

## Parceria com prestação de serviços qualificados: O verdadeiro Fomento Mercantil

Ernani Desbesel

Advogado e Empresário de Factoring, pós-graduando do  
MBA em Gestão Estratégica de Factoring do Instituto  
Blumenauense de Ensino Superior - Blumenau /SC

O Factoring no Brasil já atingiu sua maioria. Nós, empresários de Factoring, pertencemos a uma categoria que, a duras penas, nasceu e cresceu convivendo com crises políticas e financeiras de toda a espécie e a toda hora, sem falar na dificuldade de nos firmarmos perante a sociedade, como verdadeiros empresários fomentadores de nossas empresas parceiras.

Como um ser humano, passamos por várias etapas em nosso desenvolvimento. As fases iniciais já foram ultrapassadas. É hora de aproveitarmos o amadurecimento do setor e atingirmos um novo patamar no relacionamento entre nossas empresas de fomento e nossos clientes.

Estamos caminhando a passos largos para nos consolidarmos perante os poderes públicos, a sociedade civil e, principalmente, nossos clientes, como verdadeiros parceiros no desenvolvimento empresarial.

O reconhecimento é visível. Devemos nos orgulhar de sermos partícipes do desenvolvimento de nossos clientes e, por consequência, de nosso país.

Sim, chegamos a esse ponto de desenvolvimento e de reconhecimento público da nossa atividade.

Passamos pelas fases iniciais, já somos “adultos”. A responsabilidade advinda dessa situação não nos deve pesar, deve, sim, servir como incentivo para evoluirmos ainda mais como agentes de desenvolvimento de nossa sociedade.

É chegada a hora de buscarmos a excelência no atendimento aos nossos clientes.

Não devemos nos ater somente na compra de recebíveis, devemos dar mais importância à prestação de serviços de assessoria às empresas fomentadas, buscando o crescimento destas através de um relacionamento ainda mais estreito, que propicie a transferência do conhecimento e da experiência das empresas de Factoring, nas mais diversas áreas.

Nossas empresas de fomento devem estar preparadas para praticar o “Verdadeiro Fomento Mercantil”, que nada mais é o ato de “abraçar” nossas empresas clientes e seguir com elas rumo ao crescimento mútuo.

Nossa atividade reúne, segundo dados da ANFAC, empresários com formação profissional em diversas áreas, sendo que 95% desses são qualificados nas áreas da economia, administração de empresas, direito, engenharia e contabilidade, nesta ordem.

Certamente já há em nosso país muitas empresas de Factoring prestando serviços qualificados de assessoria, dentre as quais a administrativa, a financeira, a jurídica e ainda outras às empresas fomentadas, mas, infelizmente, grande parte dos empresários de Factoring ainda não abriu os olhos para a oportunidade que temos em nossas mãos.

Somos parceiros de nossas empresas clientes e convivemos quase que diariamente com as dificuldades e os problemas enfrentados por estas.

É hora de aproveitarmos esse relacionamento para oferecermos mais e melhores serviços aos nossos clientes, acrescentando maior valor agregado a nossa atividade diária.

Este é o futuro do Factoring. As empresas de nosso setor que não se prepararem para esta realidade estarão em sérios apuros em bem pouco tempo.

A qualificação dos profissionais que operam o dia-a-dia de nossas empresas de fomento, a constante evolução de nosso conhecimento da área que atuamos, o relacionamento ético com nossos parceiros, a cooperação entre faturizadora e faturizada são as premissas básicas para atingirmos a excelência de nossos serviços.

A tendência de queda no fator por nós praticado é fato. Os juros bancários tendem a cair. Essas são as previsões da maioria dos especialistas.

Num futuro próximo, nossas empresas verão o “fator”, que hoje é a principal fonte de lucros do setor, ser ultrapassado pelo “ad valorem”, tornando-se este último um indicador de qualificação de nossas empresas. Na Europa isso já é uma realidade.

Uma empresa de Factoring parceira, ética e com profissionais qualificados e aptos a assessorar as empresas faturizadas, certamente, terá menores dificuldades na manutenção de seus clientes e, principalmente, no acréscimo de outros tantos.

É importante a conscientização de nossas empresas de Factoring quanto à

necessidade de investir na qualificação profissional de seus colaboradores. Notória é a participação de nossos colegas em Cursos, Seminários, Palestras e Encontros da Categoria.

Neste sentido, devemos destacar a iniciativa pioneira do Instituto Blumenauense de Ensino Superior que, com o apoio do Sinfac/SC e da Anfac, deu início às aulas do primeiro curso de Pós-graduação na Gestão Estratégica de Factoring no Brasil, do qual tenho o honra de participar, trazendo a elite do conhecimento na área do Factoring para dividir seus conhecimentos com mais de 30 alunos que, em sua ampla maioria, já possuem grande experiência na área.

Outras iniciativas do gênero, certamente, virão. A qualificação dos profissionais do Factoring visando a ampliação na prestação de serviços aos seus clientes é irreversível.

O futuro começa hoje. Palavras como evolução, parceria, ética, cooperação, qualificação, comprometimento e conhecimento somente terão significado se estiverem associadas a outras como planejamento a longo prazo e atitude imediata. Somente assim prosseguiremos firmes e fortes para enfrentarmos as dificuldades que por certo virão.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.