

# Sistema Fecomércio no Pará

Em defesa do desenvolvimento paraense

O Sistema Fecomércio no Pará representa um setor fundamental da economia paraense, com atuação na defesa dos interesses de centenas de empresas que respondem por 62% do PIB do estado do Pará (incluindo a administração pública) e foram responsáveis em 2018 pela geração de 60% dos empregos formais. Cabe também à Fecomércio-PA administrar um dos maiores sistemas de desenvolvimento social do mundo, formado pelo Sesc e pelo Senac. As três entidades trabalham em todo o Pará, levando conhecimento, educação, cultura, lazer, saúde, qualidade de vida e bem estar para as diversas regiões do estado.



## Saiba mais

### Fecomércio

[www.cnc.org.br](http://www.cnc.org.br)  
[www.fecomercio-pa.com.br](http://www.fecomercio-pa.com.br)  
[facebook.com/fecomercio.para](https://facebook.com/fecomercio.para)

### Sesc Pará

[www.sesc.com.br](http://www.sesc.com.br)  
[www.sesc-pa.com.br](http://www.sesc-pa.com.br)  
[facebook.com/sescpara](https://facebook.com/sescpara)

### Senac Pará

[www.senac.com.br](http://www.senac.com.br)  
[www.pa.senac.br](http://www.pa.senac.br)  
[facebook.com/senacpara](https://facebook.com/senacpara)



Desde 2009 | 18ª Edição | Junho/Julho 2020

# FOMENTANDO

## COVID-19 X ECONOMIA

A importância das  
Empresas de Fomento  
nesse momento

NESTA  
EDIÇÃO

OS DESAFIOS DAS  
EMPRESAS NA PANDEMIA

ESC COMO ALTERNATIVA PARA  
REFORÇAR O CAIXA

FINANÇAS DURANTE CRISE.  
COMO GERIR?



# TELEMETRIA: MAIS SEGURANÇA, E QUALIDADE NA FORMAÇÃO DE CONDUTORES PARA UM TRÂNSITO MAIS SEGURO.

A Telemetria possibilita monitorar de forma remota um veículo, observando e registrando em tempo real cada comando realizado pelo motorista: frenagem, aceleração, uso dos sinais luminosos, percurso, velocidade, etc.

Além de ótimo recurso pedagógico para as aulas práticas, a telemetria - juntamente com o monitoramento por vídeo e por sensores - passou a ser item tecnológico fundamental à realização de exames práticos mais precisos, confiáveis e transparentes que efetivem a formação de bons condutores e um trânsito mais seguro.

ACESSE [WWW.ITRANSITO.COM.BR](http://WWW.ITRANSITO.COM.BR)  
OU ENTRE EM CONTATO E CONHEÇA  
AS NOSSAS SOLUÇÕES.



(91) 3323 5600

iTransitoOficial iTransito



**Trânsito**  
Tecnologia para um Trânsito melhor



## Mesa Diretora do Sinfac/PA para o Biênio 2017/2021

**PRESIDENTE**  
JOSÉ ARMANDO TORRES DE ARRUDA  
*American Factoring Comercial Ltda.*

**VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO**  
MÁRIO DE ASSIS MELO  
*EBF Fomento Comercial Ltda.*

**VICE-PRESIDENTE INTERIOR**  
DIEGO CORREIA SARTÓRIO  
*Diamante Fomento Mercantil Ltda.*

**DIRETOR FINANCEIRO**  
JOSÉ GONÇALVES ALVES  
*G F Factoring Fomento Mercantil Ltda.*

**DIRETOR ADMINISTRATIVO**  
ANTÔNIO LUIZ FERNANDES FILHO  
*Marin Fomento Mercantil Ltda.*

**DIRETOR TÉCNICO**  
MARCELO SILVA RIBEIRO  
*Belém Fomento Mercantil Ltda.*

**DIRETOR DE MARKETING**  
JORGE HELDER OLIVEIRA SILVA FILHO  
*Infinity Fomento Mercantil Ltda.*

**DIRETORA JURÍDICA**  
JANINE SILVA RIBEIRO  
*Belém Fomento Comercial Ltda.*

**PRIMEIRO SECRETÁRIO**  
ISAAC FERREIRA DOS SANTOS JÚNIOR  
*Pará Cash Fomento Mercantil Ltda.*

**SEGUNDO SECRETÁRIO**  
RAFAEL SAMPAIO REDIG  
*AGA Factoring Fomento Ltda.*

### Conselho Fiscal

**PRESIDENTE DO CONSELHO FISCAL**  
RAIMUNDO NONATO NOGUEIRA DA COSTA  
*R N Fomento Mercantil Ltda.*

**MEMBROS**  
ANTONIO PEREIRA COSTA  
*AGF Factoring Fomento Mercantil Ltda.*  
CESAR MOURA RODRIGUES  
*Norfac Fomento Mercantil Ltda.*  
HERLON PEDRO PINTO RIBEIRO  
*Belém Fomento Mercantil Ltda.*

**SUPLENTE**  
JOÃO CARLOS LAGARES VIDAL  
*Pará Cash Fomento Mercantil Ltda.*  
RICARDO FREITAS SEVERINO  
*ARF Sociedade de Fomento Mercantil Ltda.*

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**  
LENA MELO

**CONTADOR**  
AROLD GATTI DA ROCHA

**ASSESSOR DE IMPRENSA**  
EDMILSON MUNIZ DA COSTA

### EDITORIA



**VIVIANE SANTANA**  
EDITORA-CHEFE

CONTATO:  
(91) 98155-8000  
[vivianesantana2701@gmail.com](mailto:vivianesantana2701@gmail.com)

# SUMÁRIO

12 | *CAPA*

## COVID-19 x ECONOMIA

*A importância das Empresas  
de Fomento nesse momento*

06 | *MATÉRIA*

*A COVID-19 CRIARÁ NOVAS  
OPORTUNIDADES PARA AS FINTECHS?*

07 | *MATÉRIA*

*MEDIDAS PARA CRÉDITO SURTEM EFEITOS*

08 | *MATÉRIA*

*OS DESAFIOS DAS EMPRESAS NA  
PANDEMIA*

10 | *MATÉRIA*

*ESC COMO ALTERNATIVA PARA  
REFORÇAR O CAIXA*

11 | *MATÉRIA*

*FINANÇAS DURANTE CRISE. COMO GERIR?*

14 | *COLUNAS*

18 | *ENTREVISTA*

*COM LUIZ LEMOS LEITE  
PRESIDENTE DA ANFAC*

EX  
PE  
DI  
EN  
TE

A REVISTA FOMENTANDO É UM VEÍCULO DE  
INFORMAÇÃO DO SINDICATO DAS SOCIEDADES DE  
FOMENTO MERCANTIL - FACTORING DO ESTADO DO  
PARÁ.

DIRETOR DE MARKETING: JORGE HELDER  
EDITORA: VIVIANE SANTANA  
FOTOGRAFIA: ADRIANO ABBADÉ, ASCOM SINFAC/PA E  
ASCOM ANFAC

IMPRESSÃO: GRÁFICA MIRITI  
TIRAGEM: 1.500 EXEMPLARES  
EDIÇÃO: 18º JUNHO/JULHO 2020  
CADA CONTEÚDO DE COLUNA É DE RESPONSABILIDADE  
DE QUEM ASSINA.

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
CIRCULAÇÃO BIMESTRAL

CORRESPONDÊNCIAS PARA: SINDICATO DE  
FACTORINGS DO PARÁ, AVENIDA CONSELHEIRO  
FURTADO, 2.291-SALA 710, EDIFÍCIO BELÉM  
METROPOLITAN,  
CEP: 66040-100 | FONE: (91)3269-0597

EMAIL:  
[SINFACPA@GMAIL.COM](mailto:SINFACPA@GMAIL.COM)  
[REVISTAFOMENTANDO@GMAIL.COM](mailto:REVISTAFOMENTANDO@GMAIL.COM)

BELÉM / PARÁ - BRASIL



# Carta do Vice PRESIDENTE

Prezados Associados,

Passamos um momento único no cenário mundial, nunca antes vivido por nossas gerações. Em crises anteriores tínhamos uma queda da situação econômico financeira, mas não o de redução de receita quase que total de alguns segmentos.

Diante deste quadro nossa operação foi diretamente afetada. Foram momentos de repensarmos nossas vidas e nossas empresas. A valorização do núcleo familiar foi uma tônica deste período. Também serviu pra que repensássemos nossa atividade.

Passamos também a reforçar procedimentos de verificação cadastral e a aprimorar processos administrativos, antes negligenciados, assim como a observar com mais atenção a estrutura de despesa operacional de nossas empresas.

O Governo Federal foi célere nas medidas de auxílio aos informais, parte representativa do PIB, e também no auxílio as empresas que utilizaram os



mecanismos de redução de carga horária.

Fatores estes, que, associados a uma Matriz econômica calcada no agronegócio serão fundamentais para a retomada ainda no ano de 2020.

Citando Churchill: "O pessimista vê dificuldade em cada oportunidade; o otimista vê oportunidade em cada dificuldade". Dias melhores já estamos vivendo e mais promissores serão os próximos, em decorrência deste grande aprendizado.

Abraços,

**MÁRIO MELLO**  
Vice-Presidente do Sinfac/PA

## O LUGAR IDEAL PARA SEU EVENTO.

O Grand Mercure Belém do Pará possui um dos mais versáteis Centros de Convenções da cidade. Seu pavimento exclusivo para eventos conta com quatro salas modulares com capacidade para até 600 pessoas. Um espaço adaptável às suas necessidades que oferece uma infraestrutura completa para que seu evento seja um sucesso.



**GRAND MERCURE**  
HOTEL  
BELÉM DO PARÁ



# A COVID-19 criará novas oportunidades para as Fintechs?

Fonte: fintechmagazine.com

Segundo a Deloitte, as fintechs têm várias vantagens únicas que permitem a melhor posição da proposta no ambiente atual e estão preparadas para explorar oportunidades futuras. Eles são, por exemplo, adeptos e aproveitam e usam dados, e focam-se no fornecimento de uma experiência digital integrada e centrada no cliente.

Além disso, diz Deloitte, a natureza inicial de muitas empresas de fintech significa que elas não são sobrecarregadas por tecnologias ou estratégias herdadas. Isso permite a construção de plataformas usando uma abordagem nativa da nuvem que pode tirar proveito dos ecossistemas de API. As Fintechs também estão mais voltadas para a colaboração - usando ferramentas e tecnologias inovadoras - e mais confortáveis em criar parcerias duradouras com outras pessoas do setor.

## OPORTUNIDADES FUTURAS

Essas vantagens exclusivas podem permitir que as fintechs encon-

tram novas oportunidades a longo prazo. O relatório afirma que as empresas de fintech "podem ser forçadas a reexaminar sua missão e modelos de negócios após o COVID-19", acrescentando que uma questão-chave pode girar em torno de como alavancar ativos existentes e recém-desenvolvidos. O distanciamento social, por exemplo, se presta à estratégia mobile-first dos muitos desafiantes e neobancos que entram no mercado.

Da mesma forma, diz Deloitte, outro resultado do COVID-19 pode ser a aceleração de parcerias com instituições financeiras que oferecem benefícios como capital e infraestrutura, mas buscam cada vez mais soluções digitais inovadoras. O relatório também observa "um enorme potencial em serviços financeiros holísticos que integram as necessidades e comportamentos financeiros dos consumidores, como a assistência médica". Também podem surgir oportunidades de parceria com grandes empresas de tecnologia em escala global.



# Medidas para CRÉDITO surtem efeitos

Fonte: valor.globo.com

O conjunto de medidas adotadas pelo Banco Central (BC) para conter o impacto econômico da pandemia de coronavírus começa a surtir efeito e deverá injetar dezenas de bilhões de reais no mercado de crédito.

De acordo com Gelbaum, a ABBC - que representa bancos pequenos e médios e fintechs - inicialmente não se animou muito com os empréstimos lastreados por debêntures porque os preços desses títulos estavam muito voláteis. No entanto, agora, o mercado tem mostrado mais fluidez, e esse caminho passou a fazer sentido para essas instituições financeiras. Febraban e ABBC, que já vinham atuando em parceria em diversos assuntos mesmo antes da crise, estreitaram o diálogo após o coronavírus.

Na semana passada, apresentaram em conjunto ao BC um pedido ao regulador para que bancos pequenos e médios também possam re-

comprar até 20% do volume de letras financeiras de sua emissão, ante o limite atual de 5%. Esse aumento já foi autorizado pelo regulador para os grandes bancos. "Foi [uma medida] plenamente utilizada e muito importante para dar saída aos agentes de mercado", disse Ferreira. De acordo com Ferreira, o setor financeiro está "vivenciando os efeitos econômicos de uma crise que não é econômica". Nesse cenário, disse ele, o papel dos bancos é se manter saudáveis e conceder crédito, e isso está acontecendo.

"Os dados do BC revelam que concessão de crédito está chegando à ponta e há queda do spread", ressaltou. O presidente da Febraban, que já foi diretor do Banco Central, afirmou que o órgão regulador está agindo de forma correta e em linha com as necessidades do mercado. "O próprio BC já sinalizou que pode ampliar as medidas caso o cenário se deteriore."

**SOLUÇÕES  
FINANCEIRAS  
PARA VOCÊ  
E SEUS NEGÓCIOS**

**INFINITYCRED**  
EMPRÉSTIMOS - DESCONTO DE RECEBÍVEIS - FINANCIAMENTOS

Av. Nazaré, 253 - Nazaré, Belém - PA.  
contato@infinitycred.net (91) 3212-2113

# Os DESAFIOS das empresas na pandemia

## Como manter os profissionais engajados?

Fonte: [exame.abril.com.br](http://exame.abril.com.br)



Com a pandemia do novo coronavírus, as empresas precisaram se adaptar do dia para a noite para um novo cenário. Mesmo com mudanças intensas no negócio, na maneira de vender e de operar, o maior desafio das empresas tem relação com sua força de trabalho.

Para mais de metade das empresas, o maior desafio é manter os colaboradores engajados e produtivos, questão citada por 55% dos respondentes. Proteger a saúde financeira da organização é um desafio para 45% e flexibilizar e adaptar-se para adotar estratégias extremamente ágeis é uma diversidade também para 45%.

A pesquisa “Desafios da covid-19 para a comunicação organizacional” foi

realizada pela Associação Brasileira de Comunicação Empresarial (Aberje) e obtida com exclusividade pela EXAME. Entre as ações mais comuns tomadas pelas empresas estão: adoção do sistema de home office, em 95% dos casos, a intensificação do processo de comunicação digital, para 90%, e o afastamento de profissionais por meio da concessão de férias individuais e coletivas, compensação de banco de horas, redução de jornada e suspensão da operação, em 95% das empresas.

Mesmo com a ampla adoção do home office, nem todos os colaboradores podem trabalhar de forma remota. Para esses, 40% das empresas fizeram adequação do ambiente de trabalho, com revezamento e redução de carga horária, 34% reforçaram medi-

das de limpeza, higiene e segurança no local de trabalho e 21% intensificaram o processo de comunicação por meio de campanhas e informações orientativas.

## COMUNICAÇÃO E PLANOS PARA O FUTURO

No âmbito da comunicação empresarial, a comunicação interna foi citada como um desafio por 83% das empresas, seguido pela gestão de crises e riscos (71%) e eventos (70%). Segundo a pesquisa, 98% das empresas têm desenvolvido ações para conscientização em relação à covid-19 junto ao

seu público interno. As que não desenvolvem citam como motivo a falta de planejamento e de recursos tecnológicos.

A maioria dos participantes acredita que a crise da covid-19 irá piorar até junho e prepara ações como afastamento de um maior número de funcionários, com férias coletivas ou banco de horas, e interrupção ou suspensão das operações, em 20% dos casos.

Cerca de 12% das empresas deve se repositonar e intensificar a comunicação com seu público, 9% deve reduzir o quadro de funcionários e cortar benefícios concedidos e 8% irá ampliar o trabalho remoto em sistema de home office.

UMA *nova* MARCA,  
UMA *velha* PARCERIA!

CONFIANÇA

CREDIBILIDADE



23 ANOS FOMENTANDO O SETOR  
PRODUTIVO RURAL  
ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS COM AS  
MELHORES TAXAS E SERVIÇOS DO MERCADO

EMPRESA FILIADA:



AV. CONSELHEIRO FURTADO, 2865. ED. SÍNTESE 21 - SALAS 703/705.  
CONTATO: (91) 3259-2550 / FAX: (91) 3229-3530



# ESC

## como alternativa para reforçar o caixa

Fonte: [revistapegn.globo.com](http://revistapegn.globo.com)

De acordo com o analista do Sebrae Adalberto Luiz, as Empresas Simples de Crédito assumem um papel importante no movimento de apoio aos pequenos negócios que enfrentam dificuldades durante a pandemia. “O fato de atuarem de forma bem próxima aos clientes garante uma relação entre as partes muito mais amigável. Além disso, como só podem atuar no município sede e nos limítrofes, a ESC promove o desenvolvimento local, ou seja, a riqueza gerada na região é investida na própria região”, avaliou.

Recente pesquisa realizada pelo Sebrae, sobre o impacto do coronavírus nos pequenos negócios, mostrou que a maioria dos donos de micro e pequenas empresas (70%) não havia buscado empréstimo e entre os que buscaram, 60% tiveram a solicitação negada. O empresário Renato Bayer administra uma ESC em Porto Alegre desde agosto do ano passado. Ele

considera que as Empresas Simples de Crédito conseguem operar negócios com mais segurança e menos burocracia por ter mais proximidades dos clientes, ao contrário dos bancos. “O empresário que procura crédito entra em contato direto comigo e rapidamente conseguimos avaliar os documentos necessários, fazer o cadastro e liberar o recurso, muitas vezes no mesmo dia, dependendo do caso”, explicou.

Desde o início da pandemia, ele observou um aumento da demanda por crédito de microempreendedores individuais (MEI). Segundo ele, o Sebrae tem um papel fundamental na orientação desses clientes, que ainda se sentem despreparados para a tomada de crédito. “Muitos perderam empregos ou buscam uma renda alternativa neste momento, mas não sabem muito bem como aplicar os recursos”, avaliou.



# FINANÇAS

## durante crise. Como gerir?

Fonte: [infomoney.com.br](http://infomoney.com.br)

“Quando uma empresa tem um controle bem estruturado de suas condições financeiras e contábeis, fica mais fácil projetar seus gastos e gerenciar o tempo de entrada e saída de dinheiro. Esse é o momento em que muitos empresários vão ter que parar, olhar para o negócio e começar a organizar as coisas para fazê-las caminharem”, afirmou José Elias Almeida, especialista em contabilidade.

O consultor ressaltou que o momento carece de uma revisão geral do ciclo do negócio, com o objetivo de encontrar soluções momentâneas para manter a saúde financeira da empresa.

“É importante que os gestores e empresários tenham a consciência de que a receita vai cair e que ele precisa reduzir os gastos de alguma forma, seja

negociando o aluguel do espaço físico ou revendo as taxas de juros de um empréstimo antigo. Parta do zero. Como está seu estoque? Como você negociou as condições de pagamento desse estoque?”, questiona.

Almeida também falou da importância de buscar inovações nos processos produtivos da empresa para melhorar a distribuição de recursos do negócio.

“Como está minha distribuição de produtos? Como ela pode se tornar mais eficiente? Existe algum jeito de otimizar ou reduzir meus processos? Essas revisões são importantes para esse momento, pois elas podem resultar em uma economia essencial para a saúde financeira desse negócio”, afirmou o consultor.



48 anos  
**ética**

AVENIDA NAZARÉ, N° 237 - NAZARÉ, BELÉM - PA

**ESPECIALISTAS EM  
IMÓVEIS DESDE 1972**  
Compra, venda, legalização, locação,  
administração e avaliação de imóveis  
com experiência e segurança.

[WWW.ETICAWEB.COM.BR](http://WWW.ETICAWEB.COM.BR)

[ETICAWEB@ETICAWEB.COM.BR](mailto:ETICAWEB@ETICAWEB.COM.BR)

**VENDAS**  
91 4008-8284  
**LOCAÇÃO**  
91 4008-8282

CRECI: 001J



# COVID-19 X ECONOMIA

## A importância das Empresas de Fomento nesse momento

por LUIZ LEMOS LEITE  
Presidente da ANFAC

Há 60 dias, o Brasil enfrenta um impacto de uma crise pandêmica, inédita, do Covid-19, que está exigindo medidas heróicas, de natureza sanitária e econômica, para salvar vidas e evitar a paralisação das atividades produtivas.

Ganham forças iniciativas de responsabilidade social e de sustentabilidade econômica num esforço de todos os setores da sociedade brasileira para superar tantos desafios. A economia, entretanto, não parou nem pode parar.

O cenário de negócios vem variando de região para região nessa vastidão territorial brasileira. Assim, é o exemplo do fomento comercial que, no mês de abril, o índice de liquidez das suas operações do mercado de recebíveis, em nível nacional, foi de 70,27%. Este resultado atesta, à evidencia, a

força do fomento comercial na função mitigadora de riscos do segmento das micro, pequenas e médias empresas, a despeito de todas as atuais dificuldades.

As empresas de fomento comercial desempenham relevante função socioeconômica ao garantir a sobrevivência de uma clientela composta de 200mil micro, pequenas e médias empresas e, em consequência, de um mercado de mão de obra de cerca de 5,5 milhões de empregos formais, diretos e indiretos, com um giro anual de carteira das operações de R\$150 bilhões, dos quais 70% de recursos próprios e 30% de linhas de crédito bancário.

O DNA do fomento comercial, desenvolvido em suas distintas estruturas empresariais – factoring, FIDC, securitizadora e ESC, é historicamente atuar com aquele perfil de empresas

na medida em que sua capilaridade atinge todos os quadrantes do território do Brasil.

Em decorrência, com a sua expertise de apoiar e assistir esse importante segmento da economia e solucionar o estresse do seu fluxo de caixa, o fomento comercial supre-lhes os recursos, de que não dispõem, pela dificuldade de acesso ao crédito.

Em tempo de crise e de poucos recursos, que já tanto vivenciamos no Brasil, o fomento comercial tem dado sua contribuição atendendo a cadeias produtivas dos mais variados tamanhos e diversificados setores econômicos.

No momento, no âmbito de suas relações institucionais, a ANFAC está mantendo intensa articulação com os vários órgãos do governo federal, na tentativa de viabilizar o acesso, pelo fomento comercial, aos recursos disponibilizados que se destinam a socorrer as atividades econômicas.

Vale dizer, nossas reivindicações têm consistido basicamente em mostrar o fomento comercial como um importante e adequado mecanismo de distribuição de recursos para o segmento das micro, pequenas e médias empresas, o maior empregador do País, que não têm acesso ao sistema financeiro.

Enfim, nestes 38 anos, integra a pauta da ANFAC o acompanhamento da evolução da economia, dos negócios e da tecnologia para manter-se



atualizada às mudanças que vão surgindo.

Nunca se mostrou tão atual a frase do economista Leon Megginson de que *"não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que o melhor se adapta às mudanças"*.

Assim é que a longa caminhada da ANFAC observa a marcha inexorável da história para ampliar seu horizonte institucional e amoldar-se à nova realidade, que tornou o fomento comercial vitorioso e irreversível.

**"Nada é permanente, exceto as mudanças"**

(Heráclito – Filósofo - 540 a 470 a.C)





## A CRISE QUE NINGUÉM ESPERAVA

por CAIO CARNEIRO

O tsunami corona vírus chegou abalando as estruturas do mercado financeiro mundial, observamos no mês de março/2020 a crise com a desvalorização mais rápida da história em diversos ativos ao redor do globo. No Brasil, o principal índice de ações (IBOVESPA) desvalorizou quase 30% em um único mês, destruindo valor de mercado de diversas empresas, dentre elas, os setores mais afetados foram os de turismo e companhias aéreas. A mudança de hábitos da humanidade será a variável mais importante para que possamos entender quais serão as empresas que sairão vencedoras e ainda mais fortalecidas disso tudo. Utilizando como exemplo, a empresa de teleconferência online: ZOOM é avaliada em aproximadamente 48,5 bilhões de dólares, enquanto as 7 principais companhias aéreas do mundo SOMADAS



são avaliadas em pouco mais de 46,2 bilhões de dólares. A transformação digital veio para ficar. Mesmo diante de um cenário tão turbulento, a bolsa brasileira teve no mês de março uma entrada de mais de 300 mil novos investidores, pessoas que entenderam a crise como oportunidade. É necessário, entretanto, ter muita cautela. Investir apenas o recurso que possui disponibilidade e não precisará para nenhum tipo de despesa imediata. A bolsa de valores é uma ferramenta super eficaz em transferir riqueza dos impacientes para os pacientes. Foque sempre no longo prazo.



## VOCÊ É UMA PESSOA DE FÉ?

por PAULO CEZAR ESTEVES

O mundo atravessa uma das suas maiores crises da história da humanidade. Como você está se sentindo diante deste cenário? Desesperado? Com medo? Inseguro? Culpa os outros pelos resultados desfavoráveis? Gostaria de lhe avisar que é justamente nas dificuldades que você consegue perceber o quanto você é uma pessoa de fé. O quanto consegue aproveitar as adversidades para crescer. Pois na hora que você se depara com os desafios e perde a fé, é como se você perdesse a esperança e quando se perde a esperança, vem o desânimo e daí, dificilmente vai conseguir superar os desafios. Sem fé você perde a força para agir. Deus, antes de criar o problema já criou a solução. Você merece chegar no topo porque lá é o seu lugar!



VOCÊ TEM RECEBÍVEIS?  
ANTECIPE COM A AMERICAN  
AGILIDADE E TRANSPARÊNCIA!

**AMERICAN - ESC**  
EMPRESA SIMPLES DE CRÉDITO

UMA ALTERNATIVA DE CRÉDITO  
PARA SEU NEGÓCIO SE TORNAR  
MUITO MAIS RENTÁVEL!

RUA MANOEL BARATA, 718.  
EDIFÍCIO INFANTE SAGRES  
SALA 1101

TELEFONE/FAX:  
(91) 3230-3446  
(91) 3224-5743

SITE:  
[WWW.AMERICANFOMENTO.COM.BR](http://WWW.AMERICANFOMENTO.COM.BR)

Empresa filiada:







## SUSPENSÃO OU RESCISÃO DE CONTRATOS NA PANDEMIA?

por ROBERTO TAMER XERFAN JR.

A lei sempre previu a possibilidade de incidência de Casos de Força Maior sobre os contratos. Isso remonta à milênios, desde Roma os "casus fortuitus" são reconhecidos, como hipótese de flexibilização das obrigações. Fato é que ninguém está preparado para quando da incidência do fato ou como distinguir situações que merecem flexibilização ou não. Esse é o maior desafio da atualidade, no setor de Fomento Mercantil, onde a diversidade de operações e contratos é igualmente proporcional ao comércio, indústria e prestação de serviços. Alguns setores, tiveram suas atividades restringidas pelas medidas sanitárias, enquanto outros tiveram um aumento substancial de sua receita justamente pelas restrições de locomoção. Portanto, a primeira medida é avaliar o tipo de contrato, ou seja, se este é o tipo de negócio



que de fato afetado pela Pandemia. Cabe às partes um diálogo sob uma eventual suspensão ou até rescisão, isso porque, o instituto da Força Maior, prevê ambas possibilidades, sempre à preservar o equilíbrio econômico financeiro contratual. O Governo já editou medidas de flexibilização dos contratos de trabalho e a prorrogação de impostos e taxas outras estão por vir. Assim, a cautela é a melhor medida no momento, no aguardo de quais medidas adotar com a estabilização do cenário econômico atual. ■

## COVID-19 | CUIDADOS

**SINTOMAS**

- TOSSE
- FEBRE
- CALAFRIOS
- CORIZA LEVE
- DOR DE GARGANTA
- DIFICULDADE DE RESPIRAR

**CONTÁGIO**

- CONTATO COM PRODUTOS NÃO HIGIENIZADOS
- PELO AR
- CONTATO DIRETO COM OUTRAS PESSOAS

**PREVENÇÃO**

- LAVAR AS MÃOS
- USAR LENÇOS
- USAR MÁSCARAS
- IR AO HOSPITAL SÓ EM CASO DE URGÊNCIA

SEMPRE UMA  
**AVENTURA**

**CFORCE 520L**

**CFMOTO** **AGROMAX**

ROD. BR 316 Km 5, Nº 900. Ananindeua/PA  
☎ 91 3184-8100 📞 91 99318-7485



## AÇÕES EM MOMENTOS HISTÓRICOS

**ENTREVISTA com**  
**LUIZ LEMOS LEITE**  
Presidente da ANFAC



**FOMENTANDO:** Precursor do Fomento Comercial no Brasil, o senhor pode nos contar um pouco como foi o início desse processo e quais as dificuldades que foram sendo superadas pelo caminho?

**LLL:** Já na iniciativa privada, após 31 anos de atividade no Banco do Brasil, Presidência da República e Banco Central, no dia 11 de fevereiro de 1982, fundei, no Rio, a ANFAC com a denominação Associação das Empresas de

Fomento Comercial, com a finalidade de divulgar os objetivos e as vantagens do *factoring*, para o seu mercado alvo – pequenas e médias empresas e disseminá-lo por todo Brasil. Factoring é um étimo híbrido anglo-latino (*v. face-re*), que traduzi para o vernáculo como fomento comercial. Como todo início, tive que romper as barreiras da inércia e do preconceito. No caso, foi a confusão criada com instituições financeiras e com negócios heterodoxos e onzenários. Não obstante, as empresas associadas começaram trabalhando pautadas em normas operacionais, legais e éticas emanadas da ANFAC, ou seja, trata-se de empresas comerciais de compra de créditos – direitos creditórios de vendas mercantis a receber gerados pelas vendas realizadas por suas clientes. Em 1988, o Banco Central se manifestou reconhecendo o *factoring* como atividade comercial, não financeira, com o compromisso da ANFAC de observar as normas da Lei nº 4595/64, que definiu o que é instituição financeira. Nestes 38 anos, o fomento comercial cresceu, expandiu-se e inovou, abrangendo o mercado de recebíveis de dimensões oceânicas, representado por milhões de transações

de compra e venda mercantil realizadas diariamente por todo este vasto território brasileiro. O mercado de recebíveis ganhou corpo e o fomento comercial então segmentou-se em distintas estruturas empresariais – *factoring*, fundos de investimentos em direitos creditórios, securitizadora e empresa simples de crédito (ESC).

**FOMENTANDO:** Mesmo com crises, o mercado tenta sempre se readaptar à realidade. Como acompanhar essas mudanças?

**LLL:** A experiência dos últimos 20 anos, com eventos ocorridos no Brasil e no exterior, demonstrou que o fomento comercial, quando bem aplicado, teve condições de contribuir para manter a dinâmica da economia atendendo até empresas fora do perfil de sua clientela.

**FOMENTANDO:** Quais medidas a Anfac, como entidade-mãe do segmento, está tomando e planejando para o cenário pós Covid-19?

**LLL:** Os desafios e dificuldades servem para transformar em oportunidades de nova vida e de novos negócios e para dar aos cidadãos e ao País, um novo futuro. Nestes quatro meses de situação excepcional de calamidade públi-

ca, o próprio mercado está encontrando soluções para enfrentar o momento tão difícil que atravessamos, criando critérios de gestão, fazendo aflorar o que de melhor existe dentro de nós e desenvolvendo novas estratégias de adaptação para sobreviver. A ANFAC, no âmbito do parlamento, está capitaneando uma articulação, na Câmara dos Deputados, objetivando aprimorar o Projeto de Lei nº 675/2020, que trata das informações de crédito com a supressão de algumas modificações realizadas pelo Senado Federal com o objetivo de oferecer ferramenta essencial para avaliação de risco de crédito para as empresas de fomento comercial, contribuindo para melhora do ambiente de negócios e não inviabilizá-lo, caso sejam mantidas as alterações, como a suspensão dos atos de protesto e de cobrança executiva de dívidas. A ANFAC também está trabalhando para inserir as empresas de fomento comercial no PRONAMPE – Programa Nacional de Apoio ao Microempresário e Empresas de Pequeno Porte, aprovado pela Lei nº 13.999, de 18.05.2020, como contribuição, ao governo, para distribuir a enorme liquidez, disponibilizada por cerca de R\$ 15 bilhões, destinados a esse importante segmento, que tem dado significativa sustentação à economia e que não tem acesso às tradicionais linhas de crédito.

### CONFIANÇA, SEGURANÇA E AGILIDADE

A Pará Cash Fomento integra o grupo Preço Baixo - Preço Baixo Meio a Meio e Farmácias Preço Baixo. Genuinamente paraense e ocupando posição de destaque no cenário regional, trabalhamos com profissionais gabaritados que auxiliam os empresários em suas operações de cessão de crédito.

