

INVESTIMENTO

Risco bem mapeado ajuda a empresa a negociar

Prevenção, planejamento e conhecimento dos riscos podem reduzir perdas e acelerar a retomada diante de eventos extremos

A gestão de risco começa antes do seguro e não termina com a assinatura da apólice. Para Gesner Oliveira, empresas que investem em prevenção, como equipamentos elevados, barreiras de contenção, planos de continuidade testados, fornecedores alternativos e dados em nuvem, tendem a reduzir perdas, retomar as operações mais rapidamente e negociar melhores condições com as seguradoras. Oliveira é professor e pesquisador do IISR FGV (Instituto de Inovação em Seguros e Resseguros), professor da FGV-EAESP e coordenador do Centro de Estudos de Infraestrutura e Soluções Ambientais (CEISA), além de sócio da GO Associados. Em ano de El Niño forte, ele aconselha a renovar com antecedência: a capacidade das seguradoras e resseguradoras para a região fica mais disputada e negociar em cima do vencimento reduz as alternativas.

Jornal do Comércio – Quais riscos as empresas gaúchas deveriam mapear?

Gesner Oliveira – O primeiro passo é mapear a empresa para além do próprio muro. O risco físico direto, com inundação, alagamento,



Gesner Oliveira é professor, pesquisador e coordenador do Centro de Estudos de Infraestrutura e Soluções Ambientais

enxurrada, deslizamento, vendaval, granizo, raios, continua central e precisa ser medido endereço por endereço, com as cotas de cheia de 2024, as cartas de risco do Serviço Geológico do Brasil e da Defesa Civil. Também não se deve esquecer que o Estado alterna excesso e falta de chuva: depois do El Niño, costuma vir a estiagem, com efeito sobre agronegócio, água e energia.

JC – O que avaliar ao contratar

ou renovar um seguro patrimonial?

Oliveira – A regra é começar pelo risco, não pela apólice: primeiro entender quanto a empresa perderia, por quanto tempo e em quais cenários, e só então verificar se o contrato responde a isso. Na prática, o empresário deve fazer um raio-x das condições gerais e particulares da apólice com seu corretor de confiança ou com um consultor especializado, pedindo

respostas por escrito. Seguro bom não é o mais barato nem o que tem o maior limite geral, é aquele cujos sublimites, franquias e exclusões foram testados contra um cenário real de enchente na sua operação.

JC – Onde estão os gargalos entre o que as seguradoras oferecem e o que as empresas precisam?

Oliveira – O principal gargalo é a lacuna de proteção. Outro

é a assimetria de informação: as condições gerais são técnicas, as definições de eventos variam entre seguradoras. Há também um problema de produtos padronizados e limites insuficientes. Outra dificuldade vem de eventos de grande escala. Quando milhares de pedidos chegam simultaneamente, a falta de peritos e o volume de documentação podem atrasar a indenização justamente quando a empresa precisa de liquidez. O seguro paramétrico surge como alternativa para acelerar o acesso à liquidez, pois permite o pagamento a partir de indicadores objetivos, como volume de chuva ou nível de um rio, sem depender da perícia tradicional do dano. Mas ainda está concentrado em setores como agronegócio, energia e grandes empresas. Para chegar às PMEs, ainda são necessários melhores dados locais, produtos mais padronizados e maior compreensão do chamado risco de base: o índice pode não disparar mesmo havendo prejuízo ou disparar sem que o dano correspondente ocorra. Por isso, tende a funcionar melhor como complemento ao seguro tradicional. Por fim, falta uma arquitetura público-privada para grandes catástrofes. Eventos dessa dimensão exigem capacidade de resseguro e mecanismos de compartilhamento de risco que o mercado, sozinho, nem sempre consegue oferecer a preços acessíveis.

8 pontos que as empresas costumam subestimar

1. A empresa parar sem ter sido atingida diretamente pelo evento, porque a estrada caiu, o fornecedor está debaixo d'água, o cliente fechou, faltou energia ou os funcionários estão desalojados.
2. Reconstrução, licenças, fila de peritos e prestadores, prazo de entrega de máquinas importadas e a recuperação dos clientes alongam a parada. É isso que define o período de indenização necessário.
3. Remoção de lama e entulho, limpeza, descontaminação, descarte de estoque perdido, aluguel de gerador e de espaço provisório. São despesas que, muitas vezes, estão fora da apólice ou com limite de indenização baixo.
4. Se a água arrastar combustível, produtos químicos ou resíduos da

- empresa para um rio ou para o vizinho, a empresa deve responder, mesmo que a causa tenha sido um evento natural extremo.
5. Segurança dos funcionários durante alertas, capacidade de evacuar e, depois, falta de mão de obra.
 6. Servidores e arquivos físicos no térreo ou em área alagável paralisam faturamento, contabilidade e a própria comprovação das perdas relacionadas ao sinistro.
 7. Mercadorias de clientes sob guarda da empresa, cargas em trânsito e o risco de inadimplência de clientes atingidos raramente entram na conta.
 8. O RS teve eventos graves em 2023 e em 2024. A empresa precisa se perguntar se aguenta dois eventos no mesmo ano.

Alguns dos riscos escondidos e o que fazer

- **Modalidade da apólice:** comparar riscos nomeados com riscos operacionais e ler primeiro a lista de exclusões, não a de coberturas (muitas PMEs têm incêndio/raio/explosão e “vendaval”, mas não inundação).
- **Amplitude da apólice e respectiva definição (alagamento/inundação):** pedir por escrito ao corretor ou consultor especializado quais desses eventos estão cobertos, para cada endereço.
- **Valor em risco (VR) e rateio:** declarar o valor de reposição de novo, atualizado pelos custos atuais de obra e equipamentos, e não o valor contábil.
- **Sublimites e limite agregado:** conferir o sublimite de cada evento natural por local, se o limite é por evento ou agregado anual e se há reintegração automática após sinistro. “A apólice pode ter R\$ 10

milhões de limite geral e só R\$ 500 mil ou R\$ 1 milhão para alagamento/inundação. Após um sinistro, o limite pode não ser recomposto no mesmo ano.”

■ **Franquia /Participação Obrigatória do Segurado (POS):** simular um evento grave e calcular qual o valor a ser absorvido pela empresa. Esse valor precisa estar previsto no caixa ou em linha de crédito.

■ **Lucros cessantes:** só são pagos se houver dano material coberto no próprio estabelecimento. Um período indenitário de seis meses pode ser insuficiente depois de uma catástrofe regional. A dica é dimensionar o período pelo tempo real de retomada.

■ **Coberturas acessórias:** desentulho, limpeza, contenção e salvamento, recomposição de documentos e dados, bens de terceiros sob guarda e equipamentos

eletrônicos ficam fora ou com limites baixos. Incluir essas coberturas com limites compatíveis com o porte da operação.

■ **Responsabilidade civil (RC) e ambiental:** avaliar um seguro ambiental específico, sobretudo para quem armazena combustíveis, produtos químicos ou resíduos.

■ **Declaração do risco:** revisar o questionário de risco a cada renovação e informar mudanças durante a vigência. Medidas de prevenção documentadas ajudam a obter taxas e aceitação melhores.

■ **Regulação do sinistro:** sem inventário, notas fiscais e registros preservados, a comprovação do prejuízo pode se arrastar. Vale manter um inventário atualizado com fotos e documentos em nuvem.