

■ Editorial

Qual a estratégia de crescimento da Euler Hermes?

O Conselho de Administração do Grupo Euler Hermes definiu recentemente sua estratégia de crescimento para os próximos anos. Ásia-Pacífico e as Américas são as regiões ranqueadas como prioridades, mas não são as únicas, explica Wilfried Verstraete, CEO do Grupo.

A Ásia-Pacífico é uma região de crescimento para a Euler Hermes. Qual é a estratégia do Grupo para a região?

Nossos trabalhos de pesquisa econômica indicam que o crescimento, pelo menos o da produção industrial, ocorre principalmente na Ásia e na América do Sul. Nós definimos nossa estratégia para essas regiões e fizemos escolhas muito claras. Crescimento no sentido de alcançar massa crítica em regiões e setores previamente selecionados, direcionando a qualidade de nossa proposta de valor e penetração de mercado. Em nossa organização, a região Ásia-Pacífico vai desde o Oriente Médio até a Nova Zelândia. Você não pode ter, portanto, uma única estratégia para toda a região. Fizemos análises, olhamos os resultados e selecionamos os países, até mesmo algumas províncias da China que mostraram potencial para o crescimento de nosso negócio. Seguro de Crédito envolve uma questão de economia de escala. É mais rentável para nós aumentar o número de limites de crédito em um único comprador, até seis, como atualmente ocorre na França, do que somente em um único comprador, como é o caso atual na Ásia e nas Américas. É por isso também que definimos um determinado

número de setores de negócios nos quais queremos focar. Crescimento acelerado na região significa construir massa crítica tanto em informação como em subscrição de risco.

E quanto às Américas?

Nós construímos a nossa estratégia na região seguindo esta mesma lógica. O projeto "Missão Califórnia" é um bom exemplo disso. Uma análise geográfica detalhada e setorial mostrou que a Califórnia é uma área chave nos Estados Unidos. Com um Produto Interno Bruto (PIB) de US\$ 1,8 trilhões, logo atrás de países como Brasil e Itália, a Califórnia oferece um grande potencial de crescimento e rentabilidade. O objetivo da "Missão Califórnia" é tratar este estado como um mercado à parte em termos de vendas e operações de subscrição de risco. Faremos um investimento considerável em marketing e recursos humanos para conquistar o mercado californiano e suas principais indústrias-chave.

Estão nesta agenda ações específicas para multinacionais e pequenas e médias empresas?

Sem dúvida. Planejamos oferecer uma gama variada e simplificada de produtos e serviços aos nossos clientes. Novos aplicativos de TI serão desenvolvidos para que possamos aten-

der aos nossos clientes de forma mais efetiva, levando em consideração suas necessidades individuais. Graças às conquistas da Agência Global da Euler Hermes, somos atualmente líderes de mercado no segmento de empresas multinacionais e vamos melhorar ainda mais os serviços oferecidos a esses clientes-chave. Expandiremos a eles a nossa oferta por meio da introdução de apólices com cobertura não-cancelável e de um produto que ofereça cobertura a médio prazo. Também tornaremos mais fácil o acesso ao seguro de crédito para empresas de pequeno e médio portes, fortalecendo as parcerias que estabelecemos com instituições financeiras, como o Banco HSBC. Nos próximos meses, harmonizaremos a nossa oferta com a implementação de uma apólice padrão. A lealdade dos nossos clientes é vital, não importa o seu tamanho, e queremos garantir isso para os próximos anos.



Wilfried Verstraete - CEO do Grupo

DESTAQUES

2

Alguns desafios marcam o início do ano no país, porém, o mercado de crédito segue aquecido.

3

Conheça as vantagens e benefícios do Contrato Vendedor e os cuidados que devem ser tomados ao contratá-lo.

4

Descartar e doar o que não tem mais utilidade para nós, traz uma sensação de renovação e ainda ajuda quem precisa.

Inflação crescente pode pressionar o mercado de crédito em 2011?

Cenário inflacionário desfavorável neste início de ano exige medidas preventivas por parte do governo; mercado de crédito segue aquecido.



O país inicia o ano de 2011 com alguns desafios; um deles é a necessidade de manter a meta corrente de inflação. Outro desafio é manter suas expectativas sob controle, atitude necessária diante da atual evolução dos índices de preços, cujos indicadores seguem fortemente influenciados – com destaque para o aumento dos preços internos dos alimentos, que sofrem impacto direto dos fatores climáticos adversos, e a alta de preços das principais *commodities* no mercado externo.

As primeiras projeções indicam uma inflação da ordem de 6,1% ao ano, bem além do núcleo da meta de 4,5% estabelecida pelo governo. Nesse sentido, o governo federal de-

verá dar início a um ciclo de endurecimento da política monetária, com o aumento da taxa básica de juros em janeiro de 2011 em até 0,5 pp, complementando medidas preventivas já adotadas, como a elevação dos depósitos compulsórios dos bancos, redução dos prazos do crédito e aumento do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre as entradas de capitais estrangeiros.

Como consequência direta dessas medidas, espera-se um aumento do custo do crédito tanto para pessoas físicas como para pessoas jurídicas, o que, combinado com a redução nos prazos praticados, deverá impactar o volume de negócios do mercado de crédito.

Seria o esperado, não fossem os números positivos de expansão do crédito reportados pelas principais instituições financeiras do país – o aumento da concorrência, a expansão da base de clientes com a entrada de novas classes sociais no consumo e o lançamento de novos produtos financeiros têm contribuído para que os principais participantes do mercado financeiro continuem expandindo suas carteiras de crédito, apesar do aumento de custo para o consumidor final.

Segundo a Serasa Experian, comparando-se ao ano anterior, houve um aumento de 7,6% em 2010 na procura por crédito por parte das empresas, com destaque para as micro e pequenas empresas, que avançaram 8,5% no mesmo período.

Apesar de esperar-se que a demanda por crédito em 2011 siga um ritmo mais lento em virtude das medidas adotadas pelo governo, acredita-se que o volume de consumo da economia se manterá aquecido, respaldado também pelo otimismo do consumidor, baixo nível de desemprego, manutenção do poder aquisitivo e pela queda dos índices de inadimplência tanto por parte da pessoa física como por parte das empresas. O reflexo disso no mercado de crédito será apenas uma questão de tempo.

Marcelo Augusto Oliveira
Credit Superintendent

■ Nota

Euler Hermes recebe rating A+ pela A.A. Best

Em dezembro de 2010, a Euler Hermes ACI, líder no mercado de Seguros de Crédito nas Américas, recebeu o rating A+ pela A.A. Best, agência de *rating* norte-americana especializada exclusivamente no ramo de seguros. O *rating* reflete a força financeira, a performance eficaz e o gerenciamento efetivo de risco da EH ACI em 2009 e 2010, além de enfatizar a forte capitalização e sua posição de liderança de mercado nos Estados Unidos. A Euler Hermes ACI, fundada em 1893, é a mais antiga seguradora de crédito do mundo. Além disso, tem sido avaliada pela A.A. Best desde 1922 e faz parte de um “clube exclusivo” de seguradoras que mantêm o *rating* igual ou superior a A por mais de 75 anos.

ESPAÇO
DO LEITOR

Dê sua opinião, sugestão de matérias ou faça seus comentários sobre os assuntos abordados no Insight Euler Hermes. Basta enviar um e-mail para o endereço ao lado:

insight@eulerhermes.com

O dinamismo do contrato Vendor

Ferramenta facilita operações mas exige cuidados.

O contrato Vendor caracteriza-se por uma avença bancária, por força da qual o vendedor e o comprador financiam a compra e a venda de mercadorias que fazem entre si, junto a uma instituição financeira; e o vendedor garante o pagamento ao Banco, por meio de fiança. Assim, a organização vende para seus clientes a prazo e recebe do banco a concessão de crédito.

Trata-se de um financiamento bancário que apresenta risco de inadimplência, portanto, sujeito à proteção do Seguro de Crédito.

As operações Vendor são marcadas pelo dinamismo e reúnem características peculia-

res, porém, caso o seguro seja acionado, deverão ser submetidos à Seguradora documentos que façam parte da operação mercantil. Além desses documentos, também devem ser encaminhados à Seguradora o contrato principal firmado entre banco e comprador,



contratos aditivos, sub-rogação e planilha elaborada pela instituição financeira, demonstrando o valor sub-rogado.

Na hipótese de inadimplência do comprador, o credor-vendedor figurará na qualidade de sub-rogado, uma vez que garantiu a operação. Sendo assim, para se valer do direito de regresso, é fundamental apresentar os documentos requisitados, sob pena de afastar a exigibilidade e a liquidez do título.

Maria Luiza Ferreira Mendes
Legal and Claims Coordinator

■ Análise de Risco

Raio-X das principais economias do mundo

A análise abaixo foi publicada no Weekly Export Risk Outlook, no primeiro bimestre de 2011, e faz um resumo dos principais acontecimentos econômicos no momento.

EUA: indicadores positivos

Os dados mais recentes são encorajadores: o crescimento real do Produto Interno Bruto (PIB), no 4º trimestre de 2010 chegou à taxa anual de 3,2%; o consumo cresceu 4,4% e as vendas aumentaram 7,1%, o maior aumento em 27 anos; as exportações aumentaram 8,5%, enquanto as importações recuaram 13,6%. Em relação a novembro, a venda de automóveis cresceu 4% no mês de dezembro. Pesquisas de institutos de consumo industrial apontam crescimento nunca visto nos últimos sete anos. Novos pedidos aumentaram a carteira, alimentando a taxa de empregos. Até agora, 45% das 500 maiores empresas da S&P reportaram lucros no 4º trimestre de 2010.

Américas – México: recuperação e eleições

O Ministério das Finanças estimou crescimento real do PIB em 3,8% no 4º trimestre de 2010 quando comparado ano/ano e 5,3% para o ano inteiro de 2010. O índice de atividade econômica para novembro subiu 5,9% ano/ano, mesmo nível do pré-crise. Os indicadores de confiança estão melhorando, levando a um círculo virtuoso em 2011, desde que a economia norte-americana mantenha seu bom momento. O crescimento esperado para 2011 é de 3,5%.

Portugal: endividamento preocupa

Portugal permanece sob pressão dos mercados após os socorros feitos à Irlanda e à Grécia, embora os líderes da Comunidade Europeia trabalhem em melhorias do mecanismo atual de apoio econômico. O governo português tem afirmado que não precisa de um plano de ajuda e que ajustará suas finanças em 2011. No entanto, o ceticismo dos investidores é alimentado pelos números do Banco Central, que prevêem atividade econômica de 1,3% em 2011 – visão muito otimista quando comparada aos 0,2% previstos pelo governo. O crescimento é essencial na dinâmica da dívida e no sucesso da consolidação fiscal.

Zona do Euro: dilema do Banco Central Europeu

A inflação anual acelerou de 2,2% ano/ano em dezembro de 2010 para 2,4% em janeiro de 2011, impulsionada principalmente pelos aumentos nos preços dos combustíveis e alimentos, e, pelo segundo mês consecutivo, foi superior à meta de 2% do Banco Central Europeu. Ao mesmo tempo, a taxa de desemprego permaneceu inalterada em um alto nível de 10% pelo 10º mês consecutivo. Neste contexto, o presidente do Banco Central Europeu (BCE) Jean-Claude Trichet será forçado a adotar discursos mais duros, mas nada que signifique aumento da taxa de juros. Um aumento nos juros neste momento poderia fragilizar ainda mais a recuperação de alguns países (Irlanda, Grécia, Portugal e Espanha) e causar pressões inflacionárias nos preços de importados.

Rússia: PIB no 4º trimestre de 2010

Estimativas preliminares do Serviço Federal de Estatísticas apontam crescimento real do PIB de 4% em 2010. A recuperação do recuo de 7,8% do PIB em 2009 foi liderada pelo consumo doméstico, especialmente a recomposição de estoques, que aumentou a formação bruta de capital em 24,3%. A formação bruta de capital fixo cresceu apenas 3,5%, o consumo privado cresceu 2,7% e o consumo do governo apenas 0,7%. Embora as exportações tenham se recuperado bem e expandido em 11,1%, um aumento das importações ainda maior de 25,4% resultou em contribuição negativa no fluxo líquido de comércio. A inflação acelerou para 8,7% em dezembro na comparação ano/ano em relação aos 5,5% em julho. O banco central russo, preocupado com o crescimento acelerado em 2011 e com a entrada de capital especulativo, optou por reforçar as exigências de reserva bancária ao invés de aumentar as taxas de juros.

Texto adaptado por Luciano Mendonça - Commercial Underwriting Superintendent

A difícil arte do desapego

Por que é tão difícil abrir mão de roupas, sapatos, livros, bolsas, brinquedos e outras coisas que não usamos mais?

Ao longo dos anos, acumulamos uma infinidade de objetos: livros, brinquedos, roupas, sapatos, enfim... Coisas que carregam um pouco da nossa história e que têm um grande valor afetivo. Por isso, a ideia de nos separarmos delas nem passa pela nossa cabeça. No entanto, é necessário encarar que a maior parte do que guardamos não tem utilidade alguma para nós e pode fazer uma diferença enorme para muitas pessoas. Aquela calça, na qual você não entra faz tempo, mas jura todos os anos que vai conseguir. Os livros esquecidos na estante, esperando sua vez para estar na mesinha de cabeceira. As contas dos últimos dez anos acumuladas nas gavetas e os tickets dos shows que você não podia perder de jeito algum. A facilidade que temos em guardar coisas e a dificuldade que temos em descartá-las é impressionante.

Apesar disso, é preciso exercitar a arte do desapego, por mais doloroso que isso possa parecer. O primeiro passo é comprometer-se a diminuir ao máximo o que se tem guardado. Depois, tirar tudo dos armários, analisar item por item e separar o que ainda tem



utilidade. Provavelmente, você vai encontrar objetos esquecidos, fotos que considerava perdidas e descobrir muita coisa sem qualquer utilidade para você.

Aos poucos, você vai conseguir se desvencilhar de muita coisa, guardando somente o que era, realmente, necessário e insubstituível.

Você vai olhar para a caixa cheia, já com uma “pontinha” de saudade, é claro, porém com a certeza de que aqueles objetos, guardados há tanto tempo, terão grande utilidade para alguém. E, ao abrir o armário e não ver mais aquela roupa, com certeza vai perceber que era hora de renovar, reciclar, recomeçar.

Exercitando a arte do desapego

- Comprometa-se a diminuir ao máximo o que está guardado, se possível, em 40%;
- Arrume caixas de papelão grandes para que caiba muita coisa, mas que possam ser carregadas depois. Use uma caixa para cada tipo de objeto: brinquedos, roupas, calçados, louças...
- Levante os motivos que justifiquem a permanência do objeto. “Quantas vezes usei nos últimos doze meses?”, “Foi um presente de alguém muito especial?”, “Representa um momento inesquecível?”, “Outras pessoas não podem fazer melhor uso dele do que eu?”;
- Jogue o lixo no lixo;
- Escolha uma entidade ou vítimas de tragédias naturais e doe tudo o que estiver em bom estado e possa ser reaproveitado.

Prazos para descarte de documentos

- | | |
|------------------|---|
| Após três anos: | <ul style="list-style-type: none">● Recibos de pagamentos de aluguel;● Recibos de diárias de hotéis; e● Recibos de pagamento de restaurantes. |
| Após cinco anos: | <ul style="list-style-type: none">● Tributos (IPTU, IPVA, Imposto de Renda);● Contas de água, luz, telefone e gás;● Recibo de assistência médica e plano de saúde;● Recibos escolares;● Pagamentos de cartão de crédito;● Recibos de pagamentos a profissionais liberais;● Pagamento de condomínio. |
| Após vinte anos: | <ul style="list-style-type: none">● Documentos comprobatórios para aposentadoria junto ao INSS. |



Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.
Al. Santos, 2335 - 5º andar - Cerqueira César
01419-002 - São Paulo - SP
Tel.: (55 11) 3065-2260
www.eulerhermes.com/brasil

A company of Allianz

Expediente

O jornal Insight é uma publicação gratuita da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A. cujo conteúdo tem caráter meramente informativo. As informações fornecidas neste exemplar não implicam recomendação de uso nem garantia de sua aplicabilidade por parte da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.

- **Colaboradores Euler Hermes:** Débora Tavares, Guilherme Perondi, Luciano Mendonça, Marcel Santos Farbelow, Marcelo Augusto Oliveira, Maria Luiza Ferreira Mendes
- **Coordenação geral:** SR2 Comunicação e Eventos
- **Jornalista responsável:** Marcos Thadeu Fernandes (Mtb 2452/MG)
- **Projeto gráfico, textos e editoração:** Nexis Comunicação
- **Revisão:** Viviane Akemi Uemura
- **Tiragem:** 8.500 exemplares