

■ Editorial

2010: um ano de perspectivas promissoras

Apesar dos desafios que ainda estão por vir, a Euler Hermes aposta em um ano de retomada.

A chegada de um novo ano é sempre um momento propício para reflexões sobre o ciclo que se encerra e o começo de uma nova jornada. Nada mais natural então que se fale sobre o que se espera para 2010, em especial porque para a Euler Hermes as mudanças são muitas e as perspectivas, muito promissoras.

O ano que passou ficará marcado na história devido à crise, que chegou a ser considerada o maior tropeço econômico mundial desde a Depressão de 1929. Seu epicentro foram operações de crédito excessivamente agressivas e “criativas”, criando uma bolha que, ao desinflar, implodiu instituições financeiras e empresas centenárias, o que deu origem a uma crise de liquidez sem precedentes.

O enxugamento do crédito, especialmente às empresas, em escala global, afetou a economia de todos os países e levou os índices de inadimplência a níveis estratosféricos. O índice global de insolvências corporativas monitorado pela Euler Hermes indica aumento de 33% em 2009 em relação a 2008 – ano em que o aumento já havia sido de 26% comparado ao ano anterior.

As seguradoras de crédito foram duramente afetadas por esse aumento generalizado, que afetou todos os países e todos os setores econômicos praticamente de modo simultâneo. O Grupo Euler Hermes não passou ileso, porém a crise foi uma oportunidade de confir-

mar a solidez financeira do grupo e sua capacidade de gerir risco de crédito de forma competente. Prova disso foi a recente confirmação do *rating* de crédito AA- da Euler Hermes pela classificadora internacional Standard & Poor's.

Em 2010, espera-se a continuidade da retomada econômica global, porém de maneira desigual e frágil, em especial nas economias maduras. Se a perspectiva é de melhora, o caminho ainda será tortuoso, já que as empresas nas economias centrais ainda sofrerão com a lenta retomada do crescimento. A expectativa da Euler Hermes é de que o índice global de insolvências corporativas em 2010 mantenha-se no mesmo patamar de 2009.

Esse momento peculiar, que traz tanto oportunidades como necessidade de vigilância, levou o grupo a lançar o projeto “One Euler Hermes”, que criou uma nova estrutura organizacional. O projeto visa deixar a empresa mais eficiente internamente, pelo compartilhamento de melhores práticas, e externamente, res-

pondendo mais rápido e melhor às demandas dos clientes pelo reforço das áreas de atendimento e desenvolvimento de mercado.

O Grupo Euler Hermes está duplamente confiante, tanto no potencial da economia brasileira como na expansão do seguro de crédito no país. Por isso, estamos reforçando nosso compromisso de participar ativamente deste processo, motivados para fornecer aos nossos clientes e parceiros de negócio a proteção do seguro de crédito e melhorar a cada dia a qualidade dos nossos serviços. É com essa determinação que a Euler Hermes Brasil inicia 2010, um ano que promete trazer grandes desafios e conquistas para o Brasil e para a nossa empresa.

Guilherme Perondi Neto
CEO



Saiba mais

Índice global de insolvências corporativas:
<http://www.eulerhermes.com/en/economic-research/economic-research.html>

Projeto One Euler Hermes:
<http://www.eulerhermes.com/en/news-service/interview-16-Nov-2009-09-51-41.html>

DESTAQUES

2

Países da Zona do Euro ainda sofrem com a onda de incertezas gerada pela crise econômica global.

3

Bons negócios exigem a cláusula de Alienação Fiduciária, uma ferramenta que apresenta benefícios reais.

4

Saiba como fazer do *networking* um diferencial para realizar negócios ou administrar sua carreira de maneira mais eficiente.

Risco-país ainda gera preocupações

Onda de incertezas gerada pela crise global pode impactar cenário otimista da Zona do Euro desenhado para 2010.

Quase dois anos após a grande crise global que afetou todas as economias do mundo, verifica-se que a recessão que vem impactando a Zona do Euro desde a metade de 2008 continua presente em quase todas as nações do bloco, resultando em uma série de desequilíbrios e ameaças, como o colapso das receitas dos governos, por causa dos impostos, e a disparada dos custos com serviços sociais. Resultado disso é um panorama de incertezas que ameaça o cenário otimista desenhado, por muitos analistas de mercado, para 2010. Os bilhões de Euros gastos em planos de incentivos fiscais e a ajuda financeira a bancos completaram o impacto negativo às finanças desses países.

Recentemente, a Comissão Europeia alertou que metade das 16 nações participantes do bloco corre o grande risco de tornar-se insustentável do ponto de vista fiscal, processo este que já contabiliza vítimas como a Grécia e a Espanha, que tiveram seus ratings de risco rebaixados. Irlanda e Portugal já foram notificados que poderão ser os próximos da lista, caso seus governos não procedam ao urgente ajuste dos débitos e déficits do setor público, decorrentes dos estímulos monetários e fiscais adotados para combater a crise global.

Esses ajustes, na prática, podem resultar na adoção de um conjunto de medidas impopulares do ponto de vista político, como o aumento de impostos, o corte expres-



sivo de investimentos e a redução ou a paralização de programas sociais.

Este cenário de incertezas faz com que o setor financeiro continue restritivo na concessão de crédito, apesar de toda a liquidez gerada pelos Bancos Centrais, impactando, em especial, as pequenas e médias empresas e atrapalhando a recuperação do continente, uma vez que as companhias com menos de 250 funcionários representam 70% dos postos de trabalho do setor privado na União Europeia, ante 49% nos Estados Unidos.

Os governos europeus já lançaram várias medidas que beneficiam as pequenas

empresas, porém os bancos estão examinando atentamente os empréstimos e financiamentos, uma vez que muitas pequenas e médias empresas, diante da atual fragilidade da economia, representam grandes riscos.

O impacto dessa onda de incertezas traz, também, riscos para o Brasil, que deverá experimentar em 2010 um aumento substancial de seu déficit em conta corrente (transações de bens, serviços e renda com o

exterior), e cujo financiamento não deverá ser tão fácil quanto agora.

A União Europeia é hoje o maior destino das exportações brasileiras, respondendo por aproximadamente 22% das vendas externas de 2009, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior. Portanto, qualquer efeito negativo que a situação das pequenas e médias empresas europeias possam ter sobre a economia do bloco prejudicará o Brasil.

Marcelo Augusto Oliveira
Risk Manager

■ Notas

A.M. Best reafirma Rating "AA-" para Euler Hermes ACI

Mesmo com a crise que assolou o setor de crédito no ano de 2009, a agência classificadora de riscos A.M. Best reafirmou o Rating AA- para a Euler Hermes Credit Indemnity Company (Euler Hermes ACI). A manutenção do Rating AA- reflete a forte capitalização da ACI, a gestão eficaz de seus riscos e a redução substancial de sua exposição que, em conjunto, fizeram com que a seguradora contivesse os efeitos adversos da crise.

A perspectiva da A.M. Best é de que, mesmo com a permanência da recessão do setor nos Estados Unidos, essas medidas adotadas pela Euler Hermes ACI sustentarão a avaliação positiva no longo prazo. Mais informações sobre metodologias e processos utilizados para a determinação deste Rating podem ser encontradas no link: www.ambest.com/ratings/methodology.

Passando 2009 a limpo

Com o encerramento do ano, é possível elaborar um balanço prévio dos impactos causados pela crise de 2009 e que atingiram os indicadores das seguradoras de crédito. Dados atualizados até novembro de 2009 apresentam o montante de R\$ 130 milhões em prêmios emitidos de apólices de seguros de crédito, sendo R\$ 102 milhões para cobertura de riscos no mercado doméstico e R\$ 28 milhões para exportações. Durante todo o ano de 2008, o setor emitiu R\$ 136 milhões.

Esses números indicam que, mesmo em um período turbulento, o saldo de prêmios emitidos apurado pelo setor em 2009 pode ser considerado positivo.

No entanto, a evolução observada nos sinistros avisados para o setor, que era de R\$ 94 milhões em 2008, subiu para R\$ 169 milhões até novembro de 2009. Esse aumento significativo é fruto da crise financeira corporativa, que contribuiu fortemente para o crescimento da inadimplência e das falências.

Fonte: www.susep.gov.br.

Alienação fiduciária: a novidade na forma de fazer negócio

Com a alienação fiduciária, fazer bons negócios ficou mais seguro.

Atualmente, criar oportunidades de negócios virou uma necessidade. No entanto, para que essas oportunidades tenham êxito e previnam problemas desnecessários, uma boa alternativa são os contratos que contêm uma cláusula de alienação fiduciária.

Esta ferramenta, além de fomentar o crédito, é um importante instrumento econômico, uma vez que confere poder de compra a quase todos os segmentos sociais existentes.

A alienação fiduciária permite que o devedor transfira a propriedade de um bem móvel ou imóvel ao credor, a fim de assegurar o fiel cumprimento de sua obrigação.

Porém, esta simples transferência do patrimônio nem sempre foi suficiente. Na Roma antiga, por exemplo, sob a disciplina da Lei das XII Tábuas, o credor detinha o direito de matar o devedor que não pagasse sua dívida. Felizmente, com o passar do tempo, a evolução da humanidade e das leis fizeram com que o interesse econômico ficasse subjugado à dignidade do ser humano, determinando o patrimônio material como fonte pagadora da dívida e não mais a vida do devedor. No Brasil, inclusive, consagrou-se o fim da prisão civil, antes possível frente o inadimplemento do contrato gravado com cláusula de alienação fiduciária.

Historicamente, podemos observar o aprimoramento desta forma de garantia. À margem do berço romano, surgiu o *trust receipt*, criado após a Revolução Industrial. Era um instrumento mais seguro do que o penhor e a hipoteca. Consistia em uma restrição sobre o bem alienado, impossibilitando que o devedor se desfizesse do bem até que sua dívida fosse extinta.

Com base no *trust receipt* e por intermédio da Lei de Mercado de Capitais (Lei 4728/65), o Ordenamento Jurídico Brasileiro estruturou as diretrizes da alienação fiduciária com a finalidade de dinamizar o financiamento de bens móveis.

Inicialmente, o uso deste instrumento restringia-se aos entes integrantes do mercado de capitais. Hoje, seu uso pode se estender a quase todas as operações de crédito.

A versão brasileira do negócio fidu-

ciário assumiu o formato de contrato de garantia de financiamento e, desde seu nascimento, sofreu adaptações significativas que favoreceram o credor quanto ao seu ressarcimento.

A Lei 10.931/2004, versão que traz as modificações mais recentes da Alienação Fiduciária, trata da importância do bom funcionamento do mercado de crédito brasileiro e acrescenta dispositivos que reduzem a insegurança econômica e jurídica das operações, como o procedimento executório extrajudicial que, agora, independe da intervenção do Poder Judiciário. Fica, portanto, sublinhada a constitucionalidade desta medida, seja como forma de diminuir o congestionamento da máquina estatal seja pela necessidade de imprimir maior celeridade na concretização do direito material do credor.

Outra alteração importante advém da

Lei de Falências e Recuperação de Empresa, de 2005, que excluiu o credor fiduciário dos efeitos da recuperação judicial.

Os benefícios dessa ferramenta são reais, porém, para a validade do negócio jurídico, merece atenção os requisitos formais do instrumento da alienação fiduciária, além da necessidade de tornar pública a referida transação por meio dos devidos registros nos Cartórios de Títulos e Documentos, Imóveis ou Departamento de Trânsito, dependendo da natureza móvel ou imóvel do bem alienado.

Certamente, trata-se de uma ferramenta que deve tornar o sistema de recuperação de créditos nacional mais eficiente e menos burocrático.

Maria Luiza Ferreira Mendes
Legal and Claims Coordinator



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

Networking: o que fazer e o que não fazer

A principal questão neste momento da sua vida profissional e pessoal é: você está direcionando seus pensamentos e suas ações para produzir as circunstâncias que deseja para sua vida e sua carreira?

Utilizar uma rede de contatos pode representar um diferencial para conseguir o negócio ou a carreira com que você sempre sonhou.

No entanto, criar ou fazer funcionar a sua rede de relacionamentos ou *networking* não acontece automaticamente, você precisa efetivamente se movimentar para isso.

A força do *networking* está baseada no

relacionamento em cadeia.

Estudos e levantamentos realizados apontam que você pode ter acesso a quase 10 milhões de pessoas. Inacreditável? Trata-se de pura matemática. Digamos que você tenha cinco amigos e cada um deles tenha cinco amigos e, assim, sucessivamente. Ao final da décima rodada dessa cadeia você estará com

quase 10 milhões de pessoas em sua rede ou comunidade. Para quem gosta de números exatos, são, precisamente, 9.765.625 pessoas!

São 10 milhões de consumidores que poderão se interessar pelo produto ou serviço que você vende ou oferece. O resto vai depender da sua disposição, ação e criatividade. Por isso, o melhor é se mexer e mãos à obra.

Crie seu plano de ação

1	O primeiro passo para se investir no <i>networking</i> é o autoconhecimento. Você deve ter seus objetivos muito claros e suas metas definidas, ou seja, precisa saber que tipo de negócio deseja criar ou que rumos deseja para sua carreira.	9	Mantenha-se ligado e conectado à <i>internet</i> e a todos os meios que a tecnologia lhe disponibiliza, mas seja prudente, use-os a seu favor.
2	Monte seu Banco de Dados. Crie, categorize e organize-o com informações referentes aos seus conhecidos e amigos, mas seja seletivo.	10	Cadastre-se em <i>sites</i> de relacionamentos que tenham propostas sérias, comunidades e redes de profissionais, como o <i>Linked-In</i> , o mais conhecido deles.
3	Treine sua memória e memorize os nomes das pessoas. Esquecer o nome do contato é imperdoável!	11	Participe de atividades presenciais – reuniões, palestras, cursos e associações. Isso ajuda na sustentação e na força de crescimento de sua rede. Troque cartões de visitas e registre as informações trocadas em seu banco de dados.
4	Apure seu poder de observação. Durante as conversas, as pessoas costumam dar dicas do que elas gostam. Se você demonstrar conhecimento, ainda que superficial, portas se abrirão. Mas, se você tiver a mesma paixão dela, a proximidade se firmará.	12	Alimente o relacionamento e aprenda a cativar o seu contato! Saiba que o maior desafio do <i>networking</i> não é conhecer novos contatos, mas mantê-los ativos ao longo do tempo.
5	Demonstre sinceridade e honestidade com seus valores e princípios e lembre-se de respeitar os valores e os princípios da outra pessoa.	13	Em eventuais reencontros com contatos importantes, controle sua ansiedade. Seja educado e cuidadoso. Primeiramente, deixe a conversa fluir, para depois perguntar se o seu contato continua com o mesmo número de telefone e <i>e-mail</i> .
6	Adote a conduta ética! <i>Networking</i> não é apenas conhecer pessoas para usufruir o que elas possam lhe oferecer. Os relacionamentos devem ser baseados na lei do ganha-ganha.	14	Cuidado!!! Não transfira a responsabilidade de uma nova colocação no mercado para alguém. Evite transformar sua rede numa ferramenta de cobrança. Procure estimular o processo de retroalimentação de informações. Lembre-se do ditado: “prefiro ser credor do que devedor”. Crie o hábito de alimentar sua rede com dicas e sugestões, assim você se tornará sempre uma “desejável fonte de informações”.
7	Invista no seu <i>marketing</i> pessoal! Aprenda a “vender” a sua imagem. Escolha um aspecto de sua vida, um ponto forte de sua personalidade que possa chamar atenção, gerar interesse, e faça uso dele. Além disso, compartilhe informações relevantes com os contatos afins, tornando o relacionamento mais dinâmico.	15	Para aumentar a sua rede, fuja dos amigos nos encontros profissionais. Um estudo realizado pela Universidade de Columbia, EUA, revela que, levar pessoas conhecidas nestes encontros reduz as chances de se fazer novos bons contatos. Pois, quando há a possibilidade de se ligar a alguém conhecido, fazemos menos esforço e optamos pelo que é mais confortável.
8	Peça indicações – Após um primeiro contato solicite ao menos 3 indicações. Se conseguir pelo menos uma, já terá mais uma opção de relacionamento, não um desconhecido, e sim o amigo do amigo.		

Organize-se para administrar o seu tempo dedicado a este investimento. Tenha iniciativa, seja dinâmico e proativo para cultivar e manter seus relacionamentos.

Yamara Pereira Pinto é Consultora Associada da Garcez Recursos Humanos (www.garcez.com.br), que há mais de 24 anos oferece soluções na forma de serviços de Consultoria, Assessoria e Orientação para Gestão Estratégica de Recursos Humanos.



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