



SINFAC-SP

INFORMATIVO

Ano I nº 2 - Nov 2008

SINDICATO DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL - FACTORING DO EST. DE SÃO PAULO

Mais que um sindicato o SINFAC-SP torna-se um aliado das empresas de fomento mercantil, trazendo a luz que faltava para o segmento e dando total apoio aos profissionais do setor

Conhecimento
- Cursos dinâmicos
de alta aplicabilidade

Convênios
- Médicos
- Educacionais
- de Lazer

Infra-estrutura
- Secretaria de apoio
- Auditório para eventos





DIRETORIA do SINFAC-SP

Pio Daniele
Presidente

Marcus Jair Garutti
1º Vice Presidente

Robinson Carneiro C. Leite
2º Vice Presidente

Fernando Galucci
Diretor Administrativo e Financeiro

Luiz Carlos Casante
Diretor Técnico

Wagner Castilho R. Fernandes
Diretor de Relações com o Mercado

Luiz F. Dias Lycarião da Trindade
Diretor Regional - Área Metropolitana S.P.

Everaldo Moreira
Presidente Conselho Fiscal

José Carlos Francisco
Conselheiro

Fernando A. Regadas Junior
Conselheiro

Hamilton de Brito Junior
Suplente



Cooperação: Uma ação para o crescimento

A crise econômica atualmente, é um tema amplamente discutido, portanto, impossível deixar de mencioná-lo, uma vez que suas conseqüências trazem reflexo direto e imediato para os empresários de Fomento Mercantil.

O momento é de obter informações atualizadas e estar atento aos riscos que envolvem as operações de crédito frente às oscilações do mercado. É necessário que as empresas adotem uma postura de cautela, atuando de forma criteriosa na aquisição de crédito e análise de risco.

Pensando na necessidade de viabilizar a informação aos nossos associados e prestar a orientação para uma gestão segura e preventiva, o SINFAC-SP promoverá, periodicamente, eventos, palestras e cursos afins. Além disso, esses canais de comunicação terão o condão de propiciar a interação entre o Sindicato e seus associados e também entre os empresários como um todo.

A aproximação entre empresários e sindicato é extremamente importante para o fortalecimento da classe e para intensificação da cooperação entre as "factorings" dando maior segurança a todos para o exercício das atribuições pertinentes a cada um em prol às causas do fomento mercantil em âmbito nacional.

Podemos assegurar que, embora tenhamos ainda muitas etapas a percorrer, as conquistas alcançadas até o momento já servem de incentivo para prosseguirmos confiantes com nossos projetos e implementarmos novos trabalhos, aprimorando ações e acreditando realmente no progresso do fomento mercantil no país, sempre contando, para isso, com a participação de nossos associados.

Pio Daniele

Expediente

Wagner Castilho R. Fernandes
Diretor

Betel Sistema PI S/C. Ltda
Produção Gráfica

Cláudia Maria Caponero
Depto. Comercial

Impressão
Soft - Gráfica e & Editora

Tiragem: 3.000 exemplares

SINFAC-SP oferece sua sede

Com temas relevantes, o SINFAC-SP, periodicamente, oferece cursos e palestras ministrados por renomados profissionais que, através de técnicas modernas e dinâmicas levam aos profissionais o que há de mais atual e de comprovada aplicabilidade em suas atividades.



Nossos cursos promovem um alto grau de integração entre os colaboradores, maximizam os resultados e favorecem o desenvolvimento de soluções viáveis e compatíveis com a realidade da atividade de fomento mercantil.

Localizada em região de fácil acesso a sede do SINFAC-SP dispõe de sala de aula/auditório, preparada para os mais diversos tipos de eventos, com acomodações para até 40 pessoas, confortavelmente instaladas. Possui adequado sistema de áudio visual, área para coffee break e profissionais capacitados à prestar total apoio.

Utilize-se de nossa infra-estrutura. Participe de nossos eventos e palestras, exponha seu ponto de vista, apresente suas dúvidas, faça suas considerações.



Essa participação somada ao trabalho da diretoria, seus assessores e demais colaboradores em geral, resultará certamente, no fortalecimento das ações deste Sindicato e, conseqüentemente, maior poder de negociação em acordos, convênios e principalmente no que refere-se à sua representatividade junto a órgãos públicos, nas esferas administrativa e judiciária.

Queremos trazer benefícios reais para você !

Peças Mercedes Benz direto da fábrica

R. Dona Veridiana, 90 - S. Paulo - SP
www.marimport.com.br
Tel.: 3331.0655 / Fax: 3331-8145

Anuncie

Assim como você, um público altamente seletivo está lendo este anúncio.

Nosso informativo divulgará seu produto ou serviço de maneira eficiente com a melhor relação custo/benefício.

Entre em contato com nosso departamento comercial e conheça as vantagens que podemos lhe oferecer.

(11) 3889-2208

NOVIDADE:
WBA Factoring
Intelligence



O mercado exige: Seja competitivo!

Reduza custos, tenha mais agilidade, ganhe eficiência

Desde 1989, a WBA traz aos seus clientes um software que agrega valor, credibilidade e segurança a sua empresa.

Gerencie sua factoring através de indicadores de desempenho com o WBA Factoring Intelligence



O WBA Factoring Intelligence é composto pelos módulos: Corporativo, Crédito, Financeiro e Comercial.

Inove: use o WBA Factoring e o WBA Factoring Intelligence. Indispensável para o dia-a-dia da sua empresa.

WBA Factoring seu próximo Software de Gestão!

Uma empresa parceira



São Paulo
(11) 2915 - 5067
comercial@wba.com.br

Santa Catarina
(47) 3322-0076
comerciais@wba.com.br



Em entrevista gentilmente cedida com exclusividade para o SINFAC-SP, o Dr. Abram Szajman, presidente da FECOMERCIO, expõe suas opiniões sobre o papel das empresas de fomento mercantil - factoring, no sistema sócio-econômico brasileiro.



1) Qual a importância do factoring para as pequenas e médias empresas no país na sua visão?

Szajman - Apesar da evolução positiva do fomento à atividade produtiva, ainda existem deficiências. Pequenas empresas enfrentam uma via crucis burocrática e necessidades de garantias inatingíveis para conseguir empréstimos e capital de giro nos bancos. Nesse sentido, a existência de factorings é de grande auxílio, pois coloca na mesa mais uma opção de fonte de recurso, rápida e desburocratizada para as pequenas e médias empresas obterem antecipação de recursos para as atividades do dia-a-dia, sem terem a necessidade de recorrer a linhas mais onerosas de financiamento. Além disso, de certa forma, transfere a terceiros a responsabilidade do recebimento de títulos. Funciona como uma antecipação de recebíveis.

2) Como disseminar nas empresas sob a tutela dessa Federação, o conceito maior do fomento (factoring) que além do apoio creditício, presta serviços de gestão mercadológica, administrativa, contas a pagar, a receber, custos combinado ou não com a compra de recebíveis e outros visando o desenvolvimento da empresa cliente?

Szajman - Acreditamos que o primeiro e mais importante passo é apresentar às empresas o que é o factoring, quais são as vantagens, os custos, os caminhos que uma empresa pode percorrer nesse universo, que é novo. Nada melhor do que a informação e o conhecimento para que sejam esclarecidas dúvidas e superados os mitos sobre as empresas de factoring.

3) A inflação, preocupação do governo pode criar um cenário de maior dificuldade e baixo crescimento do setor? O que se ocorrer, deságua no mesmo sentido em menor negócio às factorings ... Qual a vossa opinião?

Szajman - A inflação é um mal que deve ser combatido, mas sempre com cuidado para que o remédio não mate o doente. O descontrole inflacionário compromete o

horizonte de crescimento de longo prazo, reduz o valor dos salários e aumenta a incerteza quanto ao futuro. O Banco Central combate a inflação. Porém, se o combate se der apenas na frente monetária, com fortes elevações de juros, o risco é haver forte desaquecimento, desestímulo ao crédito e ao investimento. Menos empregos serão gerados, menos negócios concluídos. Certamente o melhor combate seria com ajuda de uma política fiscal austera, cortando gastos do setor público. Enquanto isso não acontece, assistimos a repetição de uma história triste: alta de juros e redução do nível de atividade, o que atinge todos os setores, inclusive o giro do setor de factoring. No curto prazo, até o final deste ano, o comércio de bens e serviços deverá continuar crescendo, mesmo que isso ocorra em ritmo menor.

4) A alta taxa de juros no País tem prejudicado grande parte da economia brasileira. Qual a melhor forma de buscar financiamento sem ser lesado em meio a essa crise?

Szajman - As taxas são elevadas e as exigências são muitas, ainda que o quadro tenha melhorado bastante nos últimos dois anos. O melhor que uma empresa pode fazer é se manter líquida, ou seja, ter uma proporção elevada de capital próprio para financiar sua operação. O maior problema dessa opção é que se limita o crescimento do setor produtivo no País. Para buscar crédito, as empresas devem avaliar todas as hipóteses, inclusive a troca de ativos imobilizados ou menos líquidos por caixa. As factorings também aparecem como opção na hora de uma empresa obter gás para seus negócios.

5) *Quais são os trabalhos desenvolvidos pela FECOMÉRCIO para redução da carga tributária, que no caso específico do Fomento Mercantil (Factoring), é perverso, pois tributa as empresas pelo máximo, pois está obrigado ao Lucro Real, e por decorrência o PIS e COFINS, no sistema de débito e crédito, o que na prestação de serviços é muito pequeno, resultando numa alta tributação para o segmento?*

Szajman - A Fecomercio realizou um fórum de debates intitulado *Simplificando o Brasil*, cujas principais conclusões foram transformadas em um livro e entregues às autoridades dos poderes Legislativo e Executivo. Um ponto central desta iniciativa é a defesa de uma reforma tributária que garanta para o País um sistema de tributos simplificado e justo, com menor carga tributária. Mas o governo tem se feito de surdo diante dessas propostas, porque se recusa a fazer sua parte, que seria o corte profundo de gastos e desperdícios de recursos públicos. Em consequência, a situação não muda: o brasileiro arca com uma carga tributária semelhante aos países desenvolvidos e recebe em troca prestação de serviços de terceiro mundo.

6) *Que problemas decorrem no giro de capital das empresas, em face do exíguo prazo de recolhimento de tributos?*

Szajman - Os problemas são óbvios: para fomentar suas vendas, as empresas dão prazos extensos para os consumidores, mas devem fazer o pagamento de tributos no curto prazo. Esse modelo gera um forte descasamento entre receitas e despesas, que acaba por reduzir a liquidez média. A busca por capital de giro acaba sendo o maior problema que as pequenas e médias empresas enfrentam hoje. Os prazos apertados para recolhimentos de tributos complicam essa equação.

7) *Como esse processo de retração do crédito ao consumidor que estamos vivendo pode afetar as vendas no varejo? Quais setores o senhor entende que serão mais afetados?*

Szajman - Se o Banco Central insistir em aumento de juros até o final do ano, certamente bancos e financeiras devem encurtar prazos e elevar as taxas de juros que cobram na ponta. Isso vai reduzir o nível de consumo, principalmente para os segmentos de bens duráveis, como automóveis, móveis e linha branca. Hoje alguns mecanismos estão caminhando bem: o crédito consignado, o leasing para aquisição de veículos e o financiamento imobiliário. Muitas empresas procuram ter suas próprias linhas de crédito ou partem para alternativas,

como cooperativas de crédito. Buscam também negociar com as operadoras de cartão de crédito as taxas e comissões. Há um movimento constante para aprimorar as técnicas de comercialização.

8) *O senhor acha que o comércio do município de São Paulo será prejudicado devido ao impedimento aos caminhões de trafegarem no horário das 4h às 21h?*

Szajman - Essa medida implica em custos e benefícios. Para sabermos o resultado líquido dessa conta é preciso um pouco mais de tempo. Se houver benefícios para o trânsito e organização de entregas e recebimentos, os custos podem ser minimizados. Passado o período de adaptação, as coisas tendem a se ajustar.

9) *Quais os fatores que podem favorecer a geração de emprego no comércio?*

Szajman - O principal é o crescimento econômico, que melhora o nível de emprego e aumenta a massa salarial. Se houver mais pessoas com empregos melhores, elas consumirão mais e vão favorecer a geração de novos empregos no varejo.

10) *Como a FECOMÉRCIO presidida pelo senhor pode nos auxiliar no sentido de esclarecer algumas empresas de bom porte, que restringem o endosso nas operações com nossos clientes, estipulando contratualmente cláusulas que obrigam o pequeno e médio empresariado a não negociar os seus títulos, o que dificulta sobremaneira sua atividade, já que precisa de recursos para cumprir o contrato?*

Szajman - Essa prática é antiga e estabelece certas amarras sobre pequenos fornecedores, que acabam prejudicados no andamento de seus negócios. Reduz o mercado de títulos privados e a liquidez geral. É uma ingerência indevida. As grandes empresas deveriam se ater às cláusulas contratuais do objeto de sua negociação, e não avançar sobre o gerenciamento financeiro das empresas que fornecem produtos. Esses contratos, porém, são negociados entre as partes e, portanto, são válidos. Isso ocorre pela assimetria de poder econômico entre empresas, fazendo com que as pequenas aceitem condições adversas. O que devemos fazer é estimular e fortalecer as pequenas empresas para que busquem melhores condições no momento da negociação. ■

Dr. Abram Szajman
Presidente da FECOMERCIO
Federação do Comércio do Estado de São Paulo

CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL PATRONAL LEGISLAÇÃO VINCULADA À SUA OBRIGATORIEDADE

Conforme a Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, art. 513, alínea “e”, uma das prerrogativas dos Sindicatos é “*Impor contribuições a todos aqueles que participem das categorias econômicas ou profissionais ou das profissões liberais representadas*”.

Essa contribuição é aprovada em Assembléia Geral composta por membros da Categoria e está prevista em Acordo ou Convenção Coletiva de Trabalho ou em sentença normativa aposta em processo de dissídio coletivo.

A Cobrança da Contribuição Assistencial Patronal se deve a serviços prestados a toda a Categoria, sobretudo à negociações em acordos ou convenções coletivas de trabalho.

A obrigatoriedade do recolhimento desta contribuição tem amparo legal, principalmente, na Constituição Federal, independentemente do aludido na primeira parte do inciso IV do artigo 8º cujo teor aduz o seguinte:

Art. 8º- É livre a associação profissional ou sindical, observado o seguinte:

III - ao sindicato cabe a defesa dos direitos e interesses coletivos ou individuais da categoria, inclusive em questões judiciais ou administrativas.

IV - a assembléia geral fixará a contribuição que, em se tratando de categoria profissional, será descontada em folha, para custeio do sistema confederativo da representação sindical respectiva, independentemente da contribuição prevista em lei.

O Supremo Tribunal Federal, inclusive, já decidiu sobre o assunto, cuja fundamentação partiu do excelentíssimo Ministro Marco Aurélio, nos seguintes termos:

“... que o sindicato representa todos aqueles que integram a categoria profissional ou econômica, conforme art. 8º, III da CF; que de acordo com o art. 513, ‘e’ a imposição não se faz tão somente com relação àqueles que hajam aderido, mas também no tocante aos integrantes das categorias, sendo que a CF veio a dar estrutura maior a esse preceito (art. 8º, IV).”

Nesse sentido, a Contribuição Assistencial Patronal é devida a todos os integrantes da Categoria profissional e econômica e não apenas aos seus filiados e a recusa do seu recolhimento pode ensejar medidas judiciais, conforme precedente exposto.

GARUTTI - Contabilidade & Assessoria

*O atendimento que você merece
com a qualidade que você precisa*

Aplicando os mais modernos conceitos de gestão contábil, e sempre atentos ao processo de inovação organizacional, sejam eles econômicos, produtivos, financeiros e patrimonial, permitindo em consequência menores custos, fornecemos aos clientes, balancetes e relatórios periódicos com índices econômicos e financeiros, muito úteis no dia-a-dia dos negócios, aliado à experiência, segurança e rapidez obtida pelo longo período no exercício da profissão, o que se comprova pela plêiade de clientes, aliás, parceiros na difícil tarefa de interpretar e registrar as operações escriturais, a partir de uma leitura transparente e atual dos negócios do ponto de vista contábil e fiscal.



Rua Augusta, 1122 - S/Loja - Cj. 02 - Cerqueira César
www.garutti.com.br garutti@garutti.com.br

Fone: 3256-2333
Fax: 3255-0479

O Sindicato é seu! Participe!!

O SINFAC-SP convida você a participar gratuitamente de nosso ciclo de palestras. Informe-se pelos telefones: (11) 3889-2208 / 3889-2209 - ou através de nosso site: www.sinfacsp.com.br.

DATA	PALESTRA
25/11	A Contabilidade e as Novas Regras de Escrituração Contábil (SPED)
26/11	Infra-Estrutura de TI - Custo X Benefícios
27/11	Segurança da Informação - Sua Empresa está Segura?
09/12	A Contabilidade e as Novas Regras de Escrituração Contábil (SPED)
10/12	Cálculos Financeiros no Fomento Mercantil com calculadora HP 12C
11/12	Análise de Viabilidade Financeira na Compra de Títulos

Mantenha sempre seu cadastro atualizado.

www.sinfacsp.com.br sinfacsp@sinfac-sp.com.br Tel.: (11) 3889-2208 / 3889-2209

standby
SISTEMAS & SEGUROS

Solução Stand By Gestão de Factoring

Atuando há 25 anos desenvolvendo soluções para Gestão de Factorings, Administradoras de Cartão, Empresas de Cobrança e Microcrédito, apresentamos abaixo os módulos disponíveis na Solução Gestão de Factoring e suas principais características:

Facwin Módulo Gestão da Empresa - Digitação operações - Recompra / Pagamentos Parciais - Análise de Crédito - Integração Serasa/Comprova - FIDC - Teusoraria - Relatórios e Gráficos Gerenciais - Lançamentos Contábeis Automáticos e Manuais - Emissão automatizada de contratos mães, aditivos e demais documentação das operações.

Scbwin Módulo Cobrança Bancária - Gerção arquivos remessa CNAB e processamento de retornos - baixa automática de títulos - criação e cobrança automática de tarifas bancárias para repasse aos cedentes - impressão 2 via boletos

ScgWin Módulo Contabilidade Gerencial - Faz importação automática de dados do Facwin - Emite balancetes, diários, razão analítico, termos de abertura e encerramento - Apuração de resultado mensal, trimestral, semestral ou anual;

WebFactoring Módulo Internet Factoring Cedentes - Internet Factoring para os cedentes - parametrização de permissões individuais por cedente - envio operações via arquivo - digitação operações - relatórios de acompanhamento de carteira - emissão segunda via boletos - envio de instruções de cobrança*. (*algumas operações dependem da efetivação da Factoring através do módulo Facwin por razões de segurança).

Agende demonstração em São Paulo: sergio@altman.com.br (11) 3868-4910 ou ajp@stand.com.br (31)3235-3100.
Todos os módulos acima possuem definição de permissão de acesso individuais por usuário/funcionário da empresa e/ou clientes/cedentes das Factorings.

Mais de 1.100 cópias vendidas e mais de 500 Factorings ativas com estimativa de uso entre 2.500 e 3.500 usuários.

Stand By Sistemas - Soluções gerenciais confiáveis, baseadas em sistemas que fomentam o seu negócio.
www.stand.com.br (31)3235-3100

Convênios

Os critérios estabelecidos para a escolha das empresas conveniadas são: idoneidade; custo/benefício; destaque em seus respectivos segmentos; dinâmica e infra-estrutura adequada para o bom atendimento; responsabilidade técnica e administrativa impecáveis. Tudo isso para seu conforto e segurança.



www.clubdeferias.com.br
(11) 3101-0002

FISK

English - Español
www.fisk.com.br
0800 773 FISK (3475)

UNIESP

www.uniesp.com.br
(11) 2173-4700 / 3256-1565



GRAND HOTEL
Ca'd'Oro
★★★★★

www.cadoro.com.br
Tel: 55 11 3236.4300

fpa@fecomercio.com.br
11 3254.1789 / 11 3254.1787

FECOMERCIO FPA
Previdência Associativa

www.fpaprevidencia.com.br

**PROFISSIONAL DE
COMÉRCIO OU SERVIÇOS**

VOCÊ CONTA COM 3 OPÇÕES
DE QUALIDADE PARA CUIDAR DA SAÚDE.

LIGUE E CONFIRA: 11 5583 7027

QUALICORP CORRETORA DE SEGUROS
SINDICATO DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL
FACILITADOR DO ESTADO DE SÃO PAULO
70 ANOS
FECOMERCIO

PARA A ADESÃO, É NECESSÁRIA A COMPROVAÇÃO DE VÍNCULO LEGAL COM A FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE SÃO PAULO (FECOMERCIO-SP), PLANOS DE SAÚDE COLETIVOS POR ADESÃO, COM REGRAS CONTRATUAIS DISTINTAS DOS PLANOS INDIVIDUAIS, EM CONFORMIDADE COM A RESOLUÇÃO CONSU Nº 14/98 (AGÊNCIA NACIONAL DE SAÚDE SUPLEMENTAR - ANS). Informações resumidas. Condições contratuais disponíveis para análise por meio do telefone deste anúncio. Novembro/2008.

Envie sugestões sobre os temas que você quer ler em nosso informativo para o e-mail:
sinfacsp@sinfac-sp.com.br



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

Rua Mário Amaral, 172 - Conjunto 132 - 13º andar
CEP 04002-020 - Paraíso - São Paulo - SP
Tel.: (11) 3889-2208 - Tel./Fax (11) 3889-2209
sinfacsp@sinfac-sp.com.br
www.sinfacsp.com.br