

COM A SELIC A 3,75%, COMO PODEMOS SER COMPETITIVOS?



Alexandre Fuchs das Neves é advogado e consultor jurídico do SINFAC-SP – Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil Factoring do Estado de São Paulo

O cenário para 2020 é bastante diverso daquele que conhecíamos, ao menos há uma década: de um lado, taxa Selic a 3,75%; de outro, um mercado com novos *players* a cada dia, injetando somas absurdas para a aquisição de um recebível em extinção, nascido nos anos 1960 – a tão conhecida duplicata.

Não será a taxa final aplicada ao negócio que nos manterá competitivos, e sim a visão (e ação) “fora da caixa”, aceitando a evolução na atividade, ocorrida de forma muito rápida nos últimos anos, com o aparecimento de novos produtos, ferramentas e operações.

O mais recente avanço no setor de pagamentos é o PIX, também chamado de pagamento direto, que permitirá a realização de transações em até dez segundos, 24 horas por dia e sete dias por semana.

Imaginem o enorme diferencial competitivo para a empresa que ousar operar após as 18 horas, ou mesmo aos finais de semana e feriados!

Como o próprio BACEN comentou em sua página sobre o tema: **“isso possibilita a inovação e o surgimento de novos modelos de negócio e a redução do custo social relacionada ao uso de instrumentos baseados em papel.”**

A **duplicata escritural**, em face de regulação pelo BACEN, que viabilizará o critério da unicidade, substituirá muito do que conhecemos na rotina de produção (confirmações, aceite, entrega da mercadoria e monitoramento da NF-e, dentre tantas outras alterações), além de normatizar as duplicatas constituídas e a constituir (performadas e a performar).

Aliás, devemos nos acostumar com a ideia de que, com a regulamentação do BACEN, ao longo de um curto espaço de tempo, o sacado que não paga a terceiros estará com seus dias contatos. Então, podemos nos preparar para o fim da era da duplicata comissária.

Quanto mais rápido conhecermos esta solução,

os motivos da sua criação e as vantagens, menor será o tempo destinado para a adesão ao sistema.

O uso das instituições de pagamento, uma tecnologia sempre incentivada pela Agenda BC#, em que podemos utilizar diversos parceiros sem a necessidade de criar uma estrutura, é uma excelente alternativa para as contas Escrow, assim como para, efetivamente, bancarizar novamente o nosso cliente, permitindo que ele retome a vida normal de transações financeiras.

A **CCB – Cédula de Crédito Bancária**, usada via instituição financeira em operação *day trade* (o SINFAC-SP tem diversos parceiros para nos atender), vem crescendo como uma alternativa para o contrato de matéria-prima, capital de giro, arranjo de confissão de dívida, dentre tantas outras operações que “cabem” neste modelo de crédito.

O segmento de cartões de crédito igualmente retomou o crescimento e a enorme segurança, com as recentes alterações no formato do pagamento da agenda.

Outra recente alternativa, que veio agregar enormemente ao setor, é a Empresa Simples de Crédito. Embora pequena, tem se demonstrado uma valente parceira, ainda mais para operações de empréstimo e financiamento, sendo esta última, notadamente a aplicação do crédito consciente, com o incremento do parque fabril e o financiamento de bens de capital.

Então, em épocas de Selic a 3,75%, o que importa é a criatividade, ou seja, “o que mais posso apresentar de alternativas, serviços e operações ao meu cliente, como alternativa ao gigantismo dos bancos”.

Para começar, devemos ao menos estar dispostos a conhecer este mundo que se descortina, para mensurarmos o mercado, os riscos e, em especial, as oportunidades.

Ninguém é obrigado a crescer, mas dificilmente cresceremos fazendo a mesma coisa! ➡