



informativo SINFAC-SP

SINDICATO DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL – FACTORING DO ESTADO DE SÃO PAULO

“Vedação de títulos nunca mais!”

A frase ressoou em mentes e bocas durante o IV Encontro Regional do Setor, onde também ficou claro ainda haver uma grande lição de casa a fazer, mesmo diante da vitoriosa aprovação, em Brasília, do Artigo 73-A

Páginas 5, 6 e 7

JURISPRUDÊNCIA
CASOS EMBLEMÁTICOS DE VÁRIOS TIPOS
Páginas 10 e 11

RESPONSABILIDADE SOCIAL
UMA IDEIA QUE VALE A PENA ABRAÇAR
Página 12

A grande virada do setor



Agora tecnicamente chamada de fomento comercial, nomenclatura que lhe é mais cabível, nossa atividade atravessa uma fase de progresso sem precedentes em mais de 30 anos de atuação no Brasil. Após a inserção de todo um capítulo no futuro Código Comercial, a recente inclusão do Artigo 73-A no Projeto de Lei Complementar 221/2012 reforça ainda mais esta evolução.

O trecho em questão proíbe a vedação dos grandes sacados à negociação de títulos com terceiros – ou seja, as factorings. Todos os anos, esta barreira impede que alguns bilhões de reais circulem no financiamento do capital de giro das micro e pequenas empresas, em prejuízo do nosso negócio.

Este tema preocupante foi um dos destaques do “4º Encontro Regional dos Empresários de Fomento Mercantil”, realizado pelo nosso Sindicato no último dia 29 de maio, em Campinas.

O evento, aliás, teve um ar indisfarçável de celebração, não somente pelas conquistas obtidas nos últimos dois anos, mas também pelo momento atual de expansão vivido pelo setor.

Além da ilustre presença do deputado federal Guilherme Campos, um dos parlamentares que sempre entenderam e apoiaram as nossas demandas, esta edição do Encontro recebeu também a doutora Camilla do Vale Jimene, do escritório Opice Blum, Bruno, Abrusio e Vainzof Advogados, abordando uma questão cada vez mais presente no dia a dia – “Documentos Digitais na Operação de Fomento Mercantil”.

Embora as notícias sejam excelentes, ainda há muito trabalho a fazer. Um deles é a busca pela maior valorização da nossa atividade, seja por meio de ações que esclareçam parte do Poder Judiciário ainda desinformada sobre a importância do nosso segmento para as micro e pequenas empresas, seja pelo estímulo à educação continuada dos nossos profissionais, uma das principais alavancas para elevar a qualidade nas operações e minimizar as chances de fraudes contra as empresas da área.

Não tenho a menor dúvida de que, se agora investirmos de forma decidida na busca pelo maior reconhecimento do fomento comercial, no futuro colheremos os frutos deste intenso trabalho, como agora temos a satisfação de fazer com a presença inédita e histórica do factoring numa Lei Federal.

Uma excelente leitura a todos!

Hamilton de Brito Junior, presidente do SINFAC-SP

DIRETORIA

HAMILTON DE BRITO JUNIOR
Presidente

MARCUS JAIR GARUTTI
1º Vice-Presidente

MARCOS LIBANORE CALDEIRA
2º Vice-Presidente

DEMÉTRIO ALBERTO DUAILIBI
Diretor Tesoureiro

LUIZ FERNANDO DIAS LYCARIÃO DA TRINDADE
Diretor Secretário

MARIA ISABEL SALVIATI CAMARGO
Diretora Social e de Eventos

JOSÉ CARLOS FRANCISCO
Diretor de Relações com o Mercado

DIRETORIA SUPLENTE

Fernando A. Regadas Junior
Marcio Lima Gonçalves
Pio Daniele
Robinson Carneiro Cerqueira Leite

CONSELHO FISCAL

Gustavo Alberto Colombi Camargo
José Bonfim Cardoso Jaffe
Valdir Gomes da Silva

CONSELHO FISCAL SUPLENTE

Everaldo Moreira
Doriana Pieri Bento

SINFAC-SP

Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil –
Factoring do Estado de São Paulo
Rua Líbero Badaró, 425 - conj. 183
01009-000 - São Paulo (SP)
Tel: (11) 3105-0615
www.sinfac-sp.com.br • sinfacsp@sinfac-sp.com.br

EXPEDIENTE

CRISTINA ENGELS RODRIGUES
Gerente Administrativo Financeiro

PRODUÇÃO EDITORIAL

Reperkut Comunicação S/S
(11) 4063-7928
atendimento@reperkut.com.br • www.reperkut.com.br
Jornalista Responsável: Wagner Fonseca (MTb 15.155)
Redatores: Fábio Guedes e Luciano Guimarães
Repórter: Paulo Fernando Costa

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Acará Estúdio Gráfico
(11) 3803-8612
contato@acara.com.br • www.acara.com.br

IMPRESSÃO: LIP Gráficas

TIRAGEM: 3.300 exemplares

De Alphaville para o Brasil

Com proposta ousada, EBMF já colhe bons resultados

Empresa Brasileira de Fomento Mercantil. A partir do próprio nome, essa factoring sediada no mais famoso condomínio empresarial paulista não esconde de ninguém que nasceu querendo ser grande.

Conscientes de que a energia gasta para pensar pequeno seria a mesma, seus sócios-fundadores, Jorge Brihy Jr. e Diego Rancan Perez, foram resolutos ao fazer desde o início a escolha oposta.

Egressos, respectivamente, dos segmentos educacional e bancário, ambos comemoram algo que definem como a primeira grande vitória, em menos de dois anos de atividade: um cliente contratou integralmente o pacote de serviços prestados pela holding Braico (Brazilian Investment Company), que tem na factoring um dos seus três segmentos de atuação, juntamente com agências de turismo e publicidade.

Na conversa a seguir com essa dupla de jovens empreendedores sobram indícios de que uma história empresarial fadada ao sucesso tem tudo para estar apenas começando.

SINFAC-SP: Qual foi a principal motivação de vocês para fazer do fomento comercial um segmento do Grupo Braico?

Jorge Brihy Jr: A ideia surgiu da observação, bem de perto, da carência enfrentada pelas micros e pequenas empresas em relação ao crédito. Pela nossa rede de relacionamentos aqui em Barueri, sabíamos que seria possível alavancar bastante esses empreendimentos, se tivéssemos nas mãos uma ferramenta alternativa aos bancos, instituições financeiras que simplesmente viram as costas para um setor responsável por 80% dos empregos gerados em nosso país.

SINFAC-SP: E como está sendo essa experiência?

Diego Rancan Perez: Tem sido muito gratificante, atendemos uma gama heterogênea de comerciantes e prestadores de serviços. Participamos bastante dos trei-



Jorge e Diego: origens distintas, objetivos comuns

namentos oferecidos pelo SINFAC-SP, vários deles com o cunho de alertar sobre os cuidados básicos para uma operação segura. Certamente isso tem contribuído para não termos registrado golpes, sequer uma duplicata fria até aqui. O fato de o nosso crescimento estar sendo orgânico, em grande parte calcado em indicações, nos permite cuidar mais da área de crédito do que propriamente das prospecções, e isso também ajuda.

SINFAC-SP: Essa estratégia tem garantido o ritmo desejado na expansão do negócio?

Jorge Brihy Jr: Sim, temos observado um círculo virtuoso bastante saudável, mantendo como filosofia o espírito de parceria e transparência com a fatia de mercado já conquistada. Um cliente nosso que instala Insulfilm, por exemplo, está solicitando também nossos serviços na área de planejamento estratégico. Com o pagamento à vista de suas duplicatas futuras, ele tem conseguido descontos maiores junto aos fornecedores de matéria-prima e isso lhe deu um fôlego extra para cogitar a prestação de novos serviços.

SINFAC-SP: Quer dizer, o cliente cresce e a factoring também.

Jorge Brihy Jr: Isso mesmo, esse é o nosso viés básico. Paralelamente, apostamos na Tecnologia da Informação como diferencial. Nossa página no Facebook tem mais de 4 mil curtidas, postamos notícias sobre o mercado, mantemos um site bastante dinâmico e contamos com projetos como o desenvolvimento de uma plataforma *web* para o cadastramento de duplicatas com atendimento on line.

SINFAC-SP: O que vocês pensam sobre a exploração de nichos específicos?

Diego Rancan Perez: Nós temos muitas ideias. Dentre elas, um produto especialmente desenvolvido para as franquias fomentarem seus franqueados, tendo em vista ser este um dos segmentos que mais têm crescido na economia brasileira. Nossos planos incluem ainda a transformação da empresa em Sociedade Anônima, pois isto permitirá emitir debêntures para a captação de recursos destinados à própria operação. Enfim, longe de sermos pretensiosos, chegamos ao setor realmente dispostos a revolucioná-lo.

Sindicatos elegem nova diretoria da FecomercioSP

“Conselho de Serviços tem resultado em conquistas para o fomento mercantil”, disse o presidente do SINFAC-SP no dia da votação

Liderado pelo empresário Abram Szajman, o novo quadro diretivo da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo e do Centro do Comércio do Estado de São Paulo foi eleito, em 23 de maio, para comandar ambas as casas nos próximos quatro anos.

A reeleição, por unanimidade, da chapa única encabeçada pelo executivo, que preside a FecomercioSP desde 1985, ocorreu na sede da entidade, em São Paulo, e contou com os votos dos presidentes e delegados de sindicatos patronais paulistas.

De acordo com Szajman, o resultado das eleições demonstra a confiança e o sólido relacionamento entre eleitores e eleitos, reafirmando um compromisso há muito firmado entre os empresários do Estado mais desenvolvido do País.

“Sempre caminhamos lado a lado, representando e defendendo os direitos e os interesses do comércio, dos serviços e do turismo sindicalizados paulistas, além da solidificação de um setor dinâmico e moderno”, afirmou.

Minutos antes de votar, o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior, lembrou que, assim como a CNC (Confederação Nacional do Comércio), a FecomercioSP é uma entidade muito atuante e poderosa e, por isso, imprescindível para o fortalecimento do setor de factoring. “Todos os assuntos de relevância para o nosso empresariado são discutidos aqui”, disse ele.

Segundo o empresário, a participação do SINFAC-SP no Conselho de Serviços da Fecomercio tem resultado em diversas conquistas para o fomento comercial. “A inclusão do factoring no novo Código Comercial é uma delas”, exemplificou.

“Portanto, há uma afinidade muito grande entre o Sindicato e a Federação. Foi aqui que conhecemos o deputado Laércio de Oliveira, coordenador da Frente Parlamentar Mista em Defesa do Setor de Serviços e vice-presidente da CNC”, salientou.

Atualmente, o Conselho de Serviços congrega 37 sindicatos do segmento e é presidido por Haroldo Silveira Piccina. “Com o apoio do nosso presidente Abram Szajman, temos revigorado a participação desses sindicatos em nosso conselho”, disse o empresário, frisando que o grupo vem fortalecendo sua articulação política em Brasília. “Os empreendedores sempre estiveram à margem das decisões políticas envolvendo o eSocial, aumento da carga tributária, Supersimples e outros temas que nos afetam diretamente. Agora, esse quadro mudou”, acrescentou Piccina.



O presidente Hamilton votando (acima), e na foto abaixo ao lado dos membros de outros sindicatos que reelegeram Abram Szajman (ao centro)

ENTIDADE REPRESENTA MAIS DE 1,8 MILHÃO DE EMPRESAS

Em 1938, quando os comerciantes paulistas substituíam a mercadoria vendida a granel por produtos embalados e a tradicional caderneta pelo cheque e o crediário, foi fundada a FecomercioSP, com o objetivo de representar os interesses das empresas do setor e contribuir para a sua modernização constante.

Ao longo de sua existência, a entidade sindical de grau superior, que surgiu a partir da união de 17 sindicatos patronais, desenvolveu uma atuação voltada para promover o crescimento econômico do Brasil e garantiu conquistas sociais por meio de um permanente diálogo construtivo entre capital e trabalho, defendendo o mercado interno, a livre iniciativa, a desestatização e o tratamento diferenciado para as pequenas e microempresas.

Atualmente, a FecomercioSP é a principal entidade representativa dos setores comercial, de turismo e prestação de serviços no Estado, mobilizando 1,8 milhão de empreendimentos de todos os portes, que respondem por cerca de 4% do PIB brasileiro e geram algo em torno de cinco milhões de empregos.

Vedação de títulos, alvo prioritário do setor

Evento em Campinas também traz à tona a mais nova bandeira do setor: o Lucro Presumido

Após obter duas vitórias históricas – a inclusão de um capítulo inteiro sobre o fomento comercial no texto do projeto de lei do novo Código Comercial (PL nº 1.572/2011) e do artigo 73-A no Projeto de Lei Complementar 221/2012, apenso ao 237/2012, proibindo a vedação de títulos por grandes sacados – o SINFAC-SP novamente sai na frente e levanta uma questão igualmente estratégica para o setor.

Durante o “4º Encontro Regional dos Empresários de Fomento Mercantil”, realizado no dia 29 de maio, em Campinas, que contou com a participação do deputado federal Guilherme Campos, o presidente do Sindicato, Hamilton de Brito Junior, expôs ao parlamentar outra importante demanda do setor.

Segundo ele, as empresas de fomento comercial – obrigadas ao Lucro Real por serem equiparadas equivocadamente a instituições financeiras – se desenvolveriam com mais força se pudessem optar pelo Lucro Presumido. Ciente desta realidade, o deputado se prontificou a interceder junto aos seus pares

no Congresso Nacional em favor dessa causa.

“Pedi à minha assessoria, em Brasília, que pesquisasse a possibilidade de um projeto de lei, inclusive para o enquadramento da atividade na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Na sequência, o texto será encaminhado para que o Sindicato analise o seu teor e possa ajustá-lo no que for necessário”, revelou Campos.

Posto isso, o presidente Hamilton abriu o evento para um auditório lotado de empresários, diretores do Sindicato e lideranças políticas como a deputada estadual Célia Leão, lembrando que a atuação de Guilherme Campos, e colegas seus como o deputado Laércio Oliveira, foi decisiva para que o setor pudesse figurar nos projetos que deverão ser votados até o primeiro semestre de 2015.

“É um assunto que interessa a todos e, mesmo em um ano atípico como este, de Copa do Mundo e eleições, creio que não haverá problema para que o Estatuto da Micro e Pequena Empresa, por exemplo, seja votado antes de outubro”, destacou o dirigente, refor-

çando que, vencida esta etapa, certamente o ambiente de negócios do setor será ampliado.

O presidente do SINFAC-SP reforçou ainda o destaque crescente do factoring na economia, ao lembrar que existem 8.840 empresas de fomento comercial no Brasil, segundo o Relatório COAF 2013.

VEDAÇÃO DE TÍTULOS

Presidente da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa, o deputado federal Guilherme Campos, com mediação do advogado Alexandre Fuchs das Neves, expôs seu ponto de vista acerca do problema enfrentado pelo setor – “Vedação à Negociação de Títulos – PLP 237/2012 e 221/2012”.

O Consultor jurídico do SINFAC-SP salientou também a importância da função social do fomento comercial em prol das micro e pequenas empresas, atendidas com recursos próprios das factorings. Segundo ele, este é um mercado onde os agentes financeiros oficiais não têm interesse nem capacidade de



Plateia lotada, durante a palestra da advogada Camilla do Vale Jimene



Dep. Guilherme Campos, que...

operar, incapazes que são de estreitar parcerias com os seus clientes.

Dentre os motivos pelos quais se colocam obstáculos à livre circulação dos títulos, Fuchs destacou a existência de contratos formalizados de forma diversa, somada ao preconceito que erroneamente ainda ronda a atividade, e à prática recorrente entre grandes sacados de montar suas próprias estruturas de factoring.

Convidado a se manifestar sobre problemas assim, o deputado Guilherme Campos iniciou sua apresentação dando os parabéns ao presidente Hamilton, pela obstinação na luta pelo maior reconhecimento do setor.

Filho e neto de comerciantes, lembrou como o empreendedorismo sempre enfrentou agruras no seu dia a dia, e contou as dificuldades enfrentadas para as votações tão aguardadas pelo factoring no Congresso Nacional, às vésperas da Copa do Mundo.

O parlamentar lembrou ainda que muitos dos profissionais que hoje atuam neste



... foi saudado pela diretoria do Sindicato na abertura do evento

mercado vieram do sistema financeiro, e que Campinas – atualmente com 85 factorings, segundo a base de dados do SINFAC-SP, é um exemplo da diversidade do setor. “Boa parte atuava na construção civil e na indústria, mas decidi me dedicar exclusivamente ao fomento comercial”, observou.

A respeito da inserção do Artigo 73-A, deixou claro que, aprovado o texto no Congresso Nacional, o processo de transição ainda requer um trabalho intenso para a mudança da atual cultura dominante entre os grandes sacados.

Em entrevista ao *Informativo SINFAC-SP*, Campos se colocou à disposição do setor também nesta fase. “As de-

mandas são justas e meritórias, precisam ser encaradas e desmistificadas. Existe ainda um preconceito muito grande em relação às factorings e esse problema só se vence com trabalho e a exposição integral da atividade”, defendeu.

O evento, que arrecadou 25 quilos de alimentos não perecíveis e 40 litros de óleo destinados à ONG AbraceSolidário (leia matéria à página 12), foi concluído com as palavras do vice-presidente do SINFAC-SP, Marcus Jair Garutti, reforçando a importância da adoção de boas práticas de compliance, visando prevenir crimes de lavagem de dinheiro, que também constituem ameaça constante ao setor.

Acompanhando em cima

Conscientes dos impactos em seus negócios dos temas escolhidos pelo SINFAC-SP para o Encontro Regional deste ano, as empresas lotaram o evento. Algumas delas explicam a seguir como vêm encarando essas questões no seu dia a dia.

A Mérito DV, de Ribeirão Preto, está entre as que confirmam o grande entrave representado pela vedação de títulos. “Hoje, 90% dos nossos cedentes se enquadram neste problema, mas a lei deve nos ajudar a superá-lo”, torce o empresário Adilson Carlos Defendi, que há dois meses implantou tecnologia em sua empresa para atuar com ferramentas como a duplicata virtual.

Recém-fundada, a Nova Factoring, de Campinas, em breve também pretende

contar com o auxílio de tecnologia semelhante para atender seus clientes com mais segurança. Enquanto isso, a empresária Débora Alves de Campos pretende aproveitar ao máximo tudo que viu no evento, em complemento às informações colhidas junto a colegas experientes do segmento que tem visitado.

Há quatro anos no mercado, hoje com os sistemas internos de sua empresa já adaptados para trabalhar com a duplicata virtual, o empresário Carlos José Caparós, da piracicabana CR Fomento Mercantil, salientou que o problema da vedação de títulos pelos sacados continua sendo o Calcanhar de Aquiles. “Mesmo quando vier a legislação, cada factoring terá de fazer a sua parte, ou seja, não aceitar sim-

plesmente a negativa dos sacados, mas sim forçar a negociação, convencendo-os de que nossa atividade, antes de qualquer coisa, viabiliza muitas micro e pequenas empresas”.

Desde 2002 operando em Campinas, a Prado Fomento, da empresária Edilane Cleide Pádua, é outra empresa que se diz familiarizada com a documentação digital, que considera sim uma tendência irreversível. “Paralelamente, nosso setor na região vem enfrentando muitos problemas com a vedação de títulos. Esperamos que este entrave acabe em breve e a atividade finalmente possa se desenvolver melhor”, afirmou.

Com oito anos de mercado, o empresário Elias Tiburtino, da RTA, igualmente co-

Documentos digitais ganham terreno

Especialista aborda implicações de “um caminho sem volta”

Transações virtuais requerem cuidados tradicionalmente observados na formalização em papel somados a novos, que muita gente ainda se esquece no dia a dia. Essa foi a mensagem central da doutora Camilla do Vale Jimene, ao falar do incremento no uso de documentos digitais – em especial a duplicata virtual – pelo fomento comercial.

Em sua palestra, a profissional do escritório Opice Blum, Bruno, Abrusio e Vainzof Advogados explicou, por exemplo, que a validade das provas eletrônicas no ordenamento jurídico brasileiro é uma realidade desde o ano 2000, com o advento da certificação digital.

“Antes, era preciso que os documentos em papel fossem digitalizados, mas agora eles já nascem em formato eletrônico. É o que hoje ocorre com a duplicata virtual”, comparou.

A advogada lembrou também que o Direito costuma ir a reboque do avanço da tecnologia e citou o recente Marco Civil da Internet, legislação aprovada neste ano, que regula o uso da web no Brasil, por meio da previsão de princípios, garantias, direitos e deveres para quem usa a rede, bem como a determinação de diretrizes para a atuação do Estado neste complexo cenário.

Ao regular a privacidade das pessoas, a lei em questão chama a atenção para a existência dos logs de informação – vestígios ou registros eletrônicos deixados nos computadores. “Serão eles que vão gerar provas em futuros processos judiciais. Para quem for migrar para este meio eletrônico, como é o caso das factorings, deverá montar uma estrutura de tecnologia para a guarda desse material”, ponderou.

De acordo com Camilla, hoje a lei prevê a guarda dos registros eletrônicos pelo período mínimo de um ano. “A jurisprudência do STJ fala em três, mas dependendo do negócio, será necessário mantê-los por 5, 10 ou até 30. Então, quem começar a operar duplicatas virtuais deve investir em uma boa infraestrutura tecnológica desde já”, argumentou.

A palestrante reforçou, por fim, que no Judiciário tramitam milhares de casos envolvendo crimes ligados à Internet. “Desta forma, o documento eletrônico tem reconhecido o seu valor jurídico, devendo receber a mesma atenção que os comprovantes em papel. É um caminho sem volta, e os empresários do setor devem se preparar ao máximo para ele”, arrematou.

leciona dissabores com a recusa de sacados em honrar o pagamento de títulos em poder de sua empresa. “Recentemente, deixamos de realizar uma operação porque houve intervenção de um deles, invocando uma das cláusulas de seu contrato com o fornecedor, que proibia a negociação direta com factorings. “Com a lei, ficará mais fácil negociar, pois teremos respaldo jurídico”, espera.

Já a Prima Qualitá Fomento Mercantil, de Jundiaí, sente o peso da vedação de títulos desde 2008, quando começou a atuar. “É um problema grave que ocorre diariamente em nossas operações. Se conseguirmos reverter esta situação será um dos maiores feitos do setor”, resumiu esperançoso seu sócio-proprietário, Fabiano Disposti.



Adilson Carlos Defendi
(Mérito DV)



Carlos José Caparós
(CR Fomento Mercantil)



Débora Alves de Campos
(Nova Factoring)



Edilane Cleide Paiva
(Prado Fomento)



Elias Tiburtino
(RTA)



Fabiano Henrique Disposti
(Prima Qualitá Fomento Mercantil)

Preciosas lições para o fomento comercial

Paulo Freire de Mello



Carlos Alberto Sicupira, o quarto brasileiro mais rico, com participações societárias em empresas como Ambev, disse que o segredo do sucesso é sempre pensar como pequeno empresário, e que a queda de qualquer companhia começa pela soberba.

Agir como pequeno empresário, diz ele, significa adotar um olhar mais detalhista para o negócio. Outra dica: aprender e implantar estratégias e modelos bem-sucedidos que possam ser copiados, e ter a capacidade de tomar medidas extremas em momentos de decisão.

Segundo Sicupira, sonhar pequeno limita empresas e pessoas. Do livro *Sonho Grande*, abordando a trajetória de sucesso dele próprio e seus dois sócios, extraímos o conceito de valores por eles adotado:

- *Ter gente boa trabalhando como um time e com objetivos comuns é o ativo mais importante e diferenciador de uma instituição;*
- *Encontrar, treinar e manter gente boa é um esforço constante e permanente de todos;*
- *Comunicação e dados essenciais circulando com transparência ajudam a educar, empurrar na mesma direção e criar uma vantagem competitiva.*

Fica claro que os PROBLEMAS nas concessões de crédito estão, na maioria das vezes, relacionados às FALHAS por:

- Gerenciamento inadequado ou ineficiente.
- Falta de informação.
- Ingerência administrativa indevida.
- Utilizar mão de obra sem qualificação.
- Erros na formalização da proposta.

É preferível não fazer o negócio a ARRISCAR operar com cliente com o qual não se possa AVALIAR a capacidade e a intenção de HONRAR o COMPROMISSO ASSUMIDO.

Outros valores sugeridos que vale a pena destacar:

- *A principal função dos chefes é escolher pessoas melhores do que eles para dar continuidade à instituição.*
- *As inovações que criam valor são úteis, mas copiar o que funciona é bem mais prático.*
- *Foco, muito foco, foco sempre: mas foco no que é essencial.*
- *Valorize a retaguarda.*
- *Ética total é essencial.*

Nesses conceitos constatamos, mais uma vez, elementos que possibilitarão executar políticas de crédito eficientes.

Steve Jobs, o mago da Apple, deixou várias lições, entre elas: *Busque informação; não faça suposições.*

O crédito concedido EXIGE acompanhamento CONSTANTE e informação sempre ATUALIZADA. Conceder crédito é uma relação de confiança entre as partes, e toda relação comercial necessita de MÚTUO CONHECIMENTO.

A matéria-prima para a DECISÃO DE CRÉDITO é – e sempre foi – a INFORMAÇÃO COMPROVADA. Conhecer o cliente permite formar um juízo de valor que reduz as chances de insolvência e fraudes.

- *Encare as decisões difíceis.*

Sem risco não há retorno, mas ambos devem ser proporcionais. Significa que ad-

ministrar riscos é ter ciência deles e escolher aqueles que aceitamos correr.

- *Não se deixe levar pela emoção.*

Em muitas empresas a ATRAÇÃO por novos clientes é MAIOR do que a ATENÇÃO dedicada à MANUTENÇÃO dos clientes EXISTENTES.

- Não dê ouvidos aos que só dizem sim.

Após a visita de prospecção devemos ter clara noção de como a empresa visitada opera e de quais são as suas perspectivas futuras. Além disso, deve responder com sinceridade:

- Você trabalharia nessa futura empresa-cliente?
- Se fosse um dos sócios adquiriria direitos creditórios dela?

Outras lições fundamentais de Steve Jobs, que acabam embasando as decisões de crédito:

- *Faça sempre as melhores apresentações de seus produtos, da sua empresa.*
- *Busque ajuda, não coloque toda carga sobre os seus ombros.*
- *Mantenha sempre o foco.*
- *A simplicidade pode ser enganosa.*
- *Gere alternativas e escolha a melhor.*
- *Troque ideias;*
- *Invista em pessoas;*
- *Seja aberto às inovações;*
- *Estude o mercado e o setor;*
- *Seja flexível.*

Assim, torna-se necessário que nós, da área de crédito, dediquemos algumas horas da semana às teorias, práticas e procedimentos adotados por profissionais e empresas de sucesso, e que podem alavancar os nossos negócios. Tome para si o *slogan* da Apple: Think different (pense diferente).

Paulo Freire de Mello é instrutor em cursos no SINFAC-SP. Especialista em finanças, é bacharel em matemática e pós-graduado em administração de empresas (FGV).

Factoring, securitizadoras de créditos e gestoras afins

Sideni Moratelli

A partir da Resolução COAF nº 21, a expressão “**fomento comercial**” passou a ser utilizada para definir, de forma abrangente, qualquer das modalidades de transação envolvendo a aquisição de direitos creditórios, “*fomento mercantil (factoring), securitização de ativos e gestoras afins*”.

Em relação à atividade de securitização de créditos, o Ministério da Fazenda e Planejamento, na Comissão Nacional de Classificação (CONCLA), no grupo de estudo organizado pelo IBGE – CNAE, enquadrou essa atividade na Seção K – Atividades Financeiras; Divisão 64 – Atividade de Serviços Financeiros; Classe 6492-1 – **Securitização de créditos**: “*Esta subclasse compreende: As atividades das instituições que atuam na emissão e transação de títulos com lastros em créditos comerciais, industriais e rurais a receber*”. Sendo assim, a securitização de créditos foi classificada entre as atividades de serviços auxiliares do Sistema Financeiro Nacional (SFN).

Em abril de 2014, a Secretaria da Receita Federal do Brasil (SRFB) publicou o PN nº 5, trazendo em seu contexto a interpretação técnica sobre o regime tributário do Imposto de Renda e o conceito de receita bruta, para fins de determinação da base de cálculo do PIS e da Cofins das companhias securitizadoras de créditos comerciais. Muito embora o PN não tenha caráter de ato regulatório, ele representa um marco doutrinário do entendimento expresso pela autoridade tributária. Nesse contexto, exploramos os dois caminhos oferecidos pela SRFB:

- a) *Estão obrigadas ao regime de tributação do lucro real as pessoas jurídicas que explorem a atividade de compras de direitos creditórios, ainda que se destinem à formação de lastro de valores mobiliários (securitização).*
- b) *Constitui receita bruta das pessoas jurídicas que explorem a atividade de compras de direitos creditórios o deságio obtido na aquisição dos títulos de crédito, ainda que se destinem à formação de lastro de títulos e valores mobiliários (securitização).*

O PN nº 5 aborda dois conceitos como atividades correlatas, a **faturização** e a **securitização**. Em resumo, faturização compreende a transferência de todos os direitos de crédito da empresa cedente à empresa cessionária, para compor carteira própria. Enquanto a **securitização** promove a transferência de todos os elementos de riscos do direito de crédito da empresa cedente à empresa cessionária, para compor carteira lastro na emissão de valores mobiliários, que no caso de direitos creditórios de natureza comercial, teve como instrumento adotado as debêntures.

A partir do PN nº 5, o conceito de **deságio** passou a ter um caráter evolutivo de interpretação. Na **faturização** o deságio é o diferencial entre o preço de compra de um título e seu valor de face. Na **securitização** o PN nº 5 desdobra o deságio em duas partes, o “*spread*” e a “*remuneração do investidor*”. Nesse aspecto, entendemos que para fins de apuração da base de cálculo do PIS e da Cofins, se aplica integralmente o disposto no art. 3º da Lei 9.718, § 8º:

“*Na determinação da base de cálculo da contribuição para o PIS/Pasep e Cofins, poderão ser deduzidas as despesas de captação de recursos incorridas pelas pessoas jurídicas que tenham por objeto a securitização de créditos: ...*”

O anexo 32 II, art 3º (“*III debêntures cujo pagamento de principal e juros advém do fluxo financeiro resultante da cessão de direitos creditórios*”) vem complementar nosso entendimento. Esclarecemos também que a atividade de securitização de crédito se caracteriza pelo registro de emissor de títulos e valores mobiliários na CVM, categoria “B”, conforme regulamentação estabelecida na Instrução CVM nº 480.



Sideni Moratelli é sócio-responsável da Audifactor Auditores Independentes. S.S.

A partir da Resolução COAF nº 21, a expressão “**fomento comercial**” passou a ser utilizada para definir, de forma abrangente, qualquer das modalidades de transação envolvendo a aquisição de direitos creditórios, “*fomento mercantil (factoring), securitização de ativos e gestoras afins*”

Julgados favoráveis ao nosso setor

Alexandre Fuchs das Neves

Este artigo busca ajudar as empresas associadas ao SINFAC-SP a enfrentar temas jurídicos, municiadas de entendimentos do Tribunal Paulista que, aplicando a legislação, e não somente baseando-se em doutrinas fracas e jurisprudência repetitiva, lembra que a lei é a principal fonte de Direito, conforme já advertia o saudoso ministro Humberto Gomes de Barros¹, ao julgar exatamente uma demanda envolvendo o direito de regresso no fomento comercial.

Assim, iniciamos justamente pelo julgado que permite a contratação de garantias, em especial a nota promissória, sem exceções:

1. GARANTIA DE NOTA PROMISSÓRIA, APEL.: 0029898-68.2011.8.26.0068

Execução de título extrajudicial. Nota promissória. Embargos julgados procedentes em 1º Grau. Decisão alterada.

Título revestido das formalidades legais. Ausência de prova no sentido de que a emissão tenha ocorrido em desconformidade com o ordenamento. Emissão em garantia de contrato de factoring. Possibilidade. Validade da nota promissória atrelada ao contrato de fomento à produção. Inversão dos encargos de sucumbência determinada. RECURSO PROVIDO.

Ainda sobre o tema, Apel. 991.08.075202-8 (7.290.230-6):

Monitoria. Embargos. Notas promissórias emitidas como garantia em contrato de factoring. Admissibilidade. Inexistência de impedimento legal à constituição de garantia suplementar nas operações de factoring. Decisão reformada. RECURSO PROVIDO.

Cabe destacar:

Pois bem, a procedência assentou-se na premissa de que em operação de factoring não é possível a instituição de garantias suplementares. Ainda que doutrina-

riamente isso possa ser sustentado, o fato é que não há, no ordenamento, nenhuma vedação com tal conteúdo. Admitir tal restrição acarretará ofensa ao princípio constitucional da legalidade (art. 5º, II, da Constituição Federal). Com efeito, é sabido que as operações de factoring não estão revestidas de tipicidade legal. Não há, no ordenamento positivo, dispositivos que as regulem. Então, é inelutável a conclusão de que os apontamentos doutrinários a respeito de sua natureza jurídica, por respeitáveis que sejam, não podem ser adotados pelo intérprete e aplicador da lei quando contravenham algum dispositivo legal.

2. DUPLICATA VIRTUAL – PROTESTO SOMENTE DO BOLETO, APEL.: 991.04.041243-2:

Ação declaratória de nulidade de título e cautelar de sustação de protesto.



Duplicatas mercantis por indicação. Alegação de cerceamento de defesa. Inadmissibilidade. Ausência, na apelação, de indicação de provas e do real efeito delas sobre o julgamento da demanda. Inovação, nas razões recursais, que não deve ser admitida. Desnecessária a dilação probatória, é também dispensável a designação de audiência de conciliação. Cerceamento inexistente. RECURSO NÃO PROVIDO.

DUPLICATA. Alegação de não observância das exigências legais relativas ao protesto do título. Não cabimento. Possibilidade de efetivação do protesto independentemente da preexistência física do título e da sua apresentação material ao sacado para aceite, conforme dispõe a Lei nº 9.492/97 em seu artigo 8º. Ausência de comprovante de entrega da mercadoria, no momento da instrumentalização do protesto, que não compromete a validade do documento. Inteligência do art. 8º, parágrafo único, da Lei nº 9.492/97. RECURSO NÃO PROVIDO.

3. INDENIZATÓRIA – AUSÊNCIA DE MÁ-FÉ DA EMPRESA DE FOMENTO NO ATO DO PROTESTO, APEL.: 991.05.051705-9:

Ação declaratória de nulidade de título, cumulada com pedido de indenização por danos morais. Protesto indevido. Título sem causa. Exclusão, da condenação, da empresa de factoring, por ausência de prova de má-fé. Pretensão à reforma para sua responsabilização. Descabimento. Empresa de factoring

que não deu causa ou contribuiu com má-fé para a concretização do protesto. RECURSO IMPROVIDO.

4. NULIDADE DA CONFISSÃO DE DÍVIDA. HIPOTECA, APEL.: 9108293-38.2005.8.26.0000:

Ação de nulidade de escritura pública cumulada indenização por danos morais e matérias. Cerceamento de defesa. Inocorrência. Hipótese em que não é necessária a produção de outras provas para o deslinde da ação. Suficiência dos elementos acostados aos autos. Preliminar rejeitada. Escritura pública de confissão de dívida com garantia hipotecária. Coação. Vício de consentimento não comprovado. Confissão de dívida com garantia hipotecária celebrada por escritura pública que atende aos requisitos do negócio jurídico. Recurso desprovido. Negócio jurídico simulado. Autor que confessa a existência da simulação não pode se beneficiar da própria torpeza para exonerar-se do pagamento do valor confessado. Prova de efetivo empréstimo de dinheiro. Aplicação do princípio da conservação do negócio jurídico. RECURSO DESPROVIDO.

Cabe destacar o fato de que todos os devedores alegam a “coação”, muito bem enfrentada pelo julgado:

(sic)

...

Nessa linha, como bem salientado pelo MM. Juízo a quo: “A coação há de ser efetiva, real e comprovada cabalmente, ainda mais quando se trata de negociação entre homens habituados a negócios de crédito,

como de fato é o autor e parece que também são os diretores da requerida. Não há nem mesmo a alegação de quais seriam os atos que coagiram o autor a negociar com a requerida e seus ‘amigos’ diretores dela” (fl. 385).

Frise-se ainda que a confissão de dívida com garantia hipotecária foi celebrado por escritura pública lavrada perante o 1º Tabelião de Notas da Capital, sendo que suas cláusulas foram redigidas de forma clara e precisa, tendo atendido todos os requisitos do negócio jurídico. (grifo nosso)

Com toda a certeza, o setor e o SINFAC-SP continuarão na luta para a formação de uma jurisprudência livre, fundamentada nas leis cambiais, Código Civil e nas modernas relações comerciais. Esta luta é diária, travada a cada demanda judicial.



Alexandre Fuchs das Neves é consultor jurídico do SINFAC-SP

¹Tenho percebido que a jurisprudência tem feito restrições cambiais à atividade de fomento mercantil. Com todo respeito, não entendo o porquê das limitações feitas a tal atividade empresarial, pois a lei não as faz. Trata-se de negócio lícito, mesmo porque não é proibido. Tal atividade, inclusive, possibilita a sobrevivência de muitas micro e pequenas empresas mediante a negociação imediata de créditos que demorariam certo tempo para ingressarem no caixa das faturizadas-clientes caso não fosse a atividade empresarial das faturizadoras. É verdade que o faturizador compra o título de crédito com abatimento

pelo valor de face, mas esse é justamente lucro perseguido nessa empresa (atividade), que não pode ser discriminada pelos tribunais. Não se pode perder de vista que a livre iniciativa é fundamento da República Federativa do Brasil (CF, Art. 1º, IV).

...

Por fim, quero apenas deixar um alerta: devemos mais atenção às leis, porque elas são a fonte primária do Direito. A doutrina – não se nega – tem relevante papel, porém, data vênica, até a mais respeitável opinião acadêmica não pode sobrepor à lei. (Resp. 820.672-DF).

Abraçando novos desafios

Entidade apoiada pelo SINFAC-SP quer ampliar o raio de ação

Dobrar o número de crianças atendidas e prestar serviços também no campo da saúde são as principais metas atuais da AbraceSolidário, instituição que, desde 2005, oferece a comunidades de 14 bairros da periferia de Campinas atividades como creche-escola, reforço escolar e atendimento psicoterápico.

Fruto de ação espontânea iniciada há quase 15 anos por moradores do condomínio de Alphaville local, mantida em grande parte até hoje por colaboradores mensais igualmente voluntários, além da realização de bingos, festas juninas e outros eventos, a entidade também conta com o apoio do SINFAC-SP.

Em maio último, pela segunda vez, a ela se destinaram os donativos sugeridos pelo Sindicato a título de ingresso para o Encontro Regional do fomento comercial, que anualmente é realizado naquela cidade.

“Já fizemos uma grande campanha para arrecadar tijolos e agora precisamos de R\$ 130 mil para concluir a cobertura e os acabamentos do novo bloco, no qual pretendemos atender mais 250 crianças”,

explica a atual vice-presidente da ONG, Doriana Pieri Bento, afirmando ser esta a única forma de se reduzir um fila de espera que se aproxima do mesmo número.

TRABALHO INCESSANTE

Empresária do factoring e diretora suplente do SINFAC-SP, Doriana é umas 40 voluntárias que atuam intensamente numa estrutura montada em etapas, atualmente com 2,7 mil metros construídos, mas que ainda tem muito a crescer num terreno quase oito vezes maior, doado na década passada pela prefeitura campineira.

O espírito colaborativo é tal, que chega a ser frequente ver-se o próprio presidente Pêrsio Gomes, cumprindo atualmente os últimos meses de sua segunda gestão, literalmente pondo a mão na massa, em auxílio aos pedreiros.

E o espaço para a ampliação dos serviços ali prestados também não falta, pois embora conte em período integral com professoras, monitoras, pedagogas e psicólogas, que diariamente acolhem crianças entre 6 meses e 5 anos de idade, a clientela da en-

tidade possui grande carência no campo do atendimento médico.

O posto de saúde mais próximo fica em Carlos Gomes, bairro de acesso por estradas de terra praticamente intransitáveis nos dias chuvosos e que, ainda por cima, ocupa um prédio histórico com sérias restrições para a realização de reformas.

“Já que não podemos trazê-lo para cá, pretendemos montar um outro aqui”, afirma a diretora pedagógica Nádia Helena Martins. Segundo ela, a gravidade da questão se confirmou em levantamento apontando que mais de 20% das crianças atendidas pela AbraceSolidário não possuem acompanhamento pediátrico.

Para iniciar a urgente reversão desse quadro, ela espera que a Prefeitura de Campinas apóie mais esta causa e providencie na área já oferecida pela instituição a estrutura médica necessária.

Só assim vai ser possível entrar neste novo campo de atuação com a mesma excelência, e o reconhecimento público conquistado pelo intenso trabalho já realizado na área da educação, esta sim a vocação primária da Casa.



Nádia e Doriana: muitas atividades no dia a dia das crianças atendidas, com reforço escolar extensivo à comunidade local