



informativo SINFAC-SP

SINDICATO DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL – FACTORING DO ESTADO DE SÃO PAULO

As novas fronteiras tecnológicas do setor

Páginas 6 e 7



**CONTABILIDADE E FACTORING,
PARCERIA HISTÓRICA**

Página 4

**SINDICATOS ANALISAM
PERSPECTIVAS DA ECONOMIA**

Página 5

Oportunidades superam ameaças



Atípico. Assim será este ano de 2014 para o País. Primeiro, porque sediaremos a Copa do Mundo e, pouco depois, vamos ter eleições para presidente, governadores, senadores, deputados federais e estaduais. Até dezembro, muita água passará por debaixo da ponte.

Contudo, já existem claros sinais de que a economia novamente crescerá muito aquém do necessário. Se em 2013 o Produto Interno Bruto cresceu modestos 2,3%, neste ano as expectativas variam de 1,7%,

na avaliação de especialistas do mercado, a 2,5%, conforme previu há pouco tempo o próprio ministro da Fazenda, Guido Mantega.

Embora as perspectivas não sejam das melhores, nosso setor poderá se beneficiar do cenário que se desenha. O megaevento esportivo do meio do ano poderá abrir oportunidades, principalmente pela ampliação dos negócios com micro, pequenas e médias empresas, que compõem a maioria da carteira de clientes das factorings.

O baixo crescimento da economia, por sua vez, implicará duas questões das mais complexas – aumento da inadimplência e queda da oferta de crédito bancário. Esta combinação, entretanto, poderá abrir caminho para a expansão do fomento mercantil, consolidando ainda mais o seu papel social, ao auxiliar as empresas a recompor e girar seu capital.

Esta mesma análise é feita por diversos presidentes de SINFACs, como os companheiros Marcio Aguilar (RS), João Telles (SC/NCO) e Orlando Souza (GO-TO), personagens que enriquecem reportagem desta edição. Todos concordam que as crises têm sido pródigas, até hoje, em gerar oportunidades positivas para o factoring.

A partir deste cenário que se aproxima, nossas empresas devem inovar continuamente. Parcela considerável delas está buscando se adaptar a esta realidade, investindo em tecnologia da informação, com softwares de última geração, conforme abordamos em outra matéria.

Paralelamente, o setor está elevando a sua qualidade, seja com a capacitação de mão de obra – como mostramos ao divulgar detalhes da agenda de eventos do Sindicato para os próximos meses – seja buscando se certificar, como fez recentemente a Centercred, de Bauru, que obteve a ISO 9001:2008, coroando com isso uma história de sucesso abordada na entrevista da página ao lado.

Fatos assim realmente mostram que o velho ditado “é na crise que se cresce” não tem perdido seu vigor entre nós. Ainda bem.

Boa leitura a todos!

Hamilton de Brito Junior, presidente do SINFAC-SP

HAMILTON DE BRITO JUNIOR
Presidente

MARCUS JAIR GARUTTI
1º Vice-Presidente

MARCOS LIBANORE CALDEIRA
2º Vice-Presidente

DEMÉTRIUS ALBERTO DUAILIBI
Diretor Tesoureiro

LUIZ FERNANDO DIAS LYCARIÃO DA TRINDADE
Diretor Secretário

MARIA ISABEL SALVIATI CAMARGO
Diretora Social e de Eventos

JOSÉ CARLOS FRANCISCO
Diretor de Relações com o Mercado

DIRETORIA SUPLENTE
Fernando A. Regadas Junior
Marcio Lima Gonçalves
Pio Daniele
Robinson Carneiro Cerqueira Leite

CONSELHO FISCAL
Gustavo Alberto Colombi Camargo
José Bonfim Cardoso Jaffe
Valdir Gomes da Silva

CONSELHO FISCAL SUPLENTE
Everaldo Moreira
Doriana Pieri Bento

SINFAC-SP
Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil –
Factoring do Estado de São Paulo
Rua Líbero Badaró, 425 - conj. 183
01009-000 - São Paulo (SP)
Tel: (11) 3105-0615
www.sinfac-sp.com.br • sinfacsp@sinfac-sp.com.br

EXPEDIENTE

CRISTINA ENGELS RODRIGUES
Gerente Administrativo Financeiro

PRODUÇÃO EDITORIAL
Reperkut Comunicação S/S
(11) 4063-7928
atendimento@reperkut.com.br • www.reperkut.com.br
Jornalista Responsável: Wagner Fonseca (MTb 15.155)
Redatores: Fábio Guedes e Luciano Guimarães (MTb 30.388-SP)
Repórter: Paulo Fernando Costa

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA
Acará Estúdio Gráfico
(11) 3803-8612
contato@acara.com.br • www.acara.com.br

IMPRESSÃO: LIP Gráficas

TIRAGEM: 3.500 exemplares

Dividir para somar

Grupo do interior chega aos vinte anos colhendo frutos de fórmula vencedora

A emoção do seu discurso e a receptividade com que ele foi ouvido, na recente comemoração do vigésimo aniversário do Grupo Centerpar, deram ao mentor do empreendimento, Divaldo Disposti, mais uma certeza dentre as muitas colhidas por este empresário obstinado, ao longo de uma jornada dura e vitoriosa: realmente, valeu a pena tanta dedicação.

Hoje ele comanda cerca de 200 funcionários e possui algo em torno de 2 mil clientes, espalhados pelo Estado de São Paulo, verdadeiros troféus que se somam a conquistas como a ISO 9001:2008, obtida no final do ano passado.

Mas foram muitos os desafios enfrentados, desde a sua decisão de trocar a vida de bancário, em 1993, pela de empreendedor do factoring, como também fez questão de frisar na concorrida festa, que dentre suas presenças ilustres teve o presidente da ANFAC, Dr. Luiz Lemos Leite.

“Se não fossem as parcerias e o nosso lema *dividir para somar*, não estaríamos aqui. É muito gratificante trabalhar com pessoas especiais como os nossos sócios e um seletto quadro de funcionários”, disse Disposti para uma plateia atenta e emocionada, na qual também estavam seus familiares e muitos dos parceiros igualmente lembrados no pronunciamento.

No pingue-pongue a seguir, conheça um pouco mais dessa história e seus excelentes resultados.

SINFAC-SP: Como foi o início de vocês?

Divaldo Disposti: O Grupo Centerpar foi criado em Setembro de 1993, com a abertura da empresa Centercred. Os quatro sócios tiveram como origem o sistema bancário, todos eram do Unibanco. Juntamos o capital e iniciamos nossos negócios, a partir daí fomos abrindo mais empresas, estando atualmente com 15, isto é: 3 em Bauru, 1 em Araçatuba, 1 em Ribeirão Preto, 4 em Piracicaba, 2 em Itu, 3 em Jundiaí

e 1 em Campinas. Em cada praça temos de dois a três sócios gestores que administram a empresa.

SINFAC-SP: Qual é o raio geográfico de atuação do Grupo e o perfil predominante da clientela por ele atendida?

Divaldo Disposti: Nós atuamos em todas as cidades paulistas, nossos clientes na maioria são da indústria, uns 40% especificamente da metalurgia. Temos ainda uma boa parte em serviços, além de atuar também com empresas do agronegócio.

SINFAC-SP: Em qual medida este perfil tão diversificado de carteira influencia na forma de operar no dia a dia?

Divaldo Disposti: Somos uma empresa que usa as ferramentas tecnológicas de ponta, a WBA oferece um programa de gestão que nos possibilita operar em qualquer lugar onde o cliente se encontre. Por isso, apesar de não termos escritórios em todas as cidades, possuímos clientes em qualquer lugar do território paulista.

SINFAC-SP: Quais seriam, em linhas gerais, as principais características da empresa, no tocante aos seus valores e práticas cotidianas?

Divaldo Disposti: No nosso site (<http://www.centerpar.com.br>) temos valores, vi-

são e missão, todos eles pautados pela ética e transparência, cumprindo plenamente as exigências das leis tributárias, trabalhistas e administrativas.

SINFAC-SP: Que análise o senhor faz do setor, hoje, e da ação desenvolvida pelo Sindicato em prol dele?

Divaldo Disposti: Hoje somos um grupo muito respeitado no circuito nacional de factorings, temos um nome muito forte no setor, somos conhecidos pelas nossas ações dentro da ANFAC, no setor bancário, participação em diversos projetos de assistencialismo a entidades. Além disso, nossas práticas são todas de cunho legítimo, trabalhamos de mãos dadas com o SINFAC-SP, diversas empresas nossas são associadas, somos também parceiros incondicionais do COAF.

SINFAC-SP: Soubemos da recente conquista obtida pela Centerpar, envolvendo uma Certificação de Qualidade...

Divaldo Disposti: Realmente, em dezembro último recebemos a certificação 9001:2008 pela APCER, empresa portuguesa de avaliação do ISO. Com isso, aprimoramos todos os nossos procedimentos, trazendo muito mais qualidade para a nossa empresa e os nossos clientes.



ISO 9001:2008 – Divaldo Disposti (3º à dir), ladeado pelos executivos da holding e parceiros da certificadora Apcer

Unidos pelo empreendedorismo

Entidades do setor contábil, falam da relação histórica que as mantém estreitamente ligadas ao fomento mercantil paulista

Uma atividade essencial, sobretudo para as micro e pequenas empresas, ansiosas por não engordar as estatísticas de morte prematura e, claro, um dia também chegar ao crescimento. A descrição, que se encaixa perfeitamente à missão do fomento mercantil, da mesma forma se aplica à contabilidade.

Se o factoring atua assertivamente na saúde financeira das organizações, o segmento contábil também assume uma função das mais estratégicas, ao gerar informações capazes de nortear a tomada de decisão nos empreendimentos.

Por essas e outras, as entidades sindicais desses dois setores vivem uma relação tão próxima quanto a mantida entre as suas respectivas representadas, se auxiliando mutuamente nas ações em favor do empreendedorismo.

TESTEMUNHOS

Unidas no Fórum Permanente em Defesa do Empreendedor e outros grupos voltados à defesa de interesses comuns, elas fortalecem constantemente uma relação sinérgica, responsável pelo surgimento de um ambiente de negócios cada vez mais favorável.

“A parceria entre o SINDCONT-SP e o SINFAC-SP é muito positiva, sendo que ambas as entidades têm como objetivo a

capacitação dos profissionais, por meio de cursos, palestras, debates, encontros e outros eventos, para que possam atuar com excelência e contribuir para o desenvolvimento econômico do País”, exemplifica Jair Gomes de Araújo, presidente do Sindicato dos Contabilistas de São Paulo.

No SESCON-SP, a percepção é idêntica. Ao comentar a relação existente entre as duas entidades, o presidente Sérgio Approbato Machado Júnior pontua os momentos marcantes em que os dois setores contabilizaram importantes conquistas para o empreendedor.

“Somos parceiros de longa data, não apenas nas missões de representar, buscar o fortalecimento e prestar suporte e serviços para as categorias de nossas bases, mas também pela melhoria do ambiente empresarial brasileiro, por meio de mobilizações bem-sucedidas em favor da simplificação, da desburocratização, da redução na carga tributária e o incentivo ao empreendedorismo no País”, ressalta o empresário contábil.

Machado Júnior comenta, ainda, que ambas as categorias gradualmente vêm conquistando espaço nos cenários econômico e social do Brasil. E, ao proporcionar ao gestor ou administrador o conhecimento profundo do seu negócio, a contabilidade assume o papel essencial de viabilizar a tomada de decisão assertiva, aumentando as possibili-

dades de sobrevivência e de crescimento das empresas, objetivo que se cruza com o das factorings, na visão do líder setorial.

“VEDAÇÃO É DESSERVIÇO”

O presidente do SESCON-SP demonstra estar inteirado das reivindicações do SINFAC-SP para remover obstáculos à livre circulação dos títulos de crédito, notadamente a recusa de grandes sacados em pagar aqueles que estejam em poder de terceiros.

“Esta vedação é um desserviço ao desenvolvimento da economia e do tão necessário suporte que as micro e pequenas empresas necessitam, porque desequilibra ainda mais as forças entre as empresas dos mais diferentes portes”, critica. “O SESCON-SP está sempre à disposição do SINFAC-SP em todas as suas ações que visem a defesa dos interesses dos contribuintes”, acrescenta.

Igualmente atento a essas e outras questões cruciais do fomento mercantil, o presidente do SINDCONT-SP também promete apoio irrestrito às iniciativas que visem a mudança deste cenário.

“Todas as ações em benefício dos profissionais e da atividade de factoring empreendidas são válidas, estamos à disposição para contribuir com a entidade na defesa de causas como esta no Congresso Nacional”, assegura Jair Gomes de Araújo.



Jair Gomes de Araújo, presidente do Sindicato dos Contabilistas de São Paulo

“A parceria entre o SINDCONT-SP e o SINFAC-SP é muito positiva, sendo que ambas as entidades têm como objetivo a capacitação dos profissionais, por meio de cursos, palestras, debates, encontros e outros eventos, para que possam atuar com excelência e contribuir para o desenvolvimento econômico do País”



Sérgio Approbato Machado Júnior, presidente do SESCON-SP

“Somos parceiros de longa data, não apenas nas missões de representar, buscar o fortalecimento e prestar suporte e serviços para as categorias de nossas bases, mas também pela melhoria do ambiente empresarial brasileiro”

Crescer, sim; mas com cautela

Embora 2014 seja considerado um ano propício à expansão do fomento mercantil, empresários sugerem prudência na hora de captar novos clientes

Ao contrário das expectativas negativas do mercado sobre as consequências do fraco desempenho da economia, que deve fechar 2014 com um PIB entre 1,7% e 2,5% em comparação ao do ano passado, o fomento mercantil não só poderá sair ileso de mais este período de baixo crescimento, como até mesmo se beneficiar da diminuição da oferta de crédito bancário para as empresas e do surgimento das óbvias oportunidades trazidas pela Copa do Mundo.

Mesmo com tamanha otimismo, a cautela deve ser um ingrediente indispensável neste cenário, concordam os presidentes Hamilton de Brito Junior (SINFAC-SP), Marcio Aguilar (SINFAC-RS), João Telles (SINFAC-NCO/SC) e Orlando de Souza Santos (SINFAC-GO/TO).

“Nosso setor atua no limite, sufocado por uma alta carga tributária e obrigado a conviver – por enquanto – com prejuízos oriundos da vedação no pagamento de títulos em poder de terceiros, além de ser alvo de constantes tentativas de golpes por parte de falsos clientes”, argumenta o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior.

Ao mesmo tempo em que o fomento mercantil projeta crescer neste ano, proporcionalmente terá de se blindar contra o aumento do risco decorrente da maior demanda por crédito, principalmente quando analisar o perfil de novos clientes.

Segundo o presidente do SINFAC-RS, Marcio Aguilar, o setor possui uma demanda substancial de clientes formados por pequenas e médias empresas que necessitam alavancar constantemente suas operações. “A Copa do Mundo está abrindo novas oportunidades de negócios, trazendo um legado de investimentos no fomento a vários segmentos, em especial a indústria do turismo”, salienta.

O dirigente gaúcho reforça, no entanto, sua recomendação de cautela, preconizando que é “fundamental realizar uma análise criteriosa do setor de onde emerge o cliente,

seguida da avaliação detalhada da documentação apresentada e do perfil empresarial”.

Com base nesta mesma linha de raciocínio, a do “*conheça o seu cliente*”, o presidente do SINFAC-GO/TO, Orlando de Souza Santos, acredita que a maior demanda por crédito para as pessoas jurídicas expandirá os negócios e, com isso, levará o próprio mercado a se ajustar, majorando as taxas de retorno das factorings.

“Não obstante, haverá aumento da inadimplência, já que as empresas passam por dificuldades financeiras, situação negativa exercida pela pressão da falta de crédito bancário e pelos menores prazos oferecidos por seus fornecedores”, ressalta.

QUALIFICAÇÃO

Manter bem preparados os recursos humanos que operam o fomento mercantil é também um fator diferencial para o sucesso das factorings, no momento em que seus profissionais precisam interagir com os clientes, em especial os mais recentes integrantes da carteira.

“É essencial que as empresas do setor cuidem, prioritariamente, de manter seus colaboradores devidamente treinados e atualizados em todas as normas que norteiam a atividade, como a Resolução 21/2012. O crescimento dos negócios pode ocorrer, por exemplo, pela expansão da base de clientes e não da concentração de risco”, completa o dirigente do sindicato goiano-tocantinense.

Para João Telles, do SINFAC-SC/NCO, as entidades sindicais estão realmente engajadas em melhorar continuamente o nível de atuação dos seus profissionais, mas também têm trabalhado duro para capacitar seus associados. “Temos papel importante na formação continuada, preparando a todos para enfrentar os desafios trazidos pelo cotidiano da nossa atividade”, conclui o dirigente, cuja área geográfica de atuação é composta pelas regiões Norte e Centro-Oeste de Santa Catarina.



“A Copa do Mundo está abrindo novas oportunidades de negócios, trazendo um legado de investimentos no fomento a vários segmentos, em especial a indústria do turismo”

Marcio Aguilar,
presidente do SINFAC-RS



“Não obstante, haverá aumento da inadimplência, já que as empresas passam por dificuldades financeiras, situação negativa exercida pela pressão da falta de crédito bancário e pelos menores prazos oferecidos por seus fornecedores”

Orlando de Souza Santos,
presidente do SINFAC-GO/TO

Factoring, um setor cada vez mais plugado

Fomento mercantil é exemplo de como uma atividade pode reinventar seu dia a dia apoiada por modernas ferramentas de TI

Resvala no óbvio dizer que o fomento mercantil tem nos modernos recursos da Tecnologia da Informação um insumo essencial ao sucesso de suas operações. O que talvez nem todos saibam é a forma como diferentes empresas do setor, donas de perfis igualmente distintos, vêm se utilizando desse instrumento, tanto para operar com mais segurança, quanto focar seus Recursos Humanos em atividades de cunho mais estratégico, deixando as rotinas de ordem operacional trafegar com eficácia a bordo de hardwares e softwares cada vez mais poderosos.

Em Farroupilha (RS), por exemplo, a Maxifac tem se utilizado deste expediente para manter a qualidade do seu trabalho com uma estrutura enxuta, após ter enfrentado um sério imprevisto no seu oitavo ano de vida.

“Eu tinha um sócio, mas ele faleceu em 2012. Foi a partir disso que comecei a in-

vestir pesado em TI. De certa forma, consegui suprir essa ausência com sistemas. Eliminei mão de obra e investi em informática. Hoje, meus programas de gestão substituem praticamente de dois a três funcionários”, relata Gustavo Ferri.

Ao descrever os aspectos do dia a dia facilitados pela TI, essa cliente da paulistana WBA Informática destaca a atual possibilidade de operar com empresas de outras cidades e estados.

“Não se conseguia atender gente de fora antigamente, frente à necessidade da presença física e um monte de documentos que a pessoa precisava levar. Hoje eu faço tudo, inclusive a compra de duplicatas, via arquivo eletrônico, com assinatura e CNPJ digitais”, justifica o empresário, destacando a importância de ferramentas consagradas na área como o e-mail legal.

Segurança é outro ponto frisado por Ferri, uma vez que os títulos adquiri-

dos passaram a ser monitorados eletronicamente na própria Secretaria da Fazenda. “Se o seu cliente cancela a nota – e ele tem 24 horas para fazer isso, sem precisar dar explicação –, eu recebo um e-mail. Então, consigo entrar em contato com o cliente pedindo substituição, às vezes antes mesmo de ele saber do cancelamento”, exemplifica.

“Economizamos por volta de R\$ 4 mil por mês usando o e-mail rastreável no lugar do A.R.”, reforça o também cliente da WBA, Enzo Donini Valsirolli, diretor da paulistana Dinari Fomento Mercantil, para quem é indiscutível a importância da inteligência eletrônica em substituição ao papel.

“E com esse recurso” – prossegue o



QUEM É QUEM NA ÁREA

Ambas com duas décadas de mercado e parceiras do SINFAC-SP nos últimos anos – por meio da participação ativa nos eventos da entidade e a concessão de benefícios comerciais aos seus associados – WBA Informática (São Paulo) e RGBsys (Rio de Janeiro) – são referências neste mercado. Conheça-as melhor:

WBA INFORMÁTICA

Possui três carros-chefes voltados ao factoring:

WBA Factoring – Software do dia a dia do empresário, voltado a consultas, emissão de contratos e outras rotinas fundamentais da operação.

iChecagem – Comunicação direta com a SEFAZ, realizando a checagem e o monitoramento do arquivo XML de uma NF-e, até o momento do seu eventual cancelamento, reduzindo com isto os riscos de fraudes.

iCarta – E-mail com validade jurídica, por intermédio do qual a factoring pode fazer o envio de aditivos, arquivos de retor-

no, títulos a vencer, notas promissórias, entre outros documentos, tudo isso com a devida confirmação de leitura e validade jurídica, garantindo segurança e economia.

RGBSYS

Destaca os seguintes sistemas do seu portfólio dedicado ao fomento mercantil:

Módulo Crédito /Gestor – Aprovação eletrônica via web integrada ao Boa Vista/Serasa, com estatísticas online por Cedente e Sacado: Risco, Liquidez, Pagamentos, Limites, Críticas, Restrições, Gráficos e Combate à Fraude

Módulo Webfact – Digitação online de títulos para aprovação, consultas (títulos a vencer, vencidos, pagos e renegociados), extrato C/C, impressão de aditivos, contrato-mãe, download arquivo de pagamento, instruções etc.

Módulo CRM – Comitê de crédito (definições para clientes ativos e potenciais) metas versus desempenho por gerente (visitas, ligações, operações etc.)

administrador de empresas - “tivemos um bônus, descobrimos que o envio da carta de comunicado ao sacado via e-mail tinha uma resposta quase que instantânea, tanto para a confirmação do título quanto avisar se a negociação não procedia. Esse tipo de resposta era raro ou muito demorado, quando o aviso era feito via correio”, relata.

Diante de constatações assim, e da velocidade que operações como o envio matinal da cobrança para os bancos assumiram com a informatização de processos, Gustavo, da Maxifac, não tem dúvida quanto à relação custo-benefício favorável dos seus investimentos em TI.

“Muitas vezes as factorings menores deixam de adquirir softwares de gestão por achá-los caros. Mas, se tivessem esse recurso, a rentabilidade delas seria ainda maior, conforme eu mesmo só percebi depois de tomada essa decisão”, acrescenta o proprietário da empresa gaúcha.

NOVAS FRONTEIRAS

Seja em qualquer segmento, assim como no cotidiano de todos nós, a tecnologia tem sido pródiga em tornar rapidamente obsoleto cada novo avanço que surja. No factoring não haveria de ser diferente, e o setor já demonstra claros indícios de estar querendo mais inovação ainda.

Mesmo reconhecendo ser impossível trabalhar bem na atualidade sem ter na TI um aliado diário, empresas como a Contractual Urbe, do Rio de Janeiro, esperam em breve contar com novos recursos do gênero.

“A integração pela internet não é mais novidade, todas as empresas já se

adequaram e disponibilizam algo similar a um home-banking. Porém, os smartphones hoje estão aí cada vez mais presentes em nossas vidas e isso não vai ser diferente nesse mercado”, prevê o sócio e diretor financeiro da empresa, Leonardo Caúla da Costa.

Para acertar o passo com essa tendência, sua empresa está desenvolvendo, em parceria com a também carioca RGBsys, alguns sistemas para auxiliar os gerentes da factoring em visitas e no operacional, “assim como os diretores numa parte mais ampla”, acrescenta Leonardo. “Os smartphones estão mais acessíveis do que um notebook, então isso já se faz necessário”, diz ele.

Como área igualmente a se expandir, o empresário fluminense aponta a checagem dos títulos. “Os aplicativos do setor fazem muito bem a integração com bancos e cartões, controlando com eficiência os meios de pagamentos e recebimentos. Porém, se obtém um diferencial com ferramentas investigativas para verificar a veracidade e a não duplicidade dos títulos de crédito. Acho isso muito importante e é uma área boa a ser explorada”, avalia.

No rol das novidades que a evolução tecnológica ainda pode trazer ao setor, Val-sirolli, da Dinari, coloca a integração entre os fornecedores dos sistemas do gênero. “Isso tornaria possível uma central de títulos confiável onde saberíamos qual empresa já comprou uma NF-e e, conseqüentemente, conseguiríamos enxergar o risco de um cedente tomado no mercado”, explica o empresário de São Paulo.

O maior desafio, no seu entender, é o

acultramento dos clientes, “que às vezes não conhecem, ou não entendem essa nova tecnologia, principalmente quanto a questões de validade jurídica”, observa ele, ao falar da pouca intimidade que parte do mercado ainda demonstra com relação a ferramentas como o Conhecimento de Transporte Eletrônico, as duplicatas e demais instrumentos digitais.

Até a guarda de documentos exigida pelo COAF ele acredita ter seus custos substancialmente reduzidos com a chamada desmaterialização proporcionada pelo mundo virtual, algo que nem todos na área já conseguiram assimilar, mas que a Dinari está levando muito a sério neste momento, em que se prepara para também estruturar um FIDC.

Na opinião de Bruno Assumpção, da factoring mineira BMA, “TI é o coração da empresa”, frase objetiva com a qual ele justifica o fato de achar altamente compensador cada centavo investido até hoje nesta especialidade, onde é atendido atualmente pela RGBsys.

O empresário só se ressentia mesmo da falta, no mercado, de ferramentas mais robustas para a análise e o acompanhamento de crédito, com um nível de evolução compatível ao já obtido na gestão de recebíveis, “que hoje nos permite superar até os bancos médios neste quesito”, comemora.



EM SUA OPINIÃO, QUAL É A MAIOR DEMANDA DE TI, HOJE, NO FOMENTO MERCANTIL?



“A tecnologia da certificação digital, que traz consigo 3 tecnologias importantes para o segmento: nuvem (cloud computing), desmaterialização e segurança da informação. A demanda surgiu por conta de exigências relacionadas aos FIDCS, mas as empresas de Factoring e Securitização já estão aderindo pela tendência de mercado” – Valter Viana, da WBA



Uso maior da internet e dispositivos móveis, no campo tecnológico. Quanto a produtos, tem crescido bastante a procura pela “Operação Sacado”, também chamada por alguns de Factoring Reverso, Factoring Fornecedor ou ainda Cadeia Produtiva. Outra demanda se dá pelo uso da duplicata digital pelos cedentes das factorings, já acostumados com o uso dessa tecnologia nos FIDCs – Rogério Borges, da RGBsys

COAF e o pagamento a terceiros



Alexandre Fuchs das Neves: consultor jurídico do Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil – Factoring do Estado de São Paulo (SINFAC-SP).

O Conselho de Controle de Atividades Financeiras, por meio de seu Departamento de Supervisão, vem chamando a atenção de algumas empresas de factoring pelo elevado volume de informações prestadas, em especial por pagamentos a terceiros.

A Resolução 21/2012 ainda é de interpretação difícil, porque propõe um choque de cultura, deixando de lado as operações de informações automáticas, para prestigiar a interpretação do empresário, com base na sua política de PLD/FT (Manual de PLD/FT) e o “conheça o seu cliente”, devendo decidir ou não pela informação.

O choque de cultura começa justamente pelo pagamento a terceiros, tema também encontrado na antiga Resolução 13/2005, cuja linha de corte era objetiva: R\$ 50 mil. Valores acima disto pagos a terceiros estranhos à cadeia produtiva tinham de ser informados.

As novas informações (não automáticas) são as chamadas COS – Comunicações de Operações Suspeitas (COS), ou seja, uma série de situações previamente estudadas pelo COAF que, em tese, representa uma circunstância de lavagem de dinheiro ou outros delitos, sem que necessariamente o sejam.

É por isso que a Resolução 21/2012 diz, em seu art. 12, que:

As operações e propostas de operações nas situações listadas a seguir podem configurar sérios indícios da ocorrência dos crimes previstos na Lei nº 9.613, de 3/3/1998, ou com eles relacionar-se, devendo ser analisadas com especial atenção e, se consideradas suspeitas, comunicadas ao COAF.

Assim, pagar a terceiro não significa absolutamente nada! Deve-se, com base na política do “conheça o seu cliente”, analisar a operação comunicando ao COAF se os indícios levarem o empresário a considerar a operação suspeita.

Vejamos o que fala o artigo 12, inciso X (Seção VI) da Resolução 21/2012 sobre pagamento a terceiros:

X – operação envolvendo pagamento a terceiro, mesmo quando autorizado pelo cliente, desde que não destinado, comprovadamente, a fornecedor de bens ou serviços do cliente, ou recebimento oriundo de terceiro que não o sacado;

Assim, exemplificativamente:

- a) Pagar R\$ 1 milhão na conta de terceiros, desde que de forma comprovada (nota fiscal, contrato, pedido, romaneio etc.) da cadeia produtiva.
- b) Pagar R\$ 40 mil em depósitos de R\$ 1 mil em 40 contas diversas e ter que prestar o comunicado (pulverização).

O que importa é saber quem é este terceiro a quem estou pagando, por qual motivo e o valor envolvido.

Se for um fornecedor comprovado, OK! Se for terceiro, tenho que entender quem é: sócio, filho dele, sua conta pessoal, pensão judicial paga por ele? Ou são terceiros que não consigo interpretar e dar uma resposta razoável para a sua presença no circuito da empresa-cedente?

E ainda, qual o valor? Este repasse é significativo ou extremamente baixo? Mesmo sendo individualmente pouco expressivo, existem vários pagamentos sem explicação e para diversas pessoas, sem identificação (critério da pulverização).

Cabe repetir as palavras do presidente do COAF, Dr. Antonio Gustavo Rodrigues, durante o lançamento do Manual de Boas Práticas em PLD/FT da FEBRABAN: “devemos afastar as comunicações inúteis e fatos irrelevantes e desprezíveis. Quem trabalha com informação necessita de mais qualidade nos fatos relatados, que uma enormidade de fatos totalmente irrelevantes.”

Somente o treinamento constante vai propiciar uma melhor capacidade de decidir o que deve ou não ser informado ao COAF.

Estando o empresário em dúvida, o COAF deve ser informado, mas pelas próprias palavras do dirigente do órgão federal: “o que não pode é o empresário estar sempre em dúvida!”

A exposição consciente e inconsciente ao risco: o caráter da faturizada

Muito se fala no setor financeiro sobre “riscos”. E não é para menos, pois se há um assunto importante no cotidiano das empresas que trabalham com o crédito, é esse tal de risco.

Mas como podemos trabalhar para minimizar os riscos efetivamente ocorridos em cada situação com a qual nos deparamos? Entendo que de forma consciente.

Penso que o maior erro de uma empresa que atua no ramo financeiro é não ter consciência do risco que corre, problema muito comum quando falta a devida preocupação de desvendar as reais condições envolvidas no negócio.

É perfeitamente compreensível o fato de que os colaboradores de nossas empresas estejam sobrecarregados de afazeres ou pressionados pela necessidade de realizar negócios, porém, nada tira a extrema importância de se refletir sobre os riscos cotidianos nas operações.

Dentre todos eles, o mais importante é conhecer o “C” do caráter de nossas faturizadas, pois, invariavelmente, seu desconhecimento é extremamente problemático, penso que muito mais que os outros “C’s” da análise de crédito somados. Faça uma análise e veja se as perdas de sua empresa não estão ligadas à falta de bom caráter da faturizada.

O setor de factoring é muito vulnerável a sofrer golpes de todos os tipos pelo fato de não participar da relação comercial ou de serviços que deu origem ao título de crédito negociado, diferentemente do próprio fornecedor que efetivamente participou ativamente da relação, tendo este sua atenção quase que exclusivamente dedicada a perceber a capacidade financeira do devedor no momento de decidir pela concretização do negócio.

Para as factorings, a análise pura e simples da capacidade financeira do devedor é muito pouco, temos de ir mais adiante buscando a consciência total dos riscos envolvidos em cada operação, tanto no que se refere ao cedente/faturizado, quanto ao sacado/emitente do título de crédito.

Outro importante fator é o “dinheiro quente” (aquele que está esperando na conta-corrente da factoring para ser operado), causador de muitos prejuízos. A inoperância parcial ou total da área comercial da empresa é a responsável pela falta de opções de negócios, e conseqüentemente, sujeita a factoring a maiores riscos, conhecidos ou não.

Se a factoring possui negócios suficientes para somente 100% de seu capital disponível, acabará sendo escolhida pelos negócios que faz, não os escolhendo, como deveria ser. Sujeita-se então a riscos, muitas das vezes consciente de que não gostaria de tê-los. É importante que sempre algo entre 20% e 30% dos negócios superiores ao capital sejam analisados, somente assim teremos a opção de escolher os melhores.

O monitoramento constante deve ser a regra, pois frequentemente somos vítimas de golpes de clientes de quem nos tornamos amigos (demais), fazendo com que a guarda seja baixada. Lembre-se que o título de crédito adquirido deve ser cuidado como um filho, até que retorne na forma de dinheiro ao caixa da empresa.

Conheça sempre o caráter de seu faturizado, mesmo antes de sua capacidade financeira, pois é esta característica que irá fazer com que ele produza e entregue o bem ou preste o serviço de forma a qualificar o crédito negociado. Jamais, portanto, podemos esquecer que é o sacado/devedor quem deve ter capacidade financeira para efetuar o pagamento.



Ernani Desbesel: professor e consultor no setor de fomento mercantil e securitização (SPE e FIDC), com MBA em Gestão Estratégica de Factoring.

Cursos sob medida para os associados

Com a experiência adquirida pela constante promoção da educação continuada, o Sindicato agora também aposta em treinamentos ‘on demand’

Após planejar e obter contínuos saltos de qualidade no atendimento aos operadores do setor, o Sindicato dá mais uma guinada positiva no relacionamento com os associados. A partir deste ano, está aplicando toda a sua expertise para levar, sempre que possível, treinamentos sob medida a diversas cidades do Estado, de acordo com a demanda criada pelos próprios empresários.

Um exemplo desta nova fase ocorrerá em breve em Ribeirão Preto, uma das regiões mais ricas economicamente e promissoras para o fomento mercantil, onde vai ser realizado o curso “Técnicas de Negociação”, por solicitação dos empresários locais.

A iniciativa contou com a colaboração de Paulo Basile, sócio-diretor da América Sul, empresa que mobilizou vários de seus colegas a identificar os principais aspectos que preocupam o setor na área geográfica em que atuam.

O objetivo do Sindicato é incentivar os empresários de outras localidades a tomar a mesma atitude, agregando as factorings em torno do bem comum, pois cada um sabe quais são os pontos fortes e fracos de suas empresas e o que nelas deve ser melhorado.

“No fim, todos se ajudam e, consequentemente, tornam o mercado mais forte e competitivo”, afirma a coordenadora de cursos e eventos Claudia Maria Caponero.

Segundo ela, o período atípico que o país viverá com a Copa do Mundo limitará bastante a realização de determinadas atividades. “Mesmo assim, planejamos uma agenda bem diversificada, tendo como base o ano anterior, com espaço para atividades extras, caso surjam demandas específicas envolvendo cursos e palestras sobre temas relevantes como a vedação de títulos, matéria que brevemente pode ser aprovada no Congresso”, explica.

A exemplo do que já faz há alguns anos, a entidade promoverá ainda dois dos seus mais aguardados eventos – a quarta edição do Encontro Regional dos Empresários de Fomento Mercantil, novamente a se realizar em Campinas, no próximo 29 de maio, e o “VII Simpósio dos Empresários de Fomento Mercantil do Estado de São Paulo”, na Capital, em data a ser brevemente divulgada.

DESTAQUES

Em busca da máxima capacitação e atualização dos associados, o SINFAC-SP tam-

bém continuará dando ênfase aos treinamentos que levem ao setor informações sobre concessão de crédito e maneiras de identificar com mais facilidade situações suspeitas, minimizando com isso as possibilidades de aplicação de golpes contras as factorings.

Basicamente, três eventos constituem esta lista, encabeçada pelo curso “Resolução 21 COAF e Prevenção a Crimes de Lavagem de Dinheiro”, que prevê atualização constante dos colaboradores das empresas, tendo também em vista que boa parte delas ainda não implantou seus manuais nesta área.

Igualmente em destaque estarão os workshops “Elaboração Manual de Política e Procedimentos de Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento ao Terrorismo” e “Gestão dos Bureaux de Crédito nas Empresas de Fomento Mercantil”.

“Todos os anos, colaboramos para que centenas de profissionais se preparem para enfrentar os desafios trazidos não somente pela Resolução 21 e assuntos correlatos, mas por toda uma gama de dificuldades próprias do nosso setor”, comenta o consultor jurídico do SINFAC-SP, Dr. Alexandre Fuchs das Neves, do alto de sua experiência à frente de dezenas de treinamentos em todo o País.





**XII CONGRESSO BRASILEIRO
DE FOMENTO COMERCIAL**
30 de abril a 02 de maio de 2014
Rio de Janeiro - RJ

Empresas Patrocinadoras



Realização



Organização



Sindicatos Patrocinadores



Apoio





Rentabilize ▶

Se

Com soluções específicas para o segmento Factoring, a Serasa Experian está sempre do seu lado, ajudando você a lucrar muito mais com uma análise completa de cedentes e sacados e uma gestão mais eficaz da carteira. Antecipe-se aos desafios e às oportunidades do mercado. Rentabilize-se com a parceria da Serasa Experian.

Para saber mais, acesse
serasaexperian.com.br
ou ligue para 0800 773 7728

- Aumente a carteira de cedentes com o perfil desejado**
- Verifique a qualidade dos recebíveis na hora da compra**
- Monitore os cedentes e os principais sacados**
- Segmente e priorize a carteira de cobrança**
- Evite fraudes, validando informações cadastrais**



Serasa  Experian

A gente trabalha para você crescer.