



Gestão de Risco de Clientes

Apresentação da Ferramenta Informática **GRC** - Gestão de Risco de Clientes

Contacte-nos em:
comercial@cautio.pt

Conhece Realmente os Seus Clientes?

Identifique, analise, avalie de forma simples a sua carteira de negócios através deste software de gestão de risco

**EVITE
PREJUÍZOS**

Vantagens:

- Assegure as Receitas da sua Empresa.
- Melhore a Tesouraria do seu negócio.
- Diminua o risco de Incobabilidades.
- Optimize a Informação da sua Empresa

“Excelente ferramenta. Fácil e intuitiva, permite percebermos rapidamente os clientes em risco. Desta forma, conseguimos agir preventivamente e ter uma informação real sobre cada um dos nossos clientes.”

Elsa Nascimento, Sócia-Gerente da empresa
Renascimento – Gestão e Reciclagem de Resíduos, Lda.



Contacte-nos
comercial@cautio.pt

**ANALISE
OS SEUS
CLIENTES**

Principais Funcionalidades:

- Criação de alertas de risco de Clientes
- Avaliação de níveis de risco de Clientes e sua incobabilidade;
- Monitorização da evolução do PMR (Prazo Médio de Recebimento) por Cliente, Área de Negócio ou Responsável Comercial.



Controlo | Monitorização | Avaliação

A ferramenta informática **GESTÃO DE RISCO DE CLIENTES** tem como **objectivo geral** a identificação de **potenciais riscos associados ao crédito concedido** aos Clientes da Empresa.

Alertas Customizados | Tomada de Decisão | Resultados Imediatos

Através de critérios definidos e totalmente customizados possibilita a criação de **alertas** e **dados objectivos para a tomada de decisão** pelos responsáveis de topo.

A Ferramenta é totalmente **personalizável** e **desenvolvida à medida** das necessidades da Empresa. Funciona em Excel, recolhendo os dados através de ligações automáticas à Base de Dados do Software de gestão.

Aproveitando todas as suas potencialidades, produz **resultados no imediato, de forma completamente automática.**

CAUTIO
SERVIÇOS DE GESTÃO

UTILIZADOR DA SESSÃO: [cautio](#) **ADM**

ACTUALIZAR TODAS A TABELAS

☒ Desconta Saldos Contabilisticamente Provisionados

Comercial

Un. Negócio

Clientes

Grupo de Clientes

Parâmetros para Alertas

ANÁLISE de CLIENTES:

Antiguidade de Saldos

Evolução Mensal do PMR

Análise Gráfica

Dados Económicos da Empresa

Data de Leitura de Dados: 28/10/2015 9:29

ALERTAS DE CLIENTES SOB VIGILÂNCIA

ALERTA Nº1 - Cliente: CR.005479 - CLIENTE BFR.000091

VER

O Cliente apresenta uma evolução do PMR (nos últimos meses) para valores abaixo do limite máximo tolerado definido pela Empresa (90 dias), devendo ser avaliada a possibilidade de retomar/reforçar as transacções com este.

Crédito Concedido à Data

Volume de Vendas últimos 12 meses

108.626

1.084.925

Impacto do Crédito Concedido

Impacto do Volume de Vendas

0,6

1,4

ALERTA Nº2 - Cliente: CR.021518 - CLIENTE BFR.000091

VER

O Cliente (com um peso de pelo menos 1% nas Vendas Totais, registou uma queda de vendas superior a 10% nos últimos 6 meses. Sugere-se que a equipa comercial analise este Cliente podendo, se se justificar, dar um acompanhamento específico.

Crédito Concedido à Data

Volume de Vendas últimos 12 meses

65.203

783.190

Impacto do Crédito Concedido

Impacto do Volume de Vendas

0,5

1,0

ALERTAS OPERACIONAIS de RISCO de CLIENTES

ALERTAS GERAIS

IMPACTO DE:

Clientes

Grupo de Clientes

Parâmetros para Alertas

Principais Objectivos dos Alertas Gerais:

- Analisar a carteira de Clientes de forma objectiva e fiável.
- Privilegiar análise dos clientes mais importantes ou com maior risco.
- Padronizar a sua análise e conferir-lhe regularidade, de acordo com as necessidades da Empresa.

Exemplo de Critério de Alerta Geral:

- Cliente representa mais de 1% do total de Crédito concedido a Clientes, e;
- Tem Faturas Vencidas que ainda não foram pagas.



Clientes em incumprimento cuja dívida excede 1% do Crédito total concedido.

Os seguintes Clientes com Créditos Vencidos e não Regularizados representam individualmente um peso igual ou superior a 1% do total do Crédito Concedido a todos os Clientes.

	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	CREDITO CONCEDIDO		PESO NO TOTAL CRÉDITO CONCEDIDO	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			VENDAS ÚLTIMOS 12 MESES*	
				TOTAL	VENCIDO		À DATA	1 ANO ATRÁS	Tx. Cresc.		
▲	1	1059	CLIENTE 1059	2.503.713	2.467.074	58%	1.912	▼	2.202	-13%	477.979
▼	2	3520	CLIENTE 3520	239.992	239.992	6%	1.362	▲	940	45%	64.334
	3	1300	CLIENTE 1300	177.388	177.388	4%	SEM FACT		SEM FACT		0
	4	1463	CLIENTE 1463	106.376	106.376	2%	SEM FACT		SEM FACT		0
	5	3326	CLIENTE 3326	71.338	68.235	2%	224	▼	302	-26%	116.081

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Alerta Geral

- Crédito concedido representa mais de 10% do total de Capital Próprio da Empresa, e;
- Tem Faturas Vencidas que ainda não foram pagas.

Clientes cujo Credito Vencido representa uma fracção dos Capitais Próprios Superior a 10%.

Os seguintes Clientes com Créditos Vencidos e não regularizados representam individualmente um peso igual ou superior a 10% do total do total do Capital Próprio da Empresa

Posição	Nº Cliente	Nome do Cliente	CREDITO CONCEDIDO		PESO DO CRÉDITO NO CAPITAL PRÓPRIO	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			VENDAS ÚLTIMOS 12 MESES*
			TOTAL	VENCIDO		À DATA	1 ANO ATRÁS	Tx. Cresc.	
1	1059	CLIENTE 1059	2.503.713	2.467.074	140%	1.912	2.202	-13%	477.979
2	3520	CLIENTE 3520	239.992	239.992	13%	1.362	940	45%	64.334

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Clientes com Credito Vencido e com peso relevante nas vendas totais da Empresa

Os seguintes Clientes com Créditos Vencidos e não regularizados representam individualmente um peso de Vendas igual ou superior a 2% do total de Facturação da Empresa nos últimos 12 meses.

Posição	Nº Cliente	Nome do Cliente	FACTURAÇÃO ÚLTIMOS 12 MESES*	CREDITO CONCEDIDO		PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			PESO DAS VENDAS NO VN TOTAL
				TOTAL	VENCIDO	À DATA	1 ANO ATRÁS	Tx. Cresc.	
1	71	CLIENTE 0071	947.806	14.609	14.609	6	13	-58%	14%
2	1059	CLIENTE 1059	477.979	2.503.713	2.467.074	1.912	2.202	-13%	7%
3	3337	CLIENTE 3337	266.784	47.672	4.906	65	73	-11%	4%
4	305	CLIENTE 0305	238.895	70.134	4.939	107	98	9%	4%
5	3257	CLIENTE 3257	140.131	43.114	5.837	112	82	37%	2%

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Alerta Geral

- Cliente representa mais de 2% do total de Facturação da Empresa, e;
- Tem Faturas Vencidas que ainda não foram pagas

Principais Objectivos dos Alertas Específicos e Operacionais:

- Criar regras e definir critérios de análise como o Prazo Médio de Recebimentos limite, quem são os Clientes de Topo, quais os intervalos e critérios de análise;
- Produzir alertas em tempo real com base nos critérios definidos;
- Reunir com a Área Comercial e Financeira de forma a tomar decisões em tempo útil.

Equacionar Reduzir/Bloquear Vendas ao Cliente.....

Os seguintes Clientes apresentam uma evolução do PMR (nos últimos 3 meses) para valores acima do limite máximo tolerado definido pela Empresa (180 dias), devendo ser avaliada a possibilidade de serem suspensas até regularização de crédito.

Alerta Específico

- Nos Últimos 3 meses;
- O PMR subiu para mais de 180 dias.

▲	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			CREDITO CONCEDIDO		FACTURAÇÃO*	
				À DATA	3 MESES ATRÁS	Tx. Cresc.	TOTAL	VENCIDO	ÚLTIMOS 3 MESES	
▼	1	3726	CLIENTE 3726	198	↑	143	38%	16.638	16.638	2.514
	2	1635	CLIENTE 1635	187	↑	123	52%	16.527	0	14.030
	3	2254	CLIENTE 2254	272	↑	170	60%	6.056	728	6.056
	4	2203	CLIENTE 2203	245	↑	114	115%	5.179	4.243	5.131
	5	124	CLIENTE 0124	248	↑	67	268%	3.824	1.931	3.824

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Equacionar Reforçar/Retomar Vendas com o Cliente....

Os seguintes Clientes apresentam uma evolução do PMR (nos últimos 3 meses) para valores abaixo do limite máximo tolerado definido pela Empresa (180 dias), devendo ser avaliada a possibilidade de retomarem/reforçarem as transacções com os mesmos.

Alerta Específico

- Nos Últimos 3 meses;
- O PMR desceu para menos de 180 dias.

	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			CREDITO CONCEDIDO		FACTURAÇÃO*	
				À DATA	3 MESES ATRÁS	Tx. Cresc.	TOTAL	VENCIDO	ÚLTIMOS 3 MESES	
▲	1	874	CLIENTE 0874	123	↓	231	-47%	23.097	983	23.097
▼	2	1309	CLIENTE 1309	152	↓	243	-37%	22.227	14.233	23.044
	3	2817	CLIENTE 2817	164	↓	293	-44%	10.199	10.199	722
	4	3335	CLIENTE 3335	82	↓	249	-67%	5.904	5.355	-1.088
	5	1147	CLIENTE 1147	67	↓	233	-71%	2.510	2.510	2.578

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Clientes com evolução desfavorável do PMR...

O PMR dos seguintes Clientes subiu acima de 15% (nos últimos 3 meses) e o crédito concedido a cada um deles representa mais de 1% do capital próprio da Empresa. Recomenda-se o acompanhamento próximo destas situações.

▲	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			CREDITO CONCEDIDO		FACTURAÇÃO*	
				À DATA	3 MESES ATRÁS	Tx. Cresc.	TOTAL	VENCIDO	ÚLTIMOS 3 MESES	
▼	1	3326	CLIENTE 3326	224	↑	194	15%	71.338	68.235	23.885
	2	1616	CLIENTE 1616	9.652	↑	5.559	74%	47.374	47.374	0

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Alerta Específico

- Cliente com Crédito Concedido que representa mais de 1% do Capital Próprio da Empresa, e;
- Nos últimos 3 meses, o PMR subiu acima de 15%.

Alerta Específico

- Nos últimos 3 meses, o PMR foi sempre superior a 180 dias em cada um destes Clientes, e;
- Foram feitas vendas para estes Clientes nos últimos 3 meses.

Validar procedimentos de Venda ...

Foram efectuadas Vendas nos últimos 3 meses para os seguintes Clientes, apesar do seu PMR se ter mantido sempre acima do limite máximo definido pela Empresa (180 dias). Verificar se o Risco de Crédito está a ser adequadamente avaliado nestes casos.

▲	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	PRAZO MÉDIO RECEBIMENTOS			CREDITO CONCEDIDO		FACTURAÇÃO*	
				À DATA	3 MESES ATRÁS	Tx. Cresc.	TOTAL	VENCIDO	ÚLTIMOS 3 MESES	
▼	1	1059	CLIENTE 1059	1.912	↑	1.718	11%	2.503.713	2.467.074	98.175
	2	3326	CLIENTE 3326	224	↑	194	15%	71.338	68.235	23.885
	3	1704	CLIENTE 1704	1.222	↓	2.402	-49%	14.014	14.014	2.720
	4	1434	CLIENTE 1434	271	↑	212	28%	12.197	12.197	3.786
	5	2957	CLIENTE 2957	267	↑	227	17%	4.021	1.536	3.243

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Clientes com Vendas em declínio....

Os seguintes Clientes (com um peso de pelo menos 2% nas Vendas Totais, registaram uma queda de vendas superior a 10% nos últimos 3 meses. Sugere-se que a equipa comercial analise a seguinte lista, com vista a identificar casos para os quais se justifica um acompanhamento específico.

	Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	VENDAS PARA CLIENTES €*			CREDITO CONCEDIDO		PMR	
				ÚLTIMOS 3 MESES	PER. HOMÓL.	Tx. Cresc.	TOTAL	VENCIDO	À DATA (em dias)	
▲	1	2442	CLIENTE 2442	0	↓	71.013	-100%	0	0	0
	2	1822	CLIENTE 1822	16.645	↓	32.219	-48%	16.645	4.534	49
▼										

* Valores de Facturação com Iva Incluído

Alerta Específico

- Clientes com um peso superior a 2% no Total de Facturação da Empresa, e;
- Nos últimos 3 meses, a queda das vendas foi superior a 10%.



O QUE CONTROLA? | Idade de Saldos Vencidos

Antiguidade de Saldos Vencidos:

- Analisar a idade dos saldos vencidos dos clientes incumpridores;
- Comparar com o período homólogo anterior e perceber a sua evolução.

Posiç ão	Nº Cliente	Nome do Cliente	TOTAL DE CRÉDITOS VENCIDOS			> 180 D			NÃO VENCIDO	TOTAL DE SALDO	PMR (À data)	PMR (Ante)
			À data	Ante	Tx.	À data	Ante	Tx.			Dias	Dias
TOTAL DE CLIENTES FILTRADOS			3.225.001	3.178.584	1%	2.615.319	2.566.347	100%	673.153	3.898.154		
			0	0		0	0		0	0		
1	1059	CLIENTE 1059	2.467.074	2.485.180	-1%	2.281.748	2.336.019	-2%	36.639	2.503.713	1.912	2.202
2	3520	CLIENTE 3520	239.992	224.134	7%	188.366	162.578	16%	0	239.992	1.362	940
3	3326	CLIENTE 3326	68.235	41.841	63%	13.361	9.310	44%	3.103	71.338	224	302
4	1616	CLIENTE 1616	47.374	29.582	60%	47.107	0	100%	0	47.374	9.652	1.080
5	213	CLIENTE 0213	30.939	30.939	0%	30.939	0	100%	0	30.939	0	359
6	4076	CLIENTE 4076	19.814	1.877	956%	0	0		22.446	42.260	316	233
7	3726	CLIENTE 3726	16.638	14.617	14%	0	0		0	16.638	198	171
8	71	CLIENTE 0071	14.609	33.206	-56%	0	0		0	14.609	6	13
9	1309	CLIENTE 1309	14.233	23.044	-38%	0	0		7.994	22.227	152	145
10	1704	CLIENTE 1704	14.014	14.014	0%	9.994	11.119	-10%	0	14.014	1.222	349
11	227	CLIENTE 0227	13.903	9.056	54%	0	0		10.602	24.505	68	88
12	489	CLIENTE 0489	13.766	2.213	522%	13.614	0	100%	0	13.766	4.357	167
13	1434	CLIENTE 1434	12.197	19.396	-37%	6.971	0	100%	0	12.197	271	261
14	1741	CLIENTE 1741	11.402	895	####	0	0		3.252	14.654	241	523
15	850	CLIENTE 0850	11.177	0	100%	0	0		108	11.285	193	76
16	2817	CLIENTE 2817	10.199	0	100%	0	0		0	10.199	164	10
17	3177	CLIENTE 3177	9.775	0	100%	0	0		15.207	24.983	198	0
18	1883	CLIENTE 1883	8.233	892	823%	0	0		1.805	10.038	174	46
19	3532	CLIENTE 3532	7.905	0	100%	7.335	0	100%	0	7.905	166	0
20	2941	CLIENTE 2941	5.922	4.243	40%	0	0		17.227	23.149	92	81
21	3257	CLIENTE 3257	5.837	7.680	-24%	0	0		37.276	43.114	112	82
22	3335	CLIENTE 3335	5.355	1.771	202%	0	0		549	5.904	82	142
23	3717	CLIENTE 3717	5.311	0	100%	1.496	0	100%	0	5.311	40	33
24	194	CLIENTE 0194	5.201	6.611	-21%	0	0		225	5.426	64	196
25	305	CLIENTE 0305	4.939	0	100%	0	0		65.195	70.134	107	98
SUB - TOTAL DA LISTA (posições 1 a 25)			3.064.044	2.951.189	4%	2.600.931	2.519.027	3%	221.628	3.285.673		
CLIENTES DA LISTA (posições 26 a 464)			160.957	227.395	-29%	14.388	47.321	-70%	451.524	612.481		
CLIENTES EXCLUIDOS POR FILTROS			387.985						0	387.985		
TOTAL DE TODOS CLIENTES			3.612.986	3.724.860	-3%	2.996.362	2.986.906	0%	673.153	4.286.139	236	247

Funcionalidades:

- Filtrar os Clientes por:
 - PMR Subiu/Desceu,
 - Sem transacções há mais de um ano,
 - Zona geográfica,
 - Sector,
 - Zona Comercial / Vendedor, etc.
- Personalizar os intervalos de Controlo em dias de Crédito Vencido.



Prazo Médio de Recebimentos:

- Analisar a evolução trimestral/mensal do Prazo Médio de Recebimentos (PMR) de cada um dos Clientes.

Posi ção	Nº Cliente	Nome do Cliente	TOTAL	NÃO VENCIDO	VENCIDO	PMR (Dias)						
			Divida À data			30/04/2015	31/01/2015	31/10/2014	31/07/2014	30/04/2014		
TOTAL DE TODOS OS CLIENTES			4.286.139	673.153	3.612.986	236					247	
1	1059	CLIENTE 1059	2.503.713	36.639	2.467.074	1.912	1.718	2.149	2.121	2.202		
2	3520	CLIENTE 3520	239.992	0	239.992	1.362	1.220	1.089	1.129	940		
3	3326	CLIENTE 3326	71.338	3.103	68.235	224	194	152	359	302		
4	305	CLIENTE 0305	70.134	65.195	4.939	107	56	100	99	98		
5	3337	CLIENTE 3337	47.672	42.766	4.906	65	83	120	84	73		
6	3257	CLIENTE 3257	43.114	37.276	5.837	112	119	100	74	82		
7	4076	CLIENTE 4076	42.260	22.446	19.814	57	0	195	212	233		
8	213	CLIENTE 0213	30.939	0	30.939	SEM FACT	361	355	355	359		
9	4057	CLIENTE 4057	28.943	28.943	0	93	143	42	90	344		
10	1202	CLIENTE 1202	27.730	0	27.730	SEM FACT	SEM FACT	SEM FACT	SEM FACT	SEM FACT		
11	3177	CLIENTE 3177	24.983	15.207	9.775	131	85	61	0	0		
12	227	CLIENTE 0227	24.505	10.602	13.903	68	59	60	38	88		
13	2941	CLIENTE 2941	23.149	17.227	5.922	92	80	115	95	81		
14	874	CLIENTE 0874	23.097	22.115	983	123	231	152	141	440		
15	1309	CLIENTE 1309	22.227	7.994	14.233	152	243	189	158	145		
16	1822	CLIENTE 1822	16.645	12.111	4.534	49	77	146	121	68		
17	3726	CLIENTE 3726	16.638	0	16.638	198	143	69	125	171		
18	1635	CLIENTE 1635	16.527	16.527	0	187	123	31	0	0		
19	1308	CLIENTE 1308	15.829	14.364	1.464	134	71	91	127	115		
20	1052	CLIENTE 1052	13.028	9.355	3.672	177	74	69	81	163		
21	1005	CLIENTE 1005	12.518	12.518	0	126	32	61	0	0		
22	1434	CLIENTE 1434	12.197	0	12.197	271	212	181	186	261		
23	850	CLIENTE 0850	11.285	108	11.177	132	62	65	0	76		
24	1883	CLIENTE 1883	10.038	1.805	8.233	160	42	47	61	46		
25	1844	CLIENTE 1844	9.346	9.346	0	92	27	0	10	7		

Funcionalidades:

- Filtrar os Clientes por:
 - PMR Subiu / Desceu,
 - Sem transações há mais de um ano,
 - Zona geográfica,
 - Sector,
 - Zona Comercial / Vendedor, etc.
- Personalizar os intervalos de Controlo em meses, trimestres, semestres.

Impacto e Risco dos Clientes:

- Analisar o Impacto e o Risco associado a cada um dos Clientes.
- Associar aos dados económicos e financeiros , testar e quantificar o impacto da incobrábilidade de cada Cliente.
- Atribuir níveis de risco de 1 a 10 em três perspetivas i) o Crédito Concedido ii) o Valor Esperado (Margem de Contribuição) do Volume de Negócios expectável com o Cliente. iii) o impacto da junção das duas perspetivas anteriores.

Nº Cliente	Nome do Cliente	CRÉDITO CONCEDIDO			VOLUME DE NEGÓCIOS			Nível de Impacto do Cliente [0 - 10]
		Total de Crédito Concedido em N	Tx de Crescimento de Crédito Concedido (comparação com N-1)	Nível de Impacto do Crédito Concedido s/ Situação líquida da Empresa [0 - 10]	Volume Negócios Últimos 12 Meses Anteriores a N (Apenas clientes com crédito)	Tx de Crescimento de Volume de Negócios	Nível de Impacto sobre Volume de Negócios [0 - 10]	
TOTAL		4.286.139	🔻 3,0%		4.369.642	🔼 7,9%		
1059	CLIENTE 1059	2.503.713	🔻 -3%	10,0	390.993	🔼 7%	9,7	10,0
3520	CLIENTE 3520	239.992	🔼 7%	3,6	62.193	🔽 -26%	1,2	3,6
1300	CLIENTE 1300	177.388	➡️ 0%	2,2	0	➡️ 0%	0,0	2,2
1463	CLIENTE 1463	106.376	➡️ 0%	1,3	0	➡️ 0%	0,0	1,3
3326	CLIENTE 3326	71.338	🔼 53%	1,0	94.374	🔼 105%	1,2	1,0
305	CLIENTE 0305	70.134	🔼 14%	1,0	194.224	➡️ 4%	3,1	1,1
3337	CLIENTE 3337	47.672	🔼 37%	1,0	216.898	🔼 54%	3,1	1,2
1616	CLIENTE 1616	47.374	🔼 60%	1,0	1.787	🔽 -82%	0,8	1,0
3257	CLIENTE 3257	43.114	🔼 73%	1,0	113.927	🔼 27%	2,0	1,1
4076	CLIENTE 4076	42.260	🔼 2152%	1,0	39.651	🔼 1560%	0,8	1,0

Impacto de não Pagamento

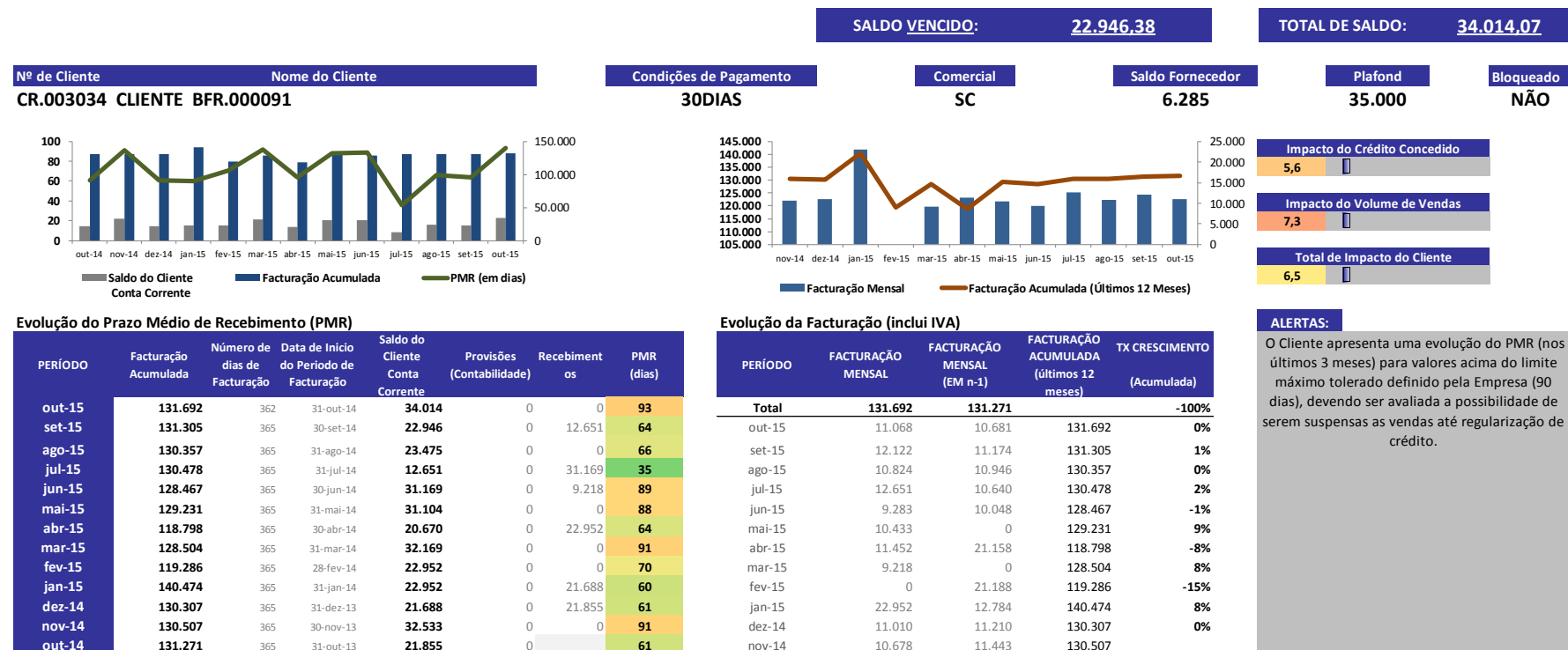
Impacto de redução de Vendas



O QUE CONTROLA? | Análise da ficha de Cliente

Ficha de Cliente:

- Analisar a evolução do Crédito concedido ao Cliente e respectivo Prazo Médio de Recebimento;
- Analisar a evolução da Facturação acumulada ao Cliente;
- Obter um resumo dos Alertas associados ao Cliente.





O QUE CONTROLA? | Indicadores por cada Comercial

Indicadores por Responsável Comercial:

- Total de Volume de Negócios por Comercial
- Total de Carteira de Crédito Concedido por cada Comercial
- Total de Carteira de Crédito Vencido por cada Comercial
- Prazo Médio de Recebimentos dos Clientes afectos a cada Comercial

Comercial	TOTAL DE CRÉDITOS VENCIDOS			< 30 D	30 - 60 D	60 - 120 D	120 - 180 D	> 180 D	NÃO VENCIDO	TOTAL	PMR	FACTURAÇÃO (últimos de 12 meses)
	À data	Ante	Tx.	À data	À data	À data	À data	À data			Dias	
TOTAL	896.151	1.521.795	-41%	707.265	58.959	287.435	-233.610	76.101	1.431.057	2.327.208	45	17.949.225
Comercial 1	316.875	237.984	33%	309.365	2.859	-24.440	3.531	25.560	639.169	956.044	36	9.667.336
Comercial 2	187.951	111.701	68%	148.585	11.982	10.572	4.647	12.166	155.498	343.449	54	2.082.231
Comercial 3	58.389	70.494	-17%	47.032	2.267	1.549	-122	7.664	124.284	182.673	55	1.123.106
Comercial 4	1.191	52.309	-1	1.801	0	0	0	-610	71.077	72.267	27	971.284
Comercial 5	61.644	64.308	-4%	41.145	9.588	3.186	2.352	5.372	116.422	178.066	67	881.774
Comercial 6	49.227	4.176	1079%	48.476	751	0	0	0	70.517	119.743	45	872.588
Comercial 7	103.280	111.400	-7%	42.215	17.361	290.059	-250.018	3.662	112.195	215.475	101	728.301
Comercial 8	7.956	764.527	-99%	2.905	257	120	554	4.121	11.835	19.792	18	391.293
Comercial 9	36.183	15.894	128%	27.866	4.729	1.379	1.422	788	36.133	72.315	69	361.187
Comercial 10	12.414	8.896	40%	5.594	1.528	1.159	782	3.350	41.303	53.718	97	186.803
Comercial 11	23.639	11.174	112%	12.815	10.824	0	0	0	11.718	35.356	70	165.747
Comercial 12	7.129	19.394	-63%	3.413	1.361	1.125	207	1.023	4.909	12.038	34	117.498
Comercial 13	8.654	5.369	61%	3.403	674	838	2.231	1.507	15.981	24.634	81	102.147
Comercial 14	0	651	-100%	0	0	0	0	0	0	0	0	84.431
Comercial 15	7.438	34.913	-79%	4.202	-6.640	743	355	8.777	10.085	17.523	73	82.190
Comercial 16	3.966	4.265	-7%	1.060	833	1.158	249	666	8.487	12.453	92	45.994
Comercial 17	7.370	322	2190%	6.445	406	0	200	319	166	7.536	56	40.067
Comercial 18	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	10.000
Comercial 19	737	408	81%	0	180	1	0	556	180	917	34	9.338
Comercial 20	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	5.863
Comercial 21	0	157	-100%	0	0	0	0	0	0	0	0	4.264
Comercial 22	785	0	100%	785	0	0	0	0	0	785	67	4.003
Comercial 23	53	53	0%	0	0	0	0	53	0	53	4	3.752
Comercial 24	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	3.165
Comercial 25	1.270	3.271	-61%	159	0	-15	0	1.126	165	1.435	180	2.661



cautio, *ónis*, f. acção de acautelar-se; previdência, precaução, prudência; // caução, garantia, obrigação (escripta ou verbal): *res habet multas cautiones*, o caso pede muita precaução; *mea est cautio*, é da minha competência, está ao meu cuidado, é a mim que cumpre velar (para impedir alg. c.); // compromisso, promessa.

*In "Lexico Latino –
Português", por
Francisco Pedro Brou
Livreria Portuense de
LOPES & C^a - editores -
1890*

QUEM SOMOS?

A **Cautio** iniciou a sua actividade em 2002. É constituída por um núcleo de consultores com vasta experiência adquirida nos meios académico e empresarial, capazes de intervir nos mais diversos setores de atividade, nas tradicionais áreas de consultoria estratégica e de gestão, tendo desenvolvido e aperfeiçoado ferramentas em domínios como a Gestão da Performance, Gestão de Risco de Clientes e Avaliação de Desempenho.

Focalizada nas **necessidades específicas de cada Cliente**, a Cautio desenvolve os seus serviços com base em valores como a **Confiança, Proximidade e Profissionalismo**.

A Cautio possui escritórios em Lisboa, Leiria e Angola.

O QUE FAZEMOS?

Tendo como foco a criação de valor para o cliente, desenvolvemos soluções nas seguintes áreas de intervenção:

- Estratégia e Finanças
- Organização e Processos
- Gestão da Performance e Desempenho
- Reestruturação/Recuperação de Empresas
- Empresas Familiares
- Serviços Profissionais (Contabilidade, RH, Assessoria fiscal).

Com o apoio da **Consenso**, empresa associada da Cautio, a nossa intervenção incide também na Gestão e Valorização dos Recursos Humanos.



WWW.CAUTIO.PT

WWW.CONSENSO.PT

Lisboa:

Ed. Mar Vermelho, Av. Dom João II, Lote 1.06.2.58
Parque das Nações
1990-095 Lisboa
Tlf: 211 212 007 | Fax: 211 212 100

Leiria:

Rua Anzebino Cruz Saraiva 342
Edifício Beira Rio - Escritório 25
2415-371 Leiria
Tlf: 244 828 545