

# ACOMPANHANDO AS TRANSFORMAÇÕES DO MERCADO

*Estabelecida em Campinas, Nova Securitizadora opera desde o início de agosto, após incríveis cinco meses consumidos em sua estruturação*

**E**ste ano tem sido marcado por grandes mudanças na vida da empresária campineira Débora Campos. Além de ter dado à luz à sua primeira filha, em janeiro, a contadora especializada em gestão financeira também trouxe ao mundo, em 1º de agosto, a Nova Securitizadora, criada em parceria com o sócio Sérgio Toledo.

A mudança de rumo estava nos planos de ambos há algum tempo, visto que os negócios realizados por meio da Nova Factoring Fomento Mercantil, fundada por ambos em abril de 2013, já vinha enfrentando a forte concorrência do mercado e as exíguas margens de lucro.

“Após findar este ciclo de cinco anos da factoring, entendemos que o nosso mercado passa por uma transformação muito grande, com a abertura de FIDCs e securitizadoras, além do uso das duplicatas eletrônicas, da expansão das parcerias entre fomento comercial e *fintechs* e a criação das Empresas Simples de Crédito”, pondera a empreendedora, frisando a rapidez com que tudo tem acontecido.

Três anos atrás, outro momento importante. Já na fase de consolidação no mercado, a empresa passou a contar com o administrador Elber France, que emprestou sua ampla experiência no setor financeiro e em outras factorings para organizar a área comercial da empresa, onde hoje participa intensamente das muitas mudanças em curso.

**SINFAC-SP: Como você define a trajetória da Nova nesses cinco anos e por que decidiu migrar para a securitização?**

**Débora:** Abrimos o negócio justamente no ciclo da crise, período considerado desfavorável, portanto não houve margem para erros. O nosso setor está se transformando com muita velocidade,



Débora, Elber e sua dinâmica equipe

especialmente com a abertura de fundos de investimentos e securitizadoras, além do crescimento de parcerias com *fintechs*.

Optamos pela securitização porque a abertura de um FIDC ainda não era viável, até pelo tamanho da nossa carteira. O processo de planejamento e abertura da securitizadora durou em torno de cinco meses. Na área administrativa, realizamos a contratação de profissionais com experiência neste segmento para nos ajudar na fase de abertura.

**SINFAC-SP: Quem é o seu cliente?**

**Débora:** Nosso foco são indústrias, prestadores de serviço e pequenas e médias empresas, entre as quais as do comércio. Atuamos na região metropolitana de Campinas e em municípios vizinhos, num raio de 200 quilômetros, inclusive com clientes que têm carência de acesso ao crédito no mercado tradicional.

**SINFAC-SP: Como pretende dividir a clientela nesses dois mercados?**

**Débora:** A nossa ideia, com o tempo, é ficar apenas com a securitizadora. Não mais com a factoring. Isto porque a

securitizadora propicia fazer as mesmas operações da factoring, inclusive com a vantagem de usar recursos de terceiros.

**SINFAC-SP: Existe a intenção de atuar em parceria com *fintechs*?**

**Elber:** Sim, este é outro projeto que estamos discutindo, o uso da plataforma de negócios digitais de uma *fintech*, que fortalecerá as captações na área comercial e o relacionamento com os clientes. Já analisamos propostas, estamos estudando os modelos de trabalho, mas decidimos ainda não revelar nomes de potenciais parceiros.

**SINFAC-SP: Há quem diga no mercado que o factoring tradicional tende a ser substituído pelas securitizadoras, FIDCs e Sociedades de Crédito Direto (SCD). De que forma você enxerga tais prognósticos?**

**Débora:** É exatamente o que eu estou vendo. Eu gosto da factoring, não teria motivo para me desfazer dela. Porém, a securitizadora me deixa trabalhar da mesma forma e abre mais o leque, ao possibilitar a captação de recursos externos. ☺