espanha	1,3	106 701	-12,8
11º Suíça	1,0	3 665 000	1,6	11º Polónia	0,9	72 558	5,4
12º Brasil	0,8	3 035 195	7,2	12º Brasil	0,9	71 893	4,3
13º Rússia	0,8	2 784 908	15,0	13º Suíça	0,8	66 122	2,1
14º Itália	0,7	2 728 283	7,6	14º Itália	0,7	58 434	8,0
15º Polónia	0,6	2 396 983	7,6	15º Rússia	0,7	54 889	21,7
16º Suécia	0,5	1 962 089	13,6	16º Rep. Checa	0,4	34 623	13,5
17º Irlanda	0,4	1 585 330	10,3	17º Suécia	0,4	33 668	4,0
18º Emirados Ar.Unidos	0,4	1 478 657	-22,7	18º Irlanda	0,4	29 188	25,3

19º Rep. Checa	0,4	1 421 245	8,2	19º	Áustria	0,3	23 626	25,4
20º China	0,4	1 391 593	-1,3	20º	China	0,3	22 945	0,4
21º Noruega	0,3	1 247 697	-6,1	21º	Luxemburgo	0,3	22 891	0,9
22º Áustria	0,3	1 224 832	4,2	22º	Japão	0,2	16 464	9,5
23º Luxemburgo	0,3	1 081 973	-1,5	23º	Noruega	0,2	16 392	-5,7
24º Japão	0,2	913 843	7,4	24º	Finlândia	0,1	11 523	-20,0
25º Finlândia	0,2	785 643	-15,0	25º	Emirados Ár. Unidos	0,1	10 958	-21,3
Restantes	2,7	9 910 461	7,8		Restantes	1,8	147 937	6,2
TOTAIS	100,0	366 674 279	-2,9		TOTAIS	100,0	7 995 516	-4,2

Notas: Valor: volume de negócios (euros); Quantidade: caixas de 9 litros; Peso dos mercados no total (%); Variações em relação ao período homólogo do ano anterior (Δ %).

Fonte: IVDP (dados posteriormente tratados)

A análise dos dados em questão permite confirmar que, em 2018, o mercado francês se manteve como um dos principais consumidores de vinho do Porto, a seguir ao mercado nacional, sendo o principal destino da exportação. É também visível o crescimento dos mercados emergentes (Brasil, Rússia e Japão), que estão a impulsionar o valor das exportações.

3.3. Síntese

A análise efetuada permite concluir que o vinho do Porto continua a ser um grande embaixador de Portugal no mundo, contribuindo para, aproximadamente, 40% do valor das exportações nacionais de vinho. Constatamos também que 2017 foi um ano em que a RDD bateu recordes no valor das vendas dos seus vinhos com DOP/IGP, bem como de vinho do Porto. Neste ano, foram comercializados cerca de 553,5 milhões de euros, mais 3,8% do que no ano anterior.

De acordo com dados da Portugalglobal (2018), o vinho do Porto continua a representar a parte mais importante das exportações da RDD (81% em valor e 83% em quantidade), concorrendo fortemente para que 67% do valor das vendas de vinhos da região com DOP/IGP sejam para exportação (64% da quantidade). Este vinho é comercializado em 113 mercados ao passo que o vinho do Douro é comercializado em 103 mercados. Refira-se ainda que o negócio do vinho do Porto tem vindo a crescer, não só em termo de vinho em si, mas

também relacionado com uma vertente diferente, onde o vinho do Porto é crucial a outras bebidas. Um exemplo é o das pipas avinhatadas em vinho do Porto.

Quando analisados os dados em volume, conclui-se por um comportamento diferente, isto é, por uma tendência de diminuição da quantidade vendida. Especificamente, no período 2014-2017, as vendas em volume caíram quase 4%.

É de salientar a diminuição relativa das vendas de vinho do Porto para o mercado francês, em valor e volume. A França, tradicionalmente, tem assumido o papel de principal mercado de escoamento deste produto de excelência, onde tem sido colocado a um preço médio-baixo. Esta tendência de quebra veio originar a entrada em outros mercados onde o produto começou a ser colocado a um preço superior ao mercado francês, permitindo seguir outros caminhos de exportação optando-se por explorar nichos de mercado e conquistando quota dos mesmos.

As vendas de vinho do Porto no mercado nacional têm vindo a aumentar muito acentuadamente, assumindo-se Portugal como o principal consumidor (em volume e valor). Este fenómeno relaciona-se com a curiosidade dos próprios portugueses por algumas categorias especiais deste vinho, aliado de certa forma a um orgulho nacional e à captação de um mercado mais jovem (Guedes e Marques, 2018). Para esta mudança também contribuíram de forma importante as empresas do sector, que estão atentas à evolução do mercado, lançando estratégias promocionais bem como o IVDP concedendo um novo posicionamento no mercado, através "da valorização do produto, novos momentos de consumo e a sedução das gerações mais jovens" (Gomes *et al.*, 2018).

Mas, para que este sector possa crescer ainda mais em termos de exportações, mantendo-se uma política de marketing nacional do produto virada para um orgulho nacional, torna-se ainda mais importante conquistar mercados novos e diferentes, continuando paralelamente uma estratégia de crescimento dos mercados atuais. Tal parece estar a acontecer pois, recentemente, tem-se vindo a assistir ao crescimento da importância de alguns mercados emergentes, como é o caso do Brasil, China e Rússia, que parecem querer afirmar-se como destinos de exportação de vinho do Porto. É, no entanto, de salientar os riscos políticos, económicos, sistêmicos e outros inerentes aos próprios mercados.

Em relação ao mercado americano é de notar que este tem vindo a crescer de forma um pouco tímida, mas bastante sustentada. Por último, é de sublinhar o atual cenário do mercado

do Reino Unido que, não obstante ter verificado em 2017 um elevado consumo de vinho do Porto, enfrenta neste momento alguns riscos importantes associados ao processo de Brexit em curso.

4. SOLUÇÕES BPI/COSEC PARA AUMENTO DE EXPORTAÇÕES

Para conquistar mercados novos, com novos clientes e maior competição a nível internacional, aumentando as exportações, as empresas terão que ter um cuidado redobrado e correr riscos adicionais, riscos esses que estarão associados, muitas das vezes, a créditos especialmente destinados a fazer face a potenciais e novos clientes. Ocorrendo recessões em determinados mercados, elas poderão originar insolvências e até falências, podendo uma empresa financeiramente saudável vir a ser afetada com as dificuldades tidas nas cobranças de mercadorias que já exportou e, posteriormente, vir a ser atingida nos seus próprios pagamentos. O próprio não pagamento de um dos maiores clientes de uma empresa poderá ser um dos indícios de uma falência.

Como que antevendo uma situação de desconhecimento, as empresas dispõem de várias soluções de seguros de crédito que lhes permitem exportar com mais segurança não conhecendo quem é o cliente que lhes está a comprar o produto.

Nesta linha, também o BPI dispõe de produtos bancários, que estão na vasta oferta do Banco, que permitem ao cliente uma exportação segura do seu produto. De seguida, passamos, a descrever tais produtos, esperando que esta exposição venha a ajudar o sector em questão, isto é, contribuir para o aumento das exportações de vinho do Porto.

4.1. Soluções COSEC

De seguida apresentam-se, resumidamente, as soluções COSEC e o seu enquadramento em tipos de mercado, quer internos quer externos, os riscos cobertos por cada uma das soluções e os produtos que os clientes devem subscrever mediante as necessidades detidas em cada mercado e em cada horizonte temporal, quando confrontados com o escoamento e venda do seu produto (Quadro 9).

Quadro 9. Enquadramento de produtos mediante necessidade de clientes

Tipo de Mercado	Riscos Cobertos	Produtos
Operações Individuais		
Interno	Risco Comercial	Venda Segura
Externo		Exportação Segura
Externo	Risco Comercial e Político	Linha de Seguro de Créditos à Exportação de Curto Prazo
Operações globais		
Interno e Externo	Risco Comercial	Negócio Seguro PME
		Apólice Global
		Coberturas adicionais Garantia + e Garantia ++
Operações com garantia do Estado Português		
Externo	Risco Político e Comercial	Convenção Portugal – Angola Seguro de créditos à exportação Seguro de créditos financeiros Seguro de Investimento Seguro Caução

Fonte: Banco BPI (www.bpi.pt)

Quando ocorre a exportação de vinho do Porto, o cliente ou exportador pode optar por operações individuais correndo um risco comercial (“venda segura”), no caso de mercados internos, e um risco comercial e político se a exportação for direcionada para mercados externos (“exportação segura” e “linha de seguros de crédito à exportação de curto prazo”). O exportador pode também optar por operações globais, quer para o mercado interno quer para o mercado externo, correndo aqui um risco comercial e tendo como produtos disponíveis às suas necessidades comerciais o “negócio seguro PME” (Pequenas e Médias Empresas), a “apólice global” e as “coberturas adicionais Garantia + e Garantia ++”. O terceiro cenário possível para o exportador é o facto de efetuar operações com garantia do Estado português. Neste caso, dispõe dos quatro produtos acima indicados. Ressalva-se o facto de, neste caso, os mercados para onde se irão realizar as exportações serem mercados muito específicos como é o caso de Angola onde a solução bancária a utilizar será a “Convenção Portugal – Angola”.

Ao mencionar a intervenção do Estado português no caso do sector vinícola, torna-se necessário destacar alguns aspetos nos quais o governo terá que evoluir, nomeadamente apostar numa estratégia global para o desenvolvimento da região do Douro, criar empregos para fixar pessoas na RDD, ajudar pequenos produtores, estabelecer uma coordenação nos

serviços públicos nomeadamente IVDP, IVV e Alfândega e rever os regulamentos e regras do IFAP, tal como referido em Silva e Rebelo (2018).

Vantagens do seguro COSEC

As vantagens de adesão ao seguro COSEC são, principalmente: (1) a cobertura de risco, constituindo um importante instrumento que protege as empresas no mercado nacional ou na atividade de exportação contra o risco de incumprimento por parte dos devedores em situação de insolvência ou mora do devedor; e (2) um maior grau de segurança nas transações comerciais para o mercado interno ou externo, permitindo alargar o acesso a novos mercados e novos clientes.

Para além da cobertura do risco, o seguro COSEC permite uma gestão especializada de cobrança de créditos, possibilitando ao cliente beneficiar da experiência e conhecimento da COSEC nos mercados externos. A COSEC é líder nacional em seguros de crédito e é detida a 50% pelo BPI e pela Euler Hermes (o maior grupo mundial de seguradoras de créditos), facultando o acesso a um serviço profissional e especializado de análise de risco de crédito e de cobrança e recuperação de dívidas para o mercado interno e externo (100% do valor em dívida). Um outro benefício, e o mais importante economicamente, é o impacto no negócio, contribuindo, muitas vezes, para o aumento das vendas a atuais clientes ou para novos clientes e mercados, o que poderia não ser possível na ausência desta ferramenta de prospeção. Sem este instrumento, muitas transações comerciais teriam de ser realizadas com pré-pagamento ou a pronto, o que poderia impedir que elas se concretizassem.

4.2. Exportação segura

O seguro de créditos “exportação segura” descreve-se como uma oferta inovadora em Portugal, que permite a cobertura de risco de cobrança em operações de exportação pontuais, fatura a fatura, desenvolvida em parceria com a COSEC, sendo exclusiva para clientes BPI.

A “exportação segura” cobre o risco de não pagamento de operações individuais (fatura a fatura) de venda a crédito de bens e serviços para o exterior, sem necessidade de garantir toda a carteira de clientes. Apresenta como vantagens os seguintes aspetos: potencia o aumento das vendas no mercado externo, na medida em que confere maior segurança nas transações comerciais com novos clientes, ou clientes atuais; apresenta maior segurança nas

transações comerciais, no mercado externo como cobertura de riscos de atrasos de pagamentos (mora), falência ou insolvência do cliente, aprovação de concordata ou moratória, insuficiência de meios; permite aumentar o prazo médio de recebimento a clientes que já trabalham a crédito com a empresa; permite o acesso a um serviço profissional e especializado de análise de risco de crédito e de cobrança e recuperação de dívidas; dispõe de custos reduzidos e competitivos; permite à empresa conhecer melhor o seu cliente, através da análise de risco efetuada pela COSEC.

O universo de beneficiários destes seguros são as empresas e empresários em nome individual que sejam clientes BPI e que vão exportar pela primeira vez ou que exportam pontualmente; que vão exportar para novos mercados e/ou para novos clientes; e que não tenham acesso a outros instrumentos de cobertura de risco de crédito nas suas transações comerciais com o exterior.

As operações enquadráveis como elegíveis são: atrasos de pagamentos/mora (risco comercial); falência ou insolvência do cliente (risco comercial); aprovação de concordata ou moratória (risco comercial); e insuficiência de meios (risco comercial). De salientar que este seguro não cobre atrasos ou faltas de pagamento de créditos causados pelos seguintes atos ou factos: atos de terrorismo; atos ou factos de natureza política ou monetária, tais como guerras (ainda que não declaradas), revoluções, desordens ou motins, bem como nacionalização, requisição ou confisco, moratória pública, embargo ou outros atos de autoridade de facto ou de direito que impeçam ou restrinjam o comércio, os pagamentos ou transferências de fundos (riscos políticos); factos de natureza catastrófica, designadamente terremotos, maremotos, inundações, derrocadas e outros acontecimentos de idêntica natureza; atos ou factos relacionados, direta ou indiretamente, com explosão ou acidente nuclear; riscos comerciais derivados: anulação de contrato, confisco de bens, recusa arbitrária de aceitação dos bens ou serviços encomendados; litígio comercial; e risco de transferência e conversão.

A contratação deste seguro está sempre sujeita à aprovação prévia das entidades envolvidas e sujeita às condições definidas em função do perfil de risco para cada operação, o que permite tirar a conclusão de que cada caso será um caso e analisado numa vertente exportadores versus clientes e potenciais clientes.

4.3. Linha de seguro de créditos à exportação de curto prazo

Em relação ao mercado externo e numa vertente de exportação segura, o BPI tem ao dispor o produto “linha de seguro de crédito à exportação de curto prazo” da COSEC (Anexo IV). Esta linha, para a cobertura de operações suscetíveis de beneficiarem de garantias do estado, é um produto que se destina a operações de exportação de bens e serviços, com incorporação nacional, para montantes mínimos de 20 mil euros e com um período de crédito até 2 anos.

No âmbito desta linha de seguro de créditos à exportação, as operações de exportação que se destinem a países com os chamados “riscos negociáveis “não são elegíveis e também não são enquadráveis, pelo que se excluem de cobertura os seguintes mercados: todos os países da União Europeia, com exceção da Grécia; países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) como a Austrália, Canadá, EUA, Islândia, Japão, Noruega, Nova Zelândia e Suíça.

A “linha de seguro de crédito à exportação de curto prazo” apresenta como vantagens a cobertura do risco de não pagamento e o risco político em operações pontuais de exportação; permite alargar o acesso a novos mercados e novos clientes; a experiência da COSEC nos mercados externos; as operações de exportação abrangem todos os países fora da OCDE, bem como a Grécia, a Turquia, o México, o Chile e a República da Coreia; o acesso a um serviço profissional e especializado de análise de risco de crédito e de cobrança e recuperação de dívidas para o mercado externo, a partir do relacionamento com o BPI. Os beneficiários desta linha são as empresas exportadoras portuguesas de bens e/ou serviços, com incorporação nacional.

Estas duas soluções, a “exportação segura” e a “linha de seguro de créditos à exportação de curto prazo”, enquadram-se em termos de operações individuais para o mercado externo, mas podem haver operações globais e operações com garantia do Estado Português. Relativamente às operações globais, e com o intuito de cobertura dos riscos comerciais, temos o “negócio seguro PME” e o seguro de créditos “apólice global”, que vamos abordar de seguida.

4.3.1. Negócio seguro PME

O “negócio seguro PME” consiste num seguro de créditos de cobertura global, construído à medida das empresas que procuram uma gestão simplificada do crédito a clientes,

desenvolvido em parceria com a COSEC e exclusivo para clientes BPI. O enquadramento deste seguro de créditos é a cobertura do risco de não pagamento das operações de vendas a crédito de bens e serviços, enquadráveis em Portugal e no mercado externo. Caracteriza-se por ter condições pré-definidas e fixas de preço e de cobertura, que permitem, de forma simples e rápida, enquadrar o seguro com a estrutura e dimensão de cada empresa.

Como principais vantagens, apresenta o fator segurança nas seguintes vertentes: maior segurança e proteção contra perdas financeiras (dívidas de clientes); proteção da tesouraria da empresa (equilíbrio entre o seguro de créditos e as necessidades financeiras); e, em caso de não pagamento, a COSEC procede a ações de recuperação de créditos, seja no apoio à cobrança antes da verificação do sinistro ou nas diligências efetuadas após o pagamento da indemnização, com o objetivo de lhe permitir uma recuperação total do crédito.

Para além dos aspetos enumerados anteriormente, este produto tem como vantagem a simplicidade dado que tem condições pré-definidas e gestão simplificada e condições especiais para empresas PME Líder, PME Excelência e PME Exportadoras. Outra das vantagens é o crescimento seguro do negócio com maior segurança, através da cobertura dos riscos de crédito dos seus clientes; cobertura aplicável aos mercados interno e externo e facilidade em identificar e aceder a novos mercados e novos clientes. Ainda no grupo das vantagens também se inclui o facto de permitir ao cliente ter melhores condições de financiamento com melhoria na perceção de risco de empresa e a resposta às necessidades de financiamento/antecipação de receitas associadas à venda de bens e serviços a crédito com cobertura de risco adequada. Finalmente, permite usufruir de uma gestão especializada de créditos com acesso a um serviço profissional e especializado de análise de risco de crédito, precavendo mesmo situações futuras de cobertura de risco em potenciais negócios, garantindo informação relevante sobre atuais e potenciais clientes.

Como operações elegíveis, nomeadamente riscos cobertos, enquadram-se os seguintes: mora do cliente, que subsista por prazo superior ao prazo constitutivo do sinistro aplicável fixado nas condições particulares da apólice; falência ou insolvência do cliente, declarada em processo judicial; concordata, moratória ou outra medida de efeitos equivalentes celebrada com o cliente e homologada no âmbito de processo judicial, oponível ao segurado; insuficiência de meios de pagamento do cliente comprovada judicialmente ou reconhecida pela COSEC, nomeadamente, quando se verifique a cessação de atividade e a inexistência de património penhorável do cliente; e, em caso de sinistralidade, o seguro cobre o IVA ou

outros impostos no cálculo da indemnização, apesar destes não estarem incluídos nas vendas e prestação de serviços da demonstração de resultados.

4.3.2. Seguro de créditos apólice global

Trata-se de um seguro de crédito disponibilizado pelo BPI, em parceria com a COSEC, cujo enquadramento específico é cobrir o risco de não pagamento das operações de vendas a crédito de bens e serviços, enquadráveis para cobertura, em Portugal e no mercado externo.

Caracteriza-se por ser flexível relativamente à dimensão e sector de atividade da empresa, permitindo responder de forma ajustada às suas necessidades. Aplica-se de forma segura ao sector de exportação do vinho do Porto, anulando riscos e permitindo vender de forma mais segura.

Entre as principais vantagens, destaca-se: maior segurança e proteção contra perdas financeiras (dívidas de clientes); proteção da tesouraria da empresa (equilíbrio entre o seguro de créditos e as necessidades financeiras); aumento das receitas e rentabilidade; resposta às necessidades de financiamento/antecipação de receitas associadas à venda de bens e serviços a crédito com cobertura de risco adequada; maior conhecimento dos clientes, através da análise de risco; e, em caso de não pagamento, a COSEC procede a ações de recuperação de créditos, seja no apoio à cobrança antes da verificação do sinistro ou nas diligências efetuadas após o pagamento da indemnização, com o objetivo de lhe permitir uma recuperação total do crédito e tem condições especiais para empresas PME Líder, PME Excelência e PME Exportadoras nos seguros de créditos COSEC para cobertura global da sua carteira de crédito.

Os principais beneficiários deste produto são os clientes BPI ou potenciais clientes que não tenham apólice(s) de seguro de créditos em vigor que incluam a cobertura do(s) mercado(s) onde se situam os seus clientes. É destinado a empresas que, no âmbito da sua atividade, efetuem vendas a crédito em Portugal ou no estrangeiro.

As operações elegíveis, ou seja, os riscos cobertos por este seguro são: mora do cliente, que subsista por prazo superior às condições máximas de pagamento definidas nas condições particulares da apólice; falência ou insolvência do cliente, comprovada por decisão judicial transitada em julgado; concordata, moratória ou outra medida de efeitos equivalentes celebrada com o cliente e homologada no âmbito de processo judicial, oponível ao segurado;

e insuficiência de meios de pagamento do cliente comprovada judicialmente ou reconhecida pela COSEC, nomeadamente, quando se verifique a cessação de atividade e a inexistência de património penhorável do cliente.

A COSEC, para permitir majorar os limites de crédito atribuídos nas apólices de seguros de créditos, disponibiliza duas soluções de cobertura adicional: a “Cobertura Adicional Garantia +” e a “Cobertura Adicional Garantia ++”. Estas coberturas adicionais permitem o aumento do nível de proteção do negócio em causa, de forma fácil, flexível e transparente, e tornam a gestão do risco mais abrangente e completa.

De seguida, apresenta-se o enquadramento de cada uma destas duas garantias definidas pela COSEC em termos de classificação do produto exportado.

Em termos de enquadramento de cada uma destas garantias em termos do produto exportado, é de referir que enquanto a “Garantia +”, face aos montantes contratados na apólice COSEC, permite às empresas incrementar, até ao dobro, as coberturas parciais dos seus riscos e oferece cobertura para Portugal e para os mercados externos, a “Garantia ++”, por seu lado, permite às empresas obter coberturas para riscos que não tenham valor atribuído na apólice, ou obter um montante superior ao dobro da cobertura existente, e oferece cobertura para os mercados externos.

Para aderir à “Garantia +” ou “Garantia ++”, o cliente tem de ter aderido ao “seguro de créditos apólice global” ou “negócio seguro PME” (anteriormente descrito). Além desse aspeto, as coberturas “Garantia +” e “Garantia ++” não podem ser simultâneas para as mesmas entidades de risco e a gestão das coberturas adicionais (nomeadamente cancelamento, comunicações de prorrogação, ameaça e de participação de sinistro) é efetuada diretamente pelo Segurado na COSECnet.

As principais vantagens do “seguro de crédito apólice global” são a flexibilidade com coberturas adicionais à medida das necessidades; proteção, dado que permite aumentar o nível de proteção dos riscos; transparência, pois podem ser identificados os custos e benefícios de cada operação; simplicidade, uma vez que é de fácil contratação e gestão online (COSECnet); as coberturas adicionais funcionam em conjunto com a apólice, mantendo a gestão do ciclo de crédito e evitando a replicação de processos, sem adicionar complexidade; e, finalmente, a última vantagem é a abrangência, uma vez que as coberturas adicionais estão

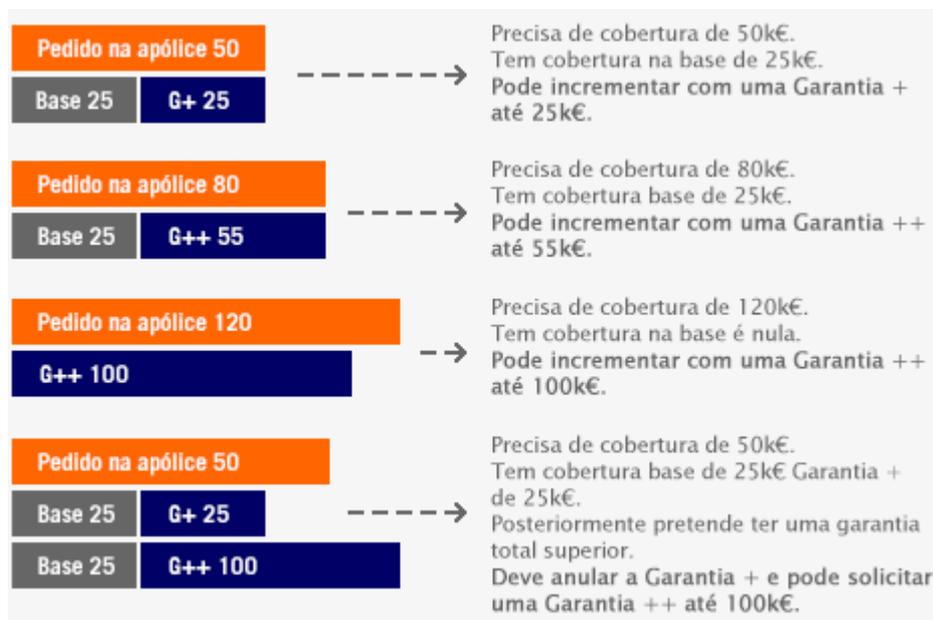
à disposição de todos os clientes da COSEC e, em conjunto com a apólice base, tornam a gestão do risco mais abrangente e completa.

Como operações elegíveis e riscos cobertos, estão abrangidos neste seguro de crédito: os atrasos de pagamentos (mora); falência ou insolvência do cliente; e aprovação de concordata ou moratória e a insuficiência de meios.

No que diz respeito às operações com garantia do Estado português direcionadas para o mercado externo, e que visam cobrir o risco político e comercial, o BPI, em conjunto com a COSEC, dispõe dos seguintes produtos:

- Convenção Portugal – Angola;
- Seguro de créditos à exportação;
- Seguro de créditos financeiros;
- Seguro de Investimento;
- Seguro Caução.

Na **Figura 9** apresentam-se exemplos de coberturas adicionais.



Fonte: Banco BPI (www.bpi.pt)

Figura 9. Exemplos de coberturas adicionais

4.4. Soluções Trade Finance

Para além dos produtos apresentados anteriormente, o Banco BPI dispõe ainda de outros produtos direcionados para a exportação: as “Soluções Trade Finance”. Estas soluções não substituem aqueles outros produtos, antes os complementam, uma vez que os produtos apresentados anteriormente cobrem o risco de exportação, enquanto estas soluções visam sobretudo aumentar o volume das mesmas.

O comércio com o exterior pode ser realizado com segurança e eficiência, suportado nas “Soluções de Trade Finance” do BPI que são direcionadas a empresas exportadoras e importadoras. Entre estas soluções direcionadas para o mercado das exportações, o BPI dispõe dos seguintes produtos bancários:

- “Adiantamento de Exportação”: trata-se de uma solução de curto prazo que permite antecipar o valor das receitas das exportações realizadas a crédito.
- “Créditos Documentários de Exportação”: apresentam uma maior segurança nas transações internacionais, com garantia de pagamento das exportações.
- “Remessas Documentárias de Exportação”: visam dar maior segurança nas exportações.
- “Financiamento Externo”: consistem num financiamento de exportações ou importações.
- “Factoring de Exportação”: trata-se de um serviço de gestão de cobranças de faturas destinado a empresas exportadoras, ao qual se podem associar serviços de antecipação de valores faturados e cobertura de risco de crédito.
- “Garantias Bancárias de Estrangeiro”: apresentam uma maior segurança nas transações internacionais, com garantia de pagamento.¹⁰

4.5. Síntese

Todas as soluções anteriormente apresentadas são diferentes e adaptadas a cada agente económico. Permitem ao cliente exportar de maneira segura, mesmo não conhecendo quem

¹⁰ Apesar de ser uma solução, é de ressaltar o facto de não ser um produto muito utilizado devido ao risco eminente.

está do outro lado a comprar o seu produto, fazendo-o de forma segura e podendo acionar a apólice em caso de sinistro.

No mercado e na praça da RDD, os clientes têm optado por efetuar este tipo de apólices, nomeadamente para mercados onde estão agora a iniciar a exportação. Nos últimos tempos tem-se vindo a assistir a inúmeros casos de burlas, o que leva a que cada vez mais os negócios de exportação sejam efetuados de forma cautelosa.

O primeiro passo que o cliente, que pretende exportar, tem que dar, dado não conhecer o mercado nem o seu potencial cliente, é solicitar um pedido de análise ao Banco BPI que, por sua vez, envia para a COSEC o pedido do mesmo junto com o nome do cliente (ou até potencial cliente) que está a comprar ao exportador.

A COSEC tem um timing de resposta de cerca de uma semana. Caso a resposta da COSEC seja positiva, o cliente decide se quer, ou não, formalizar a apólice com o Banco, ou seja, se pretende que a sua exportação seja efetuada. No caso de não querer, o negócio seguro fica inviabilizado e sem qualquer efeito.

Por este aspeto, se torna tão importante o seguro de crédito associado às exportações, sendo que, em termos dos setores de economia, o setor agroalimentar assume um papel de relevo. Por exemplo, segundo dados obtidos no *site* da COSEC¹¹, em 2017, os sectores da economia que mais recorreram aos seguros da COSEC foram: agroalimentar (20%), onde está incluído o sector vinícola; retalho (14%); construção (13%); têxtil (7%); e transporte (6%).

Outro fator a realçar é que o produto da COSEC mais procurado é o “seguro de crédito”, pois as empresas já perceberam as suas vantagens e potencialidades na diversificação dos mercados de destino das exportações, bem como a mitigação do risco associado às exportações para clientes que não conhecem e com quem estão a iniciar a sua relação comercial, em mercados tão exigentes, e ao mesmo tempo voláteis, como são os mercados mundiais.

Por último, é de referir que, segundo dados de estudos publicados no site da COSEC, em 2017, esta entidade segurou vendas de 17,2 mil milhões de euros, o equivalente a 9% do PIB português. Tal revela claramente a importância da COSEC na economia portuguesa,

¹¹ www.cosec.pt

permitindo uma gestão eficaz do crédito a clientes e cobrindo riscos e prejuízos decorrentes do não pagamento das vendas a crédito de bens e serviços, em Portugal ou no estrangeiro.

Em síntese, as soluções BPI/COSEC oferecem um serviço de apoio aos produtores, empresários e exportadores por forma a tentar minimizar situações de incumprimento bem como de sinistralidade associado a mercadorias e otimizando assim a gestão de risco da empresa. Aplicam-se ao sector vinícola do vinho do Porto, até pela importância que as exportações têm vindo a assumir no total de vendas deste sector. Estas opções e soluções permitem aos agentes económicos (empresários) do setor vender de forma segura, quer para o mercado interno quer para o mercado externo, com custos reduzidos, perceber o comportamento de compra dos clientes, decidindo assim com quem querem trabalhar, que tipos de relações comerciais pretendem construir e, ao mesmo tempo, acrescentar valor ao seu próprio negócio vinícola.

Adaptando cada um destes produtos bancários à necessidade relacionada com a venda, o empresário em nome individual, ou a empresa, pode alavancar dimensão, criando uma parceria comercial com quem lhe está a comprar o produto, gerindo o risco eminente ao negócio e o risco da relação comercial com os seus clientes. Todas estas abordagens e soluções apresentadas aplicam-se para o sector vinícola numa perspetiva económica, quer de empresa quer de empresário em nome individual (cliente na óptica bancária), enquadrando-se na prática do dia-a-dia da RDD, mas ainda de uma forma pouco significativa devido à falta de informação.

5. CONCLUSÃO

O vinho do Porto é um dos produtos principais da economia portuguesa, contribuindo de forma significativa para a balança comercial. Aliada à nossa experiência profissional do ramo inserida na RDD, bem como à nossa formação académica, pretendeu-se com o presente trabalho contribuir para o estudo do sector e implementação de novas estratégias direcionadas para o mercado de exportação.

A parte inicial da pesquisa foca-se no estudo e breve caracterização da RDD, na descrição dos principais tipos de vinho do Porto em comercialização, e na análise dos principais agentes económicos a operarem na mesma região. A este propósito, não podemos deixar de referir um facto que constatamos em relação à gestão das Adegas Cooperativas: na nossa opinião, este tipo de produtor devia ter uma gestão mais profissional na área, dado que, nos últimos anos, assistimos a falência técnica e contabilística de algumas das cooperativas que existiam na região.

De seguida, o nosso estudo centrou-se na análise da evolução das exportações e principais destinos no período de 2014 a 2018 e foram expostas as soluções bancárias comercializadas pela instituição bancária onde trabalhamos e que estão direcionadas para o mercado de exportação, e para o próprio mercado interno, e explicamos de que forma estas poderão contribuir para um aumento das exportações de vinho do Porto.

Pese todos os estudos que já existem sobre o sector, procurou-se com este estudo sensibilizar os agentes económicos para que possam crescer no ramo, incrementando exportações e vendas internas de uma forma segura recorrendo às soluções bancárias. Apesar de muitos agentes já o fazerem, constata-se que uma grande parte atua numa forma de desconhecimento querendo vender e crescer, mas de forma pouco segura e sustentada.

Neste trabalho tentou-se, de certa forma, aliar a teoria à prática num mercado complexo como é o da RDD, onde os agentes económicos (nomeadamente os produtores) se regem por um mercado bastante regulamentado, com crises de liquidez sazonais, num negócio exposto às alterações climáticas e onde nem sempre os apoios comunitários chegam na altura adequada aos investimentos que urgem ser feitos. Desta forma, o sector bancário acaba por

ser crucial no apoio a investimentos que têm que ser realizados, adiantando fundos, ou até mesmo através da emissão de garantias bancárias, para que os projetos possam passar de projetos à prática.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Conselho de Reitores das Universidades Portuguesas (2011). Comunicado de 8 de janeiro de 2011. http://www.crup.pt/crup/sitecrup/wp-content/uploads/2016/10/Recomendao_CRUP_-_Bolonha.pdf

Correia, Leonida; Rebelo, João; Caldas, José (2015). “Production and Trade of Port Wine: Temporal Dynamics and Pricing”. *Agricultural Economics Review*. 16 (1): 5-19.

Fernandes, Ana F. S. (2018). *A Influência das Crises nas Exportações do Vinho do Porto*. Dissertação de Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Gomes, Lina; Gonçalves, Tânia; Ferreira, Carla & Silva, Patrícia (2018). “Procura. Atributos Valorizados pelo Consumidor ”. Em: Hogg, Tim e Rebelo, João (Coord.), *Rumo Estratégico para o Setor dos Vinhos do Porto e Douro*, 161-162. Vila Real: UTAD.

Gouveia, Sofia; Macedo, Anthony (2018). “Produção, consumo e comércio internacional”. Em: Hogg, Tim e Rebelo, João (Coord.), *Rumo Estratégico para o Setor dos Vinhos do Porto e Douro*, 92-106. Vila Real: UTAD.

Guedes, Alexandre; Marques, Carlos (2018). ”Enoturismo”. Em: Hogg, Tim e Rebelo, João (Coord.), *Rumo Estratégico para o Setor dos Vinhos do Porto e Douro*, 128-159. Vila Real: UTAD.

Silva, Patrícia; Rebelo, João (2018). “Do mercado ao viticultor: onde se pretende estar?”. Em: Hogg, Tim e Rebelo, João (Coord.), *Rumo Estratégico para o Setor dos Vinhos do Porto e Douro*, 255-256. Vila Real: UTAD.

Decreto-lei nº 173/2009 de 03 de Agosto. “Aprova o estatuto das denominações de origem e indicação geográfica da Região Demarcada do Douro”.

Millenium Investment Banking (2017). “Portuguese Wine Production Industry – Bottom-up Approach Discussion materials”. July 19, 2017, pag. 12-30.

Peixoto, Fernando Aníbal Costa (2011). *Do Corporativismo ao Modelo Interprofissional. O Instituto do Vinho do Porto e a evolução do sector do Vinho do Porto (1933-1995)*. Porto: Edições Afrontamento.

Portugalglobal (2018). “Vinhos Portugueses Crescem no Mercado Internacional”. Edição de Maio de 2018, pag. 7-13.

Rebello, João; Caldas, José Vaz (2013). “The Douro Wine Region: a cluster approach”. *Journal of Wine Research*, 24: 19-37.

Rebello, João; Correia, Leonida (2008). “Port wine dynamics: production, trade and market structure”. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 8(1): 99-114.

Rebello, João; Magalhães, Nuno (2017). *Ação de Formação BPI – Avaliação de Propriedades Agrícolas da Região do Douro*. Abril de 2017. Manuais de apoio à formação do BPI (elementos não publicados).

Valins, Ricardo F. (2016). *O vinho do Porto a autenticidade de marca como promotora do Brand Equity*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Sites Consultados

www.ivdp.pt

www.cosec.pt

www.bpi.pt

www.agrogarante.pt

www.ifap.pt

www.ivv.gov.pt

<http://ncultura.pt>

<http://www.utad.pt>

ANEXOS

Anexo I – Curriculum Vitae

1 – DADOS BIOGRÁFICOS

<i>Nome:</i>	Carla Alexandra Venceslau Macedo Vieira Amaral
<i>Filiação:</i>	José Artur Macedo Vieira e Maria Cristina Venceslau Macedo Vieira
<i>Estado Civil:</i>	Casada
<i>Data de Nascimento:</i>	1973/10/25
<i>Cartão de Cidadão:</i>	100 523 92, válido até 15/03/2028
<i>Nº de Contribuinte:</i>	208 211 900, emitido em 2003/11/12, pela Repartição de Finanças de Vila Real, código 2496
<i>Naturalidade:</i>	Vila Nova de Foz Côa
<i>Residência:</i>	Urbanização Pé do Cavalo, Lote 26 – Rua C, nº7 5000-058 Vila Real
<i>Contactos:</i>	Telefone: 259 326 235 / Telemóvel: 96 251 08 18

2- DADOS ACADÉMICOS

<i>Curso:</i>	Licenciatura em Economia
<i>Instituição:</i>	Faculdade de Economia do Porto
<i>Classificação final:</i>	12 valores
<i>Especialização do Curso:</i>	
–	Direito Comercial
–	Projectos de Empresas e Técnicas de Consultadoria
–	Economia Urbana
–	Auditoria
–	Fiscalidade

3 – TRABALHOS REALIZADOS DURANTE O CURSO

- “A emigração Portuguesa para o Luxemburgo e Suíça”, realizado no âmbito da cadeira de Estudos Económicos Aplicados;
- “O Sector Automóvel em Portugal”, no âmbito da disciplina de Economia e Organização Industrial;
- “O Suicídio segundo Emile Durkeim”, no âmbito da disciplina de Ciências Sociais.

4- OUTROS DADOS RELEVANTES

Conhecimentos de Línguas Estrangeiras

- Inglês: escrito e falado, nível médio
- Francês: escrito e falado, nível médio

Conhecimentos de Informática

- Bons conhecimentos de Informática na ótica do utilizador (Windows, Word, Excel)

Experiência Profissional

- Desde maio de 1999 trabalha no Banco BPI, SA:
 - desde outubro de 2014 ocupa a função de Gerente do balcão da Régua.
 - de janeiro de 2008 a setembro de 2014 foi Gerente do balcão de Vila Real-Teatro;
 - de setembro de 2004 a dezembro de 2007 foi Gerente do balcão de Lamego;
 - de setembro de 2001 a agosto de 2004 foi Gerente do balcão de Vila Pouca de Aguiar;
 - de maio de 1999 a agosto de 2001 foi Responsável de Conta de Particulares no balcão da Régua.
- De março a abril de 1999 trabalhou na Associação Douro Histórico em Sabrosa, como Economista.
- De meados de Janeiro de 1999 a início de março de 1999 trabalhou na empresa Vilaplás (caixilharias e PVC) na área de contabilidade.
- De junho de 1997 a janeiro de 1999 trabalhou no Escritório de Contabilidade do Pinhão.

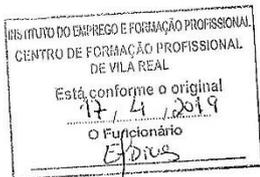
Outros

- Membro da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, com o nº 42 475.
- Carta de Condução e viatura própria.

Anexo II – Certificados de Formação



INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL



Centro de Formação Profissional de Vila Real

Certificado de Formação Profissional

(Decreto Lei nº 95/92, de 23 de Maio e Decreto-Regulamentar nº 68/94, de 26 de Novembro)

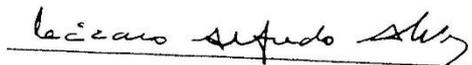
Certifica-se que Carla Alexandra Venceslau M.Vieira *natural de* Vila Nova de Foz Côa
nascido a 73-10-25 *portador do B.I. nº* 10052392 *emitido pelo Arquivo de Identificação de*
Vila Real *Em* 95-05-02 *, concluiu com aproveitamento neste Centro, o curso de formação*
Profissional de

FORMAÇÃO DE FORMADORES

que decorreu de 98-11-16 *a* 98-12-19 *, com a duração total de* 96 *Horas*
tendo obtido a classificação final de SUFICIENTE

Vila Real 19 de Dezembro de 1998

O Director do Centro


(Dr. Lázaro Alfredo Alves)

Certificado Nº 212 FVR/98

MODALIDADE DE FORMAÇÃO: - *Formação de Formadores e Outros Agentes*

ÁREA DE FORMAÇÃO: - *Formação Pedagógica Inicial de Formadores*

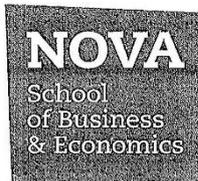
COMPETÊNCIAS ADQUIRIDAS: - *Distinguir os Sistemas de Formação, bem como as competências do Formador e o seu papel nos diversos contextos formativos.*
- *Preparar, Desenvolver e Avaliar Sessões de Formação.*
- *Reflectir sobre os Sistemas de Formação.*

ESTRUTURA CURRICULAR:

HORAS:

. O Formador Face aos Sistemas e Contextos de Formação	7,5
. Factores e Processos de Aprendizagem	4,5
. Comunicação e Animação de Grupos	6
. Métodos e Técnicas Pedagógicas	6
. Objectivos Pedagógicos	3
. Avaliação da Aprendizagem	3
. Recursos Didácticos	9
. Planificação da Formação	1,5
. Acompanhamento e Avaliação da Formação	3
. Plano de Sessão	6
. Simulação Pedagógica Inicial	18
. Simulação Pedagógica Final	18
. Proposta de Intervenção Pedagógica	6
. Avaliação Intermédia	1,5
. Avaliação Final	3

OBSERVAÇÕES:



CERTIFICADO

Para os devidos efeitos se certifica que

Carla Alexandra Vieira

Concluiu com aproveitamento o

Programa Avançado da Academia BPI

na Nova School of Business and Economics - Executive Education, em formato presencial, no ano 2016, com a duração total de **63 horas de aulas presenciais**.

A média da avaliação do participante foi de **15,5** valores, num total de 20.

Nova School of Business and Economics Executive Education,
Maio de 2016

Formação e Consultoria, Unipessoal, Lda.

Professor Doutor Daniel Traça
Diretor Científico



Academia BPI - Empresários e Negócios
Programa Avançado
Estrutura Curricular

Módulo	Conteúdo	Duração
Gestão das PME	<ul style="list-style-type: none"> • O ciclo de negócios das PME • Necessidades financeiras alinhadas com o ciclo de negócio • Productos bancários e as PME • Especificidades sectoriais e necessidades financeiras • A contabilidade nas PME • Socio/família/gestor – riscos e oportunidades 	10,5 Horas
Desafios de crescimento	<ul style="list-style-type: none"> • Os desafios específicos de crescimento para as PME • Crescimento internacional e exportação 	3,5 Horas
Contabilidade Financeira	<ul style="list-style-type: none"> • Princípios contabilísticos • Demonstrações financeiras – os 3 principais documentos da contabilidade • Da contabilidade para a gestão da tesouraria 	7 Horas
Necessidades Financeiras e Alavancagem	<ul style="list-style-type: none"> • Prazos de pagamentos, prazos de recebimentos, gestão de inventário, gestão de risco • Cash flow e crescimento • Planeamento Financeiro a curto, médio e longo prazo • Simulador Working Capital da Harvard 	14 Horas
PME/ Bank Relationship Management	<ul style="list-style-type: none"> • Gestão da relação Banco/PME • Planeamento a médio e longo prazo • Antecipação de necessidades financeiras por sector • Gestão de risco • A importância dos laços de confiança 	7 Horas
Produtos e Soluções BPI	<ul style="list-style-type: none"> • Soluções e Produtos BPI • Preparação de processo de credito – gestão de informação e tempo • A posição do BPI 	14 Horas
Dia do Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Casos práticos de situações de clientes, abordando principais sectores estratégicos. 	7 Horas
Total		63 Horas



Anexo III – Evolução da produção de vinho na RDD, 2014-2018/ hectolitros

	Baixo Corgo					Cima Corgo					Douro Superior					Fora da RDD					Total				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
DO Douro	152449	217053	140685	219032	130383	199118	253394	191252	193183	156492	104390	122645	89638	98024	92029	4701	8231	4246	5406	6399	460658	601323	425820	515645	385304
DO Espumante	1293	1006	335	0	-	425	593	71	193	-	196	115	313	0	-	0	0	0	0	-	1914	1714	719	193	-
IG Duriense	518	7143	1159	1640	726	12162	14110	5994	9091	5034	1525	1499	657	852	568	0	0	0	0	0	14206	22753	7810	11584	6328
Moscatel	796	896	1330	745	54	28286	29707	31417	34170	42564	431	596	636	390	157	0	0	0	0	0	29513	31199	33383	35304	42775
Vinho de Mesa	56277	87423	19421	29213	12370	90183	76855	34409	31570	15867	16573	9420	5297	3849	1934	1681	983	792	609	50	164713	174682	59918	65242	30220
Vinho Generoso/ Porto	272539	291380	295457	312312	305309	355078	379350	400942	395387	376448	105506	104373	108768	109148	110168	0	0	0	0	0	733123	775103	805167	816847	791925
TOTAL	483873	604901	458386	562942	448842	685252	754010	664084	663595	596405	228620	238648	205309	212263	204856	6382	9215	5038	6015	6449	1404128	1606773	1332817	1444816	1256552

Anexo IV – Seguro COSEC

PROPOSTA DE SEGURO



APÓLICE SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO OPERAÇÕES DE CURTO PRAZO

Seguro com Garantia do Estado

O Proponente deve declarar, com exatidão, todas as circunstâncias que conheça e que sejam relevantes para que a COSEC possa proceder à apreciação dos riscos a segurar com Garantia do Estado Português, mesmo que não incluídas no questionário abaixo.

A presente proposta de seguro deverá ser preenchida de forma legível, completa e cuidada, e remetida para a DIREÇÃO INTERNACIONAL da COSEC para o endereço eletrónico international@cosec.pt, para o fax 21 791 38 39 ou por correio.

RESPOSTA OBRIGATÓRIA

O risco que pretende cobrir já se encontra total ou parcialmente abrangido por outro contrato de seguro?

Por apólice global da COSEC? SIM NÃO

Por apólice de outra seguradora de créditos? SIM NÃO

Se respondeu **SIM**, o proponente declara, com a assinatura da presente PROPOSTA DE SEGURO, renunciar à cobertura de seguro que cubra, total ou parcialmente, o risco objeto da presente proposta, logo que a COSEC lhe comunicar que está em condições de emitir a apólice de seguro.

1. Identificação do Proponente (Exportador) ⁽¹⁾

NIPC:

Nome:

Domicílio ou Sede:

Localidade: Fax: Telefone:

Apartado: Endereço Postal: -

Pessoa a contactar: Telef.: E-mail:

2. Identificação do Importador ⁽²⁾

Identificador fiscal:

Nome ou Firma:

Domicílio ou Sede:

Fax: Telef.: E-mail:

País Importador:

Cliente Público ⁽³⁾

Cliente Privado

3. Informações sobre o Importador ⁽⁴⁾

Experiência com o Cliente: NÃO SIM Se SIM, desde quando? / /

Em caso afirmativo, deve enviar o extrato de conta corrente com o cliente

¹ Deverá anexar o Relatório e Contas aprovado, relativo ao último exercício disponível, caso ainda não o tenha entregado à COSEC.

² IMPORTANTE: o preenchimento completo destes dados permitirá uma mais rápida e precisa identificação do Importador.

³ O Cliente é qualificado como Público quando representa a autoridade pública e não pode ser nem judicial nem administrativamente declarado insolvente. Nesta categoria incluem-se os clientes soberanos que representam incondicional, solidária e irrevogavelmente o Estado. São considerados Clientes Privados os que não puderem ser qualificados como públicos.

⁴ Caso disponha de informações comerciais e financeiras do seu cliente junto, designadamente, informações de agências especializadas e/ou relatório e contas auditadas.

APÓLICE SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO
OPERAÇÕES DE CURTO PRAZO

Seguro com Garantia do Estado

4. Identificação da Operação de Exportação

<p>Bens a Exportar <small>(descreva o tipo de bens a exportar)</small></p>	<p>Junte: contrato de exportação/fatura pró-forma/nota de encomenda.</p>	
<p>Origem dos bens a exportar</p>	<p>Indique a percentagem de incorporação nacional incluída nos produtos e/ou serviços a exportar: %.</p> <p>Caso não sejam totalmente produzidos em Portugal indique onde são produzidos ou adquiridos:</p> <p>Local de produção: <input type="checkbox"/> Outro País da União Europeia <input type="checkbox"/> País fora da União Europeia Qual?</p> <p>Local de aquisição: <input type="checkbox"/> Outro País da União Europeia <input type="checkbox"/> País fora da União Europeia Qual?</p> <p>Indique os motivos justificativos do recurso à indústria estrangeira:</p>	
<p>Modalidade de Exportação</p> <p><small>Se necessitar, junte detalhes dos planos de expedição/faturação, em folha anexa</small></p>	<p><input type="checkbox"/> Operação individual de exportação: <small>Assinale se se tratar de uma operação individualizada de exportação ou de um contrato de exportação</small></p> <p>- Moeda da exportação:</p> <p>- Montante do contrato de exportação:</p> <p>- Montante total a garantir:</p> <p>- Condições de pagamento a praticar:</p> <p>- Se ao abrigo do contrato estiverem previstas diversas entregas de bens e/ou serviços, indique os montantes e as datas estipuladas:</p>	<p><input type="checkbox"/> Fornecimentos continuados: <small>Assinale se se tratar de um programa anual de exportações, ou seja, fornecimentos efetuados com regularidade ao longo do ano</small></p> <p>- Moeda da exportação:</p> <p>- Montante de faturação anual (estimativa):</p> <p>- Plano de expedição/entregas:</p> <p>- Condições de pagamento a praticar:</p> <p>- Montante total a garantir/Ponta máxima de risco(*):</p> <p><small>(*) Entende-se por ponta máxima de risco, o montante determinado em função do ritmo das exportações, dos respetivos montantes e das condições de pagamento praticadas.</small></p>
<p>Relações de grupo</p>	<p>Relação de grupo ou de participações de capital diretas ou indiretas entre o Proponente e o Importador</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p> <p><input type="checkbox"/> Sim. Especifique:</p>	
<p>Outras Condições ou Comentários relevantes</p>		

**APÓLICE SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO
OPERAÇÕES DE CURTO PRAZO**

Seguro com Garantia do Estado

5. Riscos a Segurar

<p>Fase de Crédito: Alíneas a) b) c) d) e) f) g) h) i) j) do Art.º 3º das C.G.A. GE-ISC, em anexo. <input type="checkbox"/></p>	<p>Fase de Fabrico: abrange o período de execução da encomenda de bens e/ou serviços a exportar e cobrem-se, designadamente, os riscos de suspensão ou revogação da encomenda, conforme alíneas k) e l) do Art.º 3º C.G.A. GE-ISC. <input type="checkbox"/></p> <p>Se pretende a cobertura de riscos na fase de fabrico, deve indicar ainda:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prazo de fabrico: - Montante total a garantir na fase de fabrico:
--	--

Luta contra a Corrupção:

Com a assinatura da presente PROPOSTA DE SEGURO, o Proponente declara o seguinte:

- que tem conhecimento de que a presente cobertura é feita com a Garantia do Estado Português e ter conhecimento da **Convenção da OCDE sobre a Luta contra a Corrupção de Agentes Públicos Estrangeiros nas Transações Comerciais e da Recomendação da OCDE de 18 de Dezembro de 2006**, que a implementa no domínio do seguro de créditos à exportação, bem como das disposições do regime penal aplicável que torna punível o crime de corrupção ativa com prejuízo do comércio internacional, com pena de prisão de um a oito anos.

- que tem conhecimento e aceita que, a qualquer momento, havendo prova credível da prática de crime de corrupção na adjudicação ou na execução do contrato de exportação, a COSEC possa suspender a aprovação da proposta de seguro apresentada, durante a fase em que o processo de averiguação estiver a decorrer. Caso se venha a concluir pela existência de prova credível de corrupção, a concessão da garantia do Estado à referida operação será recusada. Se, após a aprovação da garantia do Estado, for feita prova da existência de corrupção ativa em prejuízo do comércio internacional, a COSEC suspenderá o pagamento de eventuais indemnizações, ou caso tais indemnizações já tenham sido pagas, exigirá o reembolso imediato de todas as quantias indevidamente pagas.

- que não tem conhecimento de que qualquer pessoa que trabalhe por sua conta no âmbito da operação acima identificada, tenha pendentes contra si quaisquer procedimentos criminais, tenha sido objeto de condenação judicial ou de que lhe tenham sido aplicadas medidas sancionatórias de natureza administrativa, em virtude de violação das disposições legais relativas à luta contra a corrupção de agentes públicos estrangeiros.

- que, caso venha a ter conhecimento da verificação de alguma das situações acima indicadas, aceita apresentar um relato detalhado das circunstâncias verificadas e indicar quais as medidas preventivas e corretivas tomadas.

As declarações prestadas pelo Proponente são confidenciais e reservadas, salvo tratando-se de informação que, por força da legislação em vigor, deva ser comunicada às autoridades de investigação criminal competentes. O Proponente declara ainda que respondeu a todos os quesitos numa forma exata, precisa e completa, e submete ao acordo da COSEC a presente Proposta de Seguro. As declarações falsas ou inexatas e as omissões ou reticências podem implicar anulabilidade do contrato de seguro e a COSEC tem direito a reter o prémio devido até ao termo do contrato de seguro, nos termos da legislação em vigor.

Os dados recolhidos são suscetíveis de processamento automático e destinam-se a organizar e manter atualizada a informação necessária ao exercício do objeto social da COSEC, designadamente a exploração de seguros dos ramos crédito e caução.

São assegurados, nos termos legais, o acesso aos dados pessoais processados e a respetiva retificação, mediante contacto verbal, pessoal ou escrito, dirigido à sede da COSEC, na Avenida da República, n.º 58, 1069-057 LISBOA.

PROPOSTA DE SEGURO



APÓLICE SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO
OPERAÇÕES DE CURTO PRAZO

Seguro com Garantia do Estado

Documentos remetidos em anexo à presente proposta:	
•	<input type="checkbox"/>
Documentos de <u>envio obrigatório</u> relativos ao Proponente:	
• <u>Comprovativo de o Proponente ter a sua situação regularizada perante a Administração Fiscal</u>	<input type="checkbox"/>
• <u>Comprovativo de o Proponente ter a sua situação regularizada perante a Segurança Social</u>	<input type="checkbox"/>
• <u>Extrato de conta corrente com o cliente (na existência de experiência comercial)</u>	<input type="checkbox"/>

LOCAL E DATA

O Proponente,

_____, ____/____/____

Assinatura e Carimbo

<p>Para efeitos estatísticos, agradecemos que nos indique através de que meio tomou conhecimento deste Seguro com Garantia do Estado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • COSEC <input type="checkbox"/> • Clientes <input type="checkbox"/> • Fornecedores/ Outras empresas <input type="checkbox"/> • Mediador <input type="checkbox"/> • Banco. Qual? • Outro. Qual?
--

Contactos:
COSEC – Companhia de Seguro de Créditos, SA
Direção Internacional
Avenida da Liberdade, 249 – 5º piso
1250-143 LISBOA

Tel: (+351) 217 913 832
Fax: (+351) 217 913 839
e.mail: international@cosec.pt
www.cosec.pt