



informativo

SIINFAC-SP

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

O factoring no Código Comercial

Participe deste debate

Páginas 4 e 5

**ENTREVISTA: FOUR FACTORING
RESUME SUA HISTÓRIA**
Página 3

**EVENTO: A REPERCUSSÃO
DO XI CONGRESSO**
Página 6

Uma guerra com perspectivas de triunfo



Em sã consciência, ninguém em nosso segmento pode negar a gravidade que tem assumido a recusa crescente, por parte de sacados dos mais variados perfis e portes, em pagar títulos negociados com empresas do fomento mercantil.

Os mais afetados por essa situação têm sido, sem dúvida, os nossos clientes, universo basicamente formado por pequenos e médios empreendimentos, cada vez mais alijados de recursos essenciais à manutenção do seu giro, enquanto nossas empresas assistem, per-

plexas, ao inexorável esvaziamento do seu mercado.

Também se prejudicam, é claro, os fornecedores de quem vem adotando tal prática condenável, pois muitos deles acabam se tornando reféns de taxas e políticas de crédito ditadas por FIDC's e factorings criadas pelas próprias organizações protagonistas desse flagrante abuso econômico.

Com tantos prejudicados por um cenário de tal ordem preocupante, nada mais justo do que tratar o tema como uma verdadeira guerra, e abrir todas as frentes de batalha possíveis e imagináveis para revertê-lo, junto às diversas instâncias do poder.

Afinal, é imperativo que se faça cumprir o amplo direito de acesso ao crédito preconizado pelo Estatuto Nacional da Micro Empresa e da Empresa de Pequeno Porte.

Foi justamente tal convicção que levou o SINFAC-SP a defender de forma decidida esta causa no âmbito do novo Código Comercial Brasileiro, atualmente em gestação, na busca de um instrumento capaz de restituir um direito inalienável aos empreendimentos que hoje respondem pelo maior número de empregos em nosso país.

A proposta do nosso Sindicato para inserir o factoring neste novo conjunto de leis foi endossada pela Fecomercio, entidade à qual estamos originariamente ligados, já tendo sido encaminhada ao relator do projeto, deputado Vicente Candido.

Mereceu igualmente a atenção do professor doutor Fábio Ulhoa Coelho, mentor intelectual do novo Código e conhecido nome em nosso setor, em virtude da forma lúcida e despojada de preconceitos como sempre analisou as questões jurídicas a ele atinentes.

Com o brilhantismo que lhe é peculiar, além das novas ideias operacionais, definiu o contrato de fomento mercantil como uma prestação de serviços de administração de crédito, sendo que a essência do negócio é a cessão onerosa do crédito, colocando no justo calibre a realidade do mercado.

Por tudo isso, dedicamos a este importante assunto as páginas centrais deste informativo, esperando trazer à tona não apenas o histórico e a cronologia dos fatos como também - e principalmente - dar início a um amplo debate em torno deles.

Participe você também, desde já!

Hamilton de Brito Junior, presidente do SINFAC-SP

HAMILTON DE BRITO JUNIOR
Presidente

MARCUS JAIR GARUTTI
Vice-Presidente

FERNANDO A. REGADAS JUNIOR
Diretor Tesoureiro

LUIZ FERNANDO LYCARIÃO DIAS DA TRINDADE
Diretor Secretário

FERNANDO GALUCCI
Diretor Social e de Eventos

JOSÉ CARLOS FRANCISCO
Diretor de Relações com o Mercado

DIRETORIA SUPLENTE
Robinson Carneiro Cerqueira Leite
Dariana Pieri Bento
Marcos Libanore Caldeira
Daniel Chammah

CONSELHO FISCAL
Maria Isabel Salviani Camargo
Everaldo Moreira
Demetrius Alberto Duailibi

CONSELHO FISCAL SUPLENTE
Maria da Conceição Francischinelli

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
reperkut@reperkut.com.br • www.reperkut.com.br
Jornalista Responsável: Wagner Fonseca (MTB 15.155)
Redatores: Fábio Guedes e Luciano Guimarães
Estagiário: Guilherme Lopes Tonon

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA
Acará Gráficos & Editores
(11) 3803-8612
acara@acara.com.br • www.acara.com.br

IMPRESSÃO: LIP Gráficos

TIRAGEM: 2.500 exemplares

15 anos de sucesso

Localizada em Guarulhos, cidade com o 2º maior PIB do Estado de São Paulo, a Four Factoring tem feito do bom atendimento às pequenas e médias indústrias locais um traço inconfundível.

Essa prática vem sendo a grande responsável por ela ter atravessado incólume obstáculos não apenas estruturais, como a elevada carga tributária brasileira, mas também fenômenos localizados que incluem a concorrência acirrada dos Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC'S) e das securitizadoras de crédito.

Realmente, muita coisa mudou no Brasil e no mundo de 1997 para cá, mas a empresa fundada naquele ano por Daniel Gonçalves faz questão de manter-se a mesma em vários aspectos que se demonstraram essenciais ao alcance de tanto sucesso. E tem tudo para também garantir um futuro igualmente brilhante.

SINFAC-SP: A quais fatores o senhor atribui o êxito obtido pela Four Factoring até aqui?

Gonçalves: Ao longo de todo esse tempo nossa empresa tem se caracterizado pela regularidade, ou seja, sem apresentar grandes saltos, mas sim mantendo índices positivos e de forma contínua.

Esse crescimento equilibrado decorre de uma política interna que busca manter uma carteira de clientes antiga, boa parte dela ao nosso lado desde o começo.

SINFAC-SP: Essa fidelização do mercado foi conquistada de que forma?

Gonçalves: Como toda factoring que almeja o sucesso, sempre primamos pela qualidade. Para se ter uma ideia, aqui a aprovação de uma operação demora, em média, até uma hora e os cadastros também são feitos com a máxima rapidez.

SINFAC-SP: E como sua empresa concilia toda essa agilidade ao cuidado que uma operação realmente segura requer?

Gonçalves: Jamais confundimos velocidade com descuido. Ou seja, ao mesmo tempo em que mobilizamos nossa equipe para atender rapidamente, levamos a sério aspectos



“Como toda factoring que almeja o sucesso, sempre primamos pela qualidade”

básicos como o exame detalhado de toda a documentação exigida em cada operação.

É agindo assim que uma empresa como a nossa ganha em competitividade até mesmo em relação aos FIDC'S e bancos que, em geral, demoram um dia todo, ou até mais, para aprovar um crédito.

SINFAC-SP: Este seria, então, o grande diferencial da Four Factoring?

Gonçalves: Na verdade, baseamos nosso trabalho no trinômio agilidade, transparência e profissionalismo. Pode ser até que estes aspectos não influenciem na decisão final de um cliente, principalmente aqueles que têm por hábito “leiloar” suas operações. Mas o empresário e o seu gestor que buscam numa factoring séria uma parceria segura e duradoura para alavancar o crescimento do seu negócio, sem dúvida, valorizam muito atributos assim.

SINFAC-SP: E internamente, de que forma a Four Factoring estabelece vínculos igualmente fortes para manter sua equipe sempre motivada?

Gonçalves: A exemplo da carteira de clientes temos colaboradores conosco há

10, 14, 15 anos, pessoas extremamente experientes em vários campos de atuação.

Já os sócios, que são os mesmos desde o início - Cleonice de Cicco, Milton Valsirolli, Bráulio Merino e Marcio Gonçalves - também representam essa preocupação de manter laços fortes.

A diversidade de formação e a experiência profissional de cada um certamente têm contribuído para os resultados positivos da nossa empresa, o mesmo ocorrendo com o restante de nossa equipe, também de perfil bastante eclético.

SINFAC-SP: Enfim, o que o mercado pode esperar dos próximos 15 anos de Four Factoring?

Gonçalves: Bem, é muito difícil traçar planos com grande antecedência num país como o nosso. Contudo, não abrimos mão de nos manter sempre entre as empresas mais modernas e atuantes do mercado, continuando crescendo de forma segura e sólida e procurando surpreender cada vez mais nossos clientes e parceiros com atendimento e serviços inovadores.

Portanto, podem todos ainda esperar muitas boas surpresas de nós.

Factoring busca inserção no novo

Há 12 anos à espera de sua Lei, setor tem nova oportunidade para deixar de ser "atípico"

Sob a análise, desde o último dia 21 de março, de uma comissão especial da Câmara dos Deputados, o Projeto de Lei nº 1.572/2011, de autoria do deputado Vicente Candido (PT-SP), poderá ter o fomento mercantil num dos seus capítulos, ao lado dos demais segmentos econômicos cujas relações serão revistas.

Iniciativa neste sentido partiu do SINFAC-SP, tão logo o Sindicato percebeu que o setor estava prestes a ser esquecido em mais uma reformulação deste conjunto de leis, criado originariamente em 1850, porém revogado quase na íntegra em 2002, quando o novo Código Civil Brasileiro absorveu vários itens do Direito Comercial.

Dentre os pontos a serem tratados agora estão denominação empresarial e aspectos mais contemporâneos, incluindo o comércio eletrônico e a guarda da documentação das empresas em meio digital, no lugar do papel.

"O contrato de fomento mercantil sempre foi tido como atípico, pois não está claramente caracterizado no Código Civil, assim como o setor de *franchising*, que ora foi incluído no projeto do novo Código Comercial, o que nos levou a vislumbrar a possibilidade de nele também haver um capítulo sobre contratos de *factoring*", explica o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior.

Segundo ele, isto foi feito por meio de gestão política junto à Fecomercio, Federação à qual a classe está filiada no Estado de São Paulo, com o posterior envio de uma proposta ao autor do projeto, para a inclusão do *factoring* no Código.

"Em paralelo, marcamos reunião com o Dr. Fábio Ulhoa Coelho, mentor intelectual da matéria, que imediatamente reconheceu a compatibilidade existente entre o tema e o fomento mercantil", acrescenta o empresário.

O presidente do Sindicato lembra

ainda que na proposta procurou-se a máxima proximidade possível com a Lei de *Factoring*.

"Apenas incluímos pequenas adaptações na parte dos serviços, para adequá-la à realidade do mercado, e uma cláusula prevendo a possibilidade de oferta de garantia, que não estava contemplada, assim como a mais importante de todas, instituindo a obrigatoriedade de o sacado pagar para *factorings* os títulos devidamente *performados*", explica.

"O intuito disso tudo é somar, e não dividir forças, com a vantagem adicional de levar tópicos fundamentais do segmento para um código que brevemente estará nas mãos tanto de estudantes de Direito quanto de experientes advogados e juizes", conclui o presidente do Sindicato.

CÂMARA DE TÍTULOS

As discussões sobre como o novo Código Comercial poderá proteger o setor contra a recusa dos sacados em honrar os títulos em poder das *factorings* também já são intensas.

Uma das possibilidades mais cogitadas no momento para tal é a criação de uma Câmara de Liquidação de Títulos Faturizados, a CLTF, como tem sido chamada a ideia, na qual haveria o controle de toda a movimentação do fomento mercantil, mediante a chancela de um órgão regulador isento.

Marcos Libanore Caldeira, da paulistana Aquitania Fomento Mercantil, considera favorável a essa fórmula o fato de já haver precedentes bem-sucedidos em outros setores.

"No sistema de telefonia você tem as *clearings*, câmaras que compensam as ligações interurbanas entre as várias empresas; a Cetip, no mercado financeiro; as câmaras de compensação de depósito bancário, e ainda, um modelo semelhante, adotado pelas concessionárias de energia elétrica", exemplifica.

Para ele, portanto, nada impede que o

factoring dê origem a algo na mesma direção, atenuando um quadro recorrente que define como uma das principais mazelas do setor. "Tem sido frequente o devedor não querer liquidar o título frente ao concessionário, mas apenas mediante o cedente, mesmo quando há um documento formalizando a cessão", lamenta.

RESSALVAS

No entender de Fernando Marsillac, diretor-presidente do Banco Petra, a adoção de uma câmara de liquidação tem mesmo tudo para dar certo no fomento mercantil, mas ele destaca a importância de haver flexibilidade na condução deste assunto.

"A preocupação que eu tenho é com a definição de uma *clearing* exclusiva, porque até hoje, em todos os ambientes onde vi monopólio, percebi a ação nociva da concentração de poder, inclusive ao definir custos que muitas vezes comprometeram a eficiência de todo o sistema", analisa.

A solução, a seu ver, seria a escolha da *clearing* ser considerada uma prerrogativa do cedente, ou seja, o credor original do crédito, de modo que ele possa utilizar mais de uma opção.

"Várias entidades hoje atuantes no mercado certamente teriam interesse em desenvolver essa funcionalidade. A Cetip, por exemplo, pode prestar esse serviço, ou então a própria FIP, que é gerenciada pela FEBRABAN, e está igualmente capacitada para tal. Mas se você restringir isso na legislação, vai impedir que haja livre concorrência", adverte Marsillac.

Em meio a um mercado sem amarras, ele considera viável a interveniência de um agente de mercado como o Banco Central, conforme já se pressupõe, com a função de autorizar apenas as *clearings* que estiverem comprovadamente capacitadas a desempenhar seu papel a contento.

Uma mudança cultural viria a reboque

Código Comercial

disso tudo, ao redefinir alguns conceitos há muito arraigados na forma como se realizam as operações mercantis no Brasil.

“Hoje o título de crédito é cartular, mas ele terá de ser virtualizado nas câmaras de liquidação para ser reconhecido. Isso vai ser muito facilitado com a próxima geração da NF-e, pois o sacado receberá uma confirmação do pedido, legitimando automaticamente com isso a validade da transação”, prevê.

A exemplo da C3, que funciona no âmbito da FEBRABAN, Marsillac acredita que a CLTF poderá ser também um tiro certeiro contra fraudes, ao evitar que um mesmo crédito seja transferido mais de uma vez.

Por tudo isso ele considera fundamental que as factorings se organizem e mantenham-se mobilizadas em torno desse debate. “Estamos vivendo um momento em que a economia sofre o revés dos problemas internacionais, um cenário que torna especialmente bem-vindo tudo aquilo que possa se demonstrar válido para reduzir riscos”, opina.

Embora ainda considere prematura a definição sobre a necessidade ou não de o fomento mercantil se inserir no novo Código Comercial, já que a Lei específica do setor está a caminho, o presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite, enxerga na possível criação da câmara de liquidação algo semelhante em objetivos ao que já vem ocorrendo entre a entidade por ele dirigida e o Bradesco. “Como a nossa atividade está ainda sem controle, sem disciplina, agimos de modo a tentar reverter esta situação, celebrando um convênio com a instituição financeira, que fica responsável pela chamada trava bancária. Este sistema é usado após o fechamento de contrato entre o banco, a factoring e a

empresa cliente”, afirma.

Segundo ele, o mecanismo está resolvendo grande parte do problema enfrentado pelo setor, pois o sacado jamais poderá negar a operação, cabendo o protesto nesta hipótese. “A transação foi feita, há um endosso”, justifica.

Lemos Leite enxerga ainda nesta sistemática certa similaridade com a Bolsa de Ativos, criada pela própria ANFAC nos anos 1980, que nunca chegou a funcionar. “Tínhamos um regulamento, era uma espécie de CDI do setor, em que uma empresa de factoring com problemas de liquidez poderia negociar seus títulos com outra”, recorda.

“No Brasil, como um todo, temos o embasamento jurídico trazido pela Constituição Federal, pelo Código Civil, as normas da Receita Federal, Banco Central e COAF, além da própria Lei de Venda Mercantil. Nossa atividade, portanto, é autorregulada por normativos infralegais da administração pública federal e atos infraconstitucionais. Ainda que atípica, não deixa de ser perfeitamente legal”, pondera.

Mesmo assim, o presidente da ANFAC considera saudável o debate em torno da possível criação da CLTF, no âmbito do novo Código Comercial, a exemplo de tudo mais que se busque em nome de um maior desenvolvimento do factoring.

Chamaram sua atenção, inclusive, as discussões preliminares sobre o tema, realizadas paralelamente ao XI Congresso do setor, em Minas Gerais (leia matéria à pág. 7). “Bastaram poucos minutos de reunião para serem levantadas várias questões pertinentes, o que mostra ainda haver um longo caminho a ser percorrido”, deduz.



Assunto foi colocado em discussão pelo presidente do Sindicato, Hamilton de Brito Junior, aos seus colegas que presidem os demais SINFACs, numa das reuniões do recém-realizado XI Congresso Nacional de Fomento Mercantil



Ubanore Caldeira, da Aquilano, bons precedentes em outros setores depoem a favor da Câmara de Liquidação de Títulos Futurizados, que poderá integrar o projeto



Marsillac, do Banco Petra, ao invés de uma clearing exclusiva, é desejável haver flexibilidade, caso a CLTF venha a se tornar uma realidade



Lemos Leite, da ANFAC, este debate é saudável, a exemplo de tudo mais que se busque em nome do maior desenvolvimento do setor

A proposta do novo Código Comercial, na íntegra, se encontra disponível no site da entidade:
http://www.sinfac-sp.com.br/v2/content.php?id_content=2244&id_page=101

Encontro nacional analisa passado e futuro do setor

Empresários do factoring também comemoraram, em Araxá (MG), os 30 anos de ANFAC

Foram quatro dias de palestras e debates, durante os quais mais de 300 empresários do fomento mercantil tiveram a oportunidade de ampliar sua rede de relacionamento, além de ficar em dia com alguns dos temas mais importantes da área, colocados em discussão durante o XI Congresso Nacional de Fomento Mercantil.

Embora não constasse da programação oficial, um dos assuntos de grande repercussão, de 8 a 11 de fevereiro, na cidade mineira de Araxá, acabou sendo o movimento liderado pelo SINFAC-SP para a inserção do factoring no novo Código Comercial Brasileiro (leia matéria completa sobre o tema nas páginas 4 e 5).

Na abertura solene do encontro, o presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite, enfatizou

a importância do atual momento para o setor, frente às conjunturas econômicas brasileira e internacional e ao fato de a associação que congrega nacionalmente o setor completar suas primeiras três décadas de existência.

Já o presidente do Sindifac-MG, Jefferson Terra Passos, falando na qualidade de anfitrião, agradeceu pela escolha do seu Estado para sediar um evento tão significativo, destacando que o setor tem como premissa a gestão do negócio centrada no ser humano e no desenvolvimento econômico e social. Lembrou também que os dias de hoje exigem ousadia e criatividade redobradas para o aproveitamento das oportunidades existentes e o enfrentamento de questões estruturais históricas, como a alta carga tributária brasileira.

Por sua vez, o secretário da Fazenda de Minas Gerais, Leonardo Colombini, que representou o governador Antonio Anastasia na solenidade, lembrou que as pequenas e médias empresas dependem de instituições que favoreçam sua gestão financeira. “O factoring é uma forma rápida e desburocratizada de financiamento”, afirmou.

REPERCUSSÃO

“O Congresso vem sendo feito com muito esmero e realça o valor do factoring no País, ungido com a presença de renomados nomes do mundo jurídico e corporativo,

abrilhantando e consolidando o segmento na sociedade brasileira”, opina o vice-presidente do SINFAC-SP, Marcus Jair Garutti, que acompanhou no encontro o presidente da entidade, Hamilton de Brito Junior.

Para ele, a palestra do ministro do Superior Tribunal de Justiça, Massami Uyeda, enriqueceu muito o Congresso, que teve ainda como destaques a palestra do economista Paulo Rabello de Castro e o tema responsabilidade social, desenvolvido pelo vice-presidente da ANFAC, Alexandre Dumont.

Outro empresário do fomento mercantil paulista visivelmente satisfeito era José Bonfim Jaffé, da BBL&OBB, para quem a evolução do evento tem sido uma constante. “Todos os temas escolhidos foram de grande importância para o nosso segmento, com destaque para a presença do Judiciário, trazendo julgados de fatos processuais que dizem respeito à nossa atividade”, diz ele.

Bonfim frisa ainda a palestra “Cenário Econômico Mundial e Reflexos na Economia Brasileira”, a cargo de Ellen Regina Steiner, do Bradesco, e também o aspecto responsabilidade social, abordado no último dia.

Já no entender de José Ferreira Duran, da Araguaya Fomento, os grandes méritos do Congresso continuam sendo “propiciar o reconhecimento socioeconômico do setor, reforçando as atividades comerciais; possibilitar a aproximação dos empresários, com a troca de experiências entre eles; e promover a discussão de temas realmente voltados para o fomento mercantil, além de buscar o aperfeiçoamento e a constituição da base jurídica para o pleno desenvolvimento da atividade”.

Com relação ao evento de 2014, no Rio de Janeiro, de forma geral as expectativas do empresariado presente em Minas também foram as melhores. Sobretudo pelo fato de o XII Congresso ocorrer um mês antes da abertura da Copa do Mundo, o que, certamente, deverá realçar ainda mais a repercussão do encontro.



Contrato de fomento mercantil, peça fundamental para a atividade

Alexandre Fuchs das Neves *

O contrato de fomento mercantil, também chamado de contrato-mãe, ou contrato-matriz, é a peça fundamental para a boa prática da nossa atividade e deve ser lido à exaustão por todos os colaboradores da empresa, sendo revisado constantemente.

Não podemos mais deixar as nossas empresas na “zona de conforto”, pois a necessidade de aperfeiçoamento é uma constante, seja pela competitividade, novos mercados ou pela tributação excessiva, o que deixa uma quase inexistente margem a erros.

Cada empresa usa o contrato-mãe que melhor lhe aprouver, não existindo um modelo definitivo e absoluto, e sim exemplos que podem e devem ser adaptados para a realidade as operações.

Contudo, o contrato-mãe deve conter, minimamente:

a) Direito de regresso, ou cláusula de recompra: Embora legalmente possível, não é de hoje que o Judiciário interpreta mal este direito, permitindo, inclusive, o locupletamento de alguns contumazes emitentes de duplicatas sem origem. Neste aspecto, pela liberalidade contratual, o direito de regresso, seja por vícios de origem, ou pela simples inadimplência do sacado, deve estar devidamente regulado no contrato-mãe, para afastar dúvidas com relação à vontade das partes.

b) Prazo de validade. Por uma vedação constante no Código Civil, o prazo de validade dos contratos que preveem prestação de serviços, como é o caso da nossa atividade, somente pode ser realizado no prazo máximo de quatro anos. Contudo, orientamos que tal período seja sempre o menor possível, considerando que a renovação do contrato é mais um momento para a revisão de todos os documentos do cadastro, confirmação dos dados e, ainda, revisão de todas as pendências que inevitavelmente ficam para traz.

c) Limite operacional: De suma importância, por vezes negligenciado pelas empresas de fomento mercantil, pela maior flexibilidade nas operações. O limite operacional é o balizamento do risco na concessão do crédito, sendo importante lembrar que o devedor solidário pode arguir o teto máximo do limite para a sua responsabilização. E o limite não obriga a empresa de fomento mercantil a fornecer sua totalidade, posto que isso dependerá sempre do exame dos títulos, da oportunidade e mesmo do caixa da empresa. Mediante qualquer necessidade de alterar o limite, basta a formalização de um aditivo contratual para tanto, que deve ser assinado por todos os que subscrevem o contrato-mãe.

d) Multa e mora para o caso de recompra: Como no contrato de fomento mercantil não

se aplica o Código de Defesa do Consumidor (ao menos esta é a tendência majoritária da jurisprudência), a multa, na qualidade de cláusula penal, por ser fixada dentro de parâmetros razoáveis, mas não necessariamente limitada aos 2%. E a mora, por força do Código Civil, igualmente pode ser fixada livremente entre as partes, desde que o seja feito expressamente.

e) Forma de comunicação entre as partes: Modernamente, quase que a totalidade das pessoas economicamente ativas possui endereço para correio eletrônico. Quando da necessidade de uma comunicação formal, como a notificação para a realização de uma recompra, ainda adotamos o ultrapassado Aviso de Recebimento (AR). Justamente por isso é que, no contrato-mãe, devem ser previstas a forma de comunicação (meio eletrônico, pela facilidade) e o endereço para a remessa das correspondências eletrônicas.

Longe de esgotar todos os aspectos do contrato de fomento mercantil, serve o presente para lembrar seu caráter imprescindível, assim como leitura e revisão, a serem feitas pelo operacional, em conjunto com o departamento jurídico da empresa, para a melhor adequação.

* Alexandre Fuchs das Neves é advogado e consultor jurídico do SINFAC-SP

Pensou em qualidade de serviço? Pensou em WBA!

A WBA é muito mais que uma Software House, formamos uma equipe altamente qualificada para oferecer o melhor atendimento! A WBA é mais!

www.wba.com.br

Siga a WBA nas redes sociais:

 facebook.com/wbainformatica

 @wbainformatica



Interação e sinergia

Programação de eventos do Sindicato cresce com a opinião do próprio associado

O roteiro de cursos e eventos do SINFAC-SP continua se expandido, um crescimento que o diretor da área, Fernando Galucci, atribui em grande parte à interação maior com a classe surgida a partir dos cafés da manhã e outras programações iniciadas no ano passado.

“Quando vai a alguma localidade para realizar um evento do gênero, nossa diretoria colhe subsídios que permitam detectar as principais dúvidas locais, pautando com isso ações futuras na mesma região”,

explica Galucci.

Como claro exemplo dessa mecânica, ele cita a palestra sobre carga tributária nas empresas de factoring, realizada em Ribeirão Preto em março último, justamente em função da demanda apresentada pelos participantes de um café da manhã, realizado anteriormente naquela cidade.

Para que esse processo continue se autorealimentando e, com isso, realmente atenda aos interesses da base associativa em todo o Estado, o diretor relembra que esse

trabalho voltado a agregar valor e capacitar cada vez mais os dirigentes das empresas e seus colaboradores, continua dependendo da proatividade do setor ao apontar suas necessidades.

“Sempre que recebemos sugestões sobre temas a explorar em determinado local analisamos essa possibilidade com muita atenção, o mesmo acontecendo em nossa sede, onde em meses como abril deste ano chegamos a ter a média de um evento por semana”, conclui Fernando.



AGENDA SINFAC-SP 2012



Cafés



Cursos



Encontros



Palestras



Eventos



Fóruns

ABRIL	MAIO
03 - Presidente Prudente - Café da Manhã 10 - SP - Palestra Feedback como fator motivador de pessoas 11 - SP - Café da Manhã 18 e 19 - SP Curso Análise de Crédito - Ferramentas Disponíveis 24 - Sorocaba - Curso Cobrança/Inadimplência/Medidas para Evitar Fraudes	08 e 09 - SP - Curso Factoring para Iniciantes 16 - Jau - Café da Manhã 17 - S.J.R.P. - Palestra Carga Tributária nas Empresas de Factoring 22 - Campinas - II Encontro Regional
JUNHO	JULHO
12 - Sorocaba - Palestra Cobrança e Recuperação de Valores 14 - Guarulhos - Café da Manhã 20 e 21 - SP - Curso Gestão da Empresa de Factoring 26 - Piracicaba - Café da Manhã 28 - SP - Palestra Vedação de Títulos - Aspectos Legais	03 - SP - Fórum - Carga Tributária 12 - Bauru - Palestra Fomento à Produção - Matéria-Prima 18 a 20 - SP - Curso Gestão da Área Comercial nas Empresas de Factoring 26 - SP - Palestra "Neurolinguística"
AGOSTO	SETEMBRO
07 e 08 - Campinas - Curso Matemática Financeira 14 - Marília - Café da Manhã 16 - SP - Palestra Cadastro Documentos Necessários e Prazo de Revalidação 22 e 23 - SP - Curso Técnicas de Vendas - Empresas de Factoring	11 e 12 - Sorocaba - Curso Factoring para Iniciantes 20 - S.P. - V Simpósio
OUTUBRO	NOVEMBRO
04 - S.P. - Palestra Direito de Regresso / Alienação Fiduciária 17 - S.P. - Curso Segurança da Informação nas Empresas de Factoring 23 - Araçatuba - Café da Manhã 25 - R. Preto - Palestra Direito de Regresso / Alienação Fiduciária	06 e 07 - SP - Curso Matemática Financeira 22 - S.J.R.P. - III Encontro Regional 27 - Campinas - Palestra Medidas Para Evitar Fraudes 28 - Santo André, São Bernardo, São Caetano - Café da Manhã