

QUAL É A MELHOR OPÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO?



AUTO-SEGURO

A utilização da provisão de perdas para compensar a inadimplência caso algum cliente se torne insolvente.



- + Custo mínimo para empresa que não tem perdas há anos
- + Simples de administrar



- Encargos e custos para uma área interna de crédito necessária para mitigar risco
- Dependendo do apetite ao risco, a análise pode resultar em limites excessivamente conservadores reduzindo receitas adicionais
- Limita o capital de giro e impacta na alocação de capital no balanço
- Difícilmente protege de grandes perdas inesperadas
- Cria dependência de fonte de dados de terceiros, muitas vezes incertas

FACTORING

Um contrato com uma empresa terceira que compra as faturas por um valor menor do que o valor de face da fatura.



- + Acesso imediato ao capital
- + Opção para serviço externo de cobrança de faturas e outras atividades contábeis
- + Contratos de curto e médio prazos
- + Não exige garantias adicionais



- Dependendo da estrutura do contrato, pode não proteger contra eventos de inadimplência
- Perda do controle da relação com os clientes
- Restrições de capacidade associada a disponibilidade de linha
- Faixa de custo de até 4% sobre os recebíveis acrescido de juros sobre o adiantamento de pagamento
- Não indeniza o valor integral da fatura

CARTA DE CRÉDITO

Um banco garante que o pagamento pelo comprador será recebido no prazo e com o valor correto.



- + Segurança ambas as partes
- + A capacidade financeira do comprador é substituída por garantia
- + Em virtude da garantia, o vendedor pode obter empréstimo do banco no valor total dos recebíveis



- Cobre apenas uma única transação de um único comprador e pode dispendir muito tempo
- Caro em termos de custo absoluto e em termos de uso da linha de crédito
- Limita o capital de giro para o comprador
- Desvantagem quando os competidores vendem sem exigir garantia
- Processos de execuções morosos e burocráticos

SEGURO DE CRÉDITO

Um seguro corporativo que protege o vendedor contra perdas por inadimplência no pagamento das vendas.



- + Capacita empresas para aumentar suas vendas sem preocupações com crédito
- + Garante proteção contra inadimplência ou atraso
- + Melhora a eficiência do àrea de crédito com respostas rápidas sobre limites de crédito e constante monitoramento dos compradores
- + Permite aos exportadores oferecer vendas seguras sem exigir garantias
- + Amplia as opções de financiamento e empréstimos da empresa baseados na proteção dos recebíveis



- Atende apenas empresas no segmento B2B com vendas a prazo.
- Não cobre vendas para Governo e pessoa física

O objetivo de toda estratégia de gerenciamento de crédito é equilibrar vendas agressivas enquanto minimiza o risco de perdas. Todas as estratégias utilizam uma abordagem em duas frentes para alcançar este objetivo: informação e proteção. Com o máximo em ambos, a Euler Hermes fornece uma vantagem incomparável que todas as empresas podem se beneficiar.

Para mais informações, visite: www.eulerhermes.com.br