

Nº 4/SINT/2540

Florianópolis, 8 de junho de 2017.

Protocolo COMAER nº 67272.003125/2017-19

DESTINATÁRIO: CHEFE DA SINT

ASSUNTO: GOLPES FINANCEIROS APLICADOS AO EFETIVO DO COMAER

GOLPES FINANCEIROS APLICADOS AO EFETIVO DO COMAER.

Atualmente diversos militares têm sido vítimas de golpes de natureza financeira, cujo objetivo principal é fazer com que o topo da cadeia de controle do suposto negócio maximize, o tanto quanto for possível, a entrada de recursos financeiros.

Sequencialmente, ocorre à saturação daquele sistema, quando então, o mesmo se torna insustentável em função da impossibilidade de expansão do negócio proposto, momento este em que a cadeia começa a desmoronar, deixando as pessoas da base da pirâmide com os maiores prejuízos.

Além da diversidade de pirâmides travestidas de negócios relacionados a marketing multinível, identificou-se o uso de técnicas de coaching para a busca dos resultados desejados. Muitos destes negócios, ou produtos, têm sido apresentados dentro dos quartéis por militares que já estão inseridos nestes sistemas piramidais.

Hoje, os golpes financeiros identificados e mais difundidos que representam ameaças à integridade financeira dos militares podem ser consultados em sites de domínio público, tais como: Exame, Infomoney, Reclame Aqui entre outros.

O MPF disponibiliza uma cartilha com o título "0 MPF DE OLHO NAS PIRÂMIDES FINANCEIRAS", onde é possível encontrar a tipificação dos crimes no item 5 da referida publicação.

Outros golpes relacionam-se a grilagem de terras e empréstimos consignados através de contatos telefônicos e outros meios de comunicação, de onde são solicitadas informações pessoais como senhas e documentações de identificação dos militares. Basicamente, todos esses tipos de golpes financeiros existentes na praça já foram aplicados a militares, de onde decorre a necessidade de apresentar as características visando à proteção dos recursos humanos das nossas organizações militares.

Referente aos golpes nomeados como "correntes" ou "pirâmides" financeiras é importante se apresentar ao público interno quais são os principais aspectos que qualificam o negócio proposto como sendo um golpe de natureza financeira, em função da constante mutação de nomes e produtos apresentados, conforme as seguintes características:

1. Uma empresa de marketing multinível não disponibiliza seus produtos em lojas, e sim por meio de revendedores; e esses revendedores sempre procuram novos revendedores, por meio de um discurso atraente. Os revendedores conseguem dinheiro de duas formas: vendendo seus

próprios produtos ou cooptando novos revendedores, recebendo uma porcentagem das futuras vendas deles.

A grande diferença de uma empresa legal de marketing multinível e uma pirâmide está justamente nessa forma de remuneração: em negócios legítimos, a renda vem da comercialização de produtos para pessoas que estão fora da companhia, mas se os lucros são obtidos vendendo produtos para quem está na própria companhia, a empresa pode ser uma pirâmide. E o caso da "empresa" que incentiva o novo participante a comprar grandes lotes do produto para iniciar a própria operação (e remunerar quem o indicou).

Quanto maior a quantidade de produtos comprados de uma só vez, maiores são os prêmios e descontos que o revendedor recebe no preço unitário. É comum que as pessoas acabem comprando produtos em lote e não consigam vender depois, deixando-os estocados na garagem. Algumas empresas dizem oferecer reembolsos para tais "casos incomuns", mas podem praticar taxas de desconto enormes ou exigir a saída do revendedor do negócio.

Outra característica das pirâmides é basear a remuneração dos revendedores não pelos produtos em si, mas pelo número de indicações de novos revendedores – que podem ser parentes e amigos por exemplo: Forma-se um esquema de pirâmide quando uma pessoa chama três amigos para serem revendedores; cada um desses de 2 amigos pode chamar outros três para participar e assim por diante. Haverá em um determinado momento, uma saturação do mercado. Ressalta-se que, nas empresas legalmente estabelecidas, não existe a hipótese da expansão de lucros pelo recrutamento de vendedores, pois o foco principal é o volume de vendas. Não existe a obrigatoriedade inicial da compra de produtos por seus vendedores.

2. Exigência de pagamento inicial de valores expressivos para a adesão, especialmente se comparado com o custo do produto e muitas vezes sem a contrapartida real (por exemplo: kit de produtos para revenda, cursos ou vídeos de treinamento e taxas de inscrição).

3. O trabalho do “revendedor” não está claramente vinculado a um esforço real de vendas efetivas do produto. Pode até haver alguma atividade envolvida, mas ela faz pouco sentido para a venda, não tem um valor econômico ou poderia ser realizada de forma automática por programas de computador; é o caso de sites que prometem dinheiro a quem dá cliques no portal da empresa ou simplesmente compartilha mensagens.

4. Há promessa de altos ganhos normalmente em pouco tempo, mas sem que haja clareza quanto a um real esforço do participante com a venda de produtos.

5. Não há menção a eventuais riscos de perdas envolvidos na operação.

6. O ganho vem mais da indicação de novos participantes do que da venda do produto em si.

7. Esquemas piramidais normalmente escolhem produtos cuja produção é barata (podem ser apenas virtuais) e não possuem um valor relevante de mercado.

Outros aspectos que ajudam a identificar que o negócio proposto é uma pirâmide residem no reconhecimento do perfil do dono que, em regra geral, apresentam características comuns entre os construtores de pirâmides. Normalmente, eles se apresentam como:

1. Empreendedores milionários bem sucedidos e dispostos a lhe passar todos os segredos do seu sucesso;

2. Sempre alinhados, fazem apresentações dentro de seus carrões, mansões e até aviões, onde sutilmente são mostrados relógios, celebridades e acompanhantes, como símbolos de suas conquistas;

3. Inicialmente, encantam a mídia viram capas de revistas, palestrantes e, sempre muito envolventes, conseguem estimular seguidores (aplicam técnicas de coaching);e

4. Todo esse ambiente é utilizado de forma intimista e direta para o cidadão, mostrando que se ele conseguiu, outras pessoas também conseguirão, desde que sigam cada passo que lhe é demonstrado, sempre em etapas ou capítulos que estimulam seus sonhos.

ASPECTOS RELEVANTES SE REFEREM ÀS APRESENTAÇÕES DAS "PIRÂMIDES" COMO SENDO "FRANQUIAS".

Sinais a serem observados:

1. Negócio sempre pequeno, ao seu alcance - vem daí o temor com as microfranquias e, agora, as nanofranquias;

2. Sempre será oferecida, a pessoa será sempre convidada, ao contrário de franquias onde a lógica é a pessoa interessada procurar e buscar um negócio com o qual se identifique fortemente;

3. Supostos franqueadores ou representantes ansiosos por receberem a Taxa de Franquia e, para isso, forçam sua decisão, mostrando quantas foram vendidas e que esta será sua única oportunidade;

4. Franqueador mostra pouco interesse em receber os royalties, pois terá que dar suporte em contrapartida e foca sua ação em vender mais e mais franquias, recebendo a Taxa de Franquia exponencialmente;

5. O momento crucial: montam a Master Franquia dividindo a Taxa de Franquia obtida com seus Master Franqueados que obtêm o direito de revender franquias, assim ampliando a pirâmide;

O assunto é realmente grave, com vários casos sendo investigados pelo Ministério Público, ao ponto de ter sido emitido um Boletim - **www.portaldoinvestidor.gov.br** - sobre Proteção ao Consumidor/Investidor contra Pirâmides Financeiras, iniciativa conjunta do Ministério da Justiça e da CVM.

O COMAER deverá divulgar cartilha sobre o assunto a fim de esclarecer o público interno quanto aos golpes financeiros mais aplicados ao efetivo.

RICARDO AUGUSTO FREIRE Ten Cel Av R/1
Chefe da SINT