



# informativo

# SINFAC-SP

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

## Interior mobilizado

Fiel à meta de se aproximar cada vez mais de seus associados em todo o Estado, SINFAC-SP conclui a programação do primeiro semestre e parte para o segundo planejando novas ações fora da capital

Página 4



Café da manhã (Sorocaba)

**ENTREVISTA**  
**DIVIDIR PARA**  
**CRESCER**  
Página 3

Café da manhã (Campinas)

**OPERACIONAL**  
**OPERADOR, UM**  
**PROFISSIONAL**  
**ESTRATÉGICO**  
Página 7

Encontro Regional (Campinas)



# Um semestre memorável



**O** ano vai chegando à sua metade, e isso fatalmente nos estimula à análise de resultados ante ao previsto na virada de exercício anterior.

No caso do SINFAC-SP, metas como a mudança para a sede própria e a reestruturação na grade de cursos oferecida avançaram em ritmo acelerado, o mesmo ocorrendo com a intensificação das ações no interior, tema que ocupa as páginas centrais desta edição.

Neste particular, aliás, tem sido especialmente gratificante para a nossa diretoria conhecer de perto o panorama da área em localidades não apenas promissoras, mas que já podem ser consideradas uma realidade pujante, face às histórias de sucesso acumuladas por suas empresas do fomento mercantil.

O Terceiro Setor tem sido igualmente pródigo na geração de casos notáveis, conforme demonstra reportagem deste número sobre a APACC, de Campinas, local escolhido, não por acaso, para sediar o recente Encontro das nossas empresas naquela região.

Como sabemos, faz parte da tradição das factorings desenvolver ações de responsabilidade social nos vários rincões brasileiros, e a maior unidade da federação, felizmente, não constitui exceção a essa regra.

Continuará, portanto, figurando entre as nossas prioridades nesse segundo semestre a firme decisão de investir no estreitamento de relações que representa o ato de manter o SINFAC-SP cada vez mais próximo de seus associados.

Afinal, o segmento precisa estar coeso para ter a desejável voz ativa nos mais diversos fóruns e níveis de discussão.

Obter a projeção desejada além-muros exige que estejamos fortes internamente, tornando imprescindíveis a presença e a participação efetiva de todos.

Brevemente, por exemplo, estaremos em cidades como São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Bauru.

Deixo aqui, desde já, o convite para que você participe intensamente de momentos especiais como esses, levando suas dúvidas, experiências e pontos de vista a cada evento, dentro ou fora da capital.

Só assim poderemos conhecer melhor seus anseios, e quais os aspectos do nosso trabalho devem ser enfatizados para que, antes de qualquer coisa, possamos oferecer sempre a representação sindical que o nosso segmento tanto merece.

*Luiz Carlos Casante, presidente do SINFAC-SP*

**LUIZ CARLOS CASANTE**  
Presidente

**HAMILTON DE BRITO JUNIOR**  
1º Vice-Presidente

**MARCUS JAIR GARUTTI**  
2º Vice-Presidente

**FERNANDO A. REGADAS JUNIOR**  
Diretor Tesoureiro

**LUIZ FERNANDO LYCARIÃO DIAS DA TRINDADE**  
Diretor Secretário

**FERNANDO GALUCCI**  
Diretor Social e de Eventos

**JOSE CARLOS FRANCISCO**  
Diretor de Relações com o Mercado

**CONSELHO FISCAL**  
Maria Isabel Salvati Camargo  
Everaldo Moreira  
Robison Balhestero

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

**CONSELHO FISCAL – SUPLENTE**  
Demétrius Alberto Dualibi  
Maria da Conceição Francischinelli

**SINFAC-SP**  
Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil –  
Factoring do Estado de São Paulo  
Rua Mário Amaral, 172 - Conj. 132  
04002-020 - São Paulo, SP  
Tels: (11) 3889-2208 / 3889-2209  
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

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

**IMPRESSÃO: LIP Gráficas**  
TIRAGEM: 3.000 exemplares

# Apostando em novos talentos

**E**mbora fundada em 2005, a Activa Tecnologia de Ativos e Fomento Mercantil, de Santo André (SP), começou sua história dois anos antes, quando Sérgio Lorenzetti foi incentivado pela irmã, Luciane – até hoje sócia e administradora da Projeção, uma factoring na vizinha São Bernardo do Campo – a também entrar no ramo, juntamente com o marido dela, Walter Bordon.

A idéia deu tão certo, que ambos acabaram abrindo a empresa que hoje comandam diretamente, além de compor o quadro societário de outras três factorings, montadas na sequência: Senic, Fusion e Dotan, na ordem de sua criação.

O método para expandir os negócios continua o mesmo do início, ou seja, montar pequenas empresas, compostas por jovens promissores, e mantê-las operando dentro de um mesmo padrão, porém independentes administrativa e financeiramente.

**Informativo do SINFAC-SP: A que se deve essa forma diferenciada de crescer, Sérgio e Walter?**

Activa: Basicamente, a intenção é pulverizar o risco, e não propriamente a abrangência geográfica ou os nichos de atuação, pois é ponto de honra para nós procurar manter sempre as rédeas do negócio, o que muitas vezes torna-se impossível quando se cresce demais.

**Informativo SINFAC-SP: Mas deve haver um traço comum entre essas quatro factorings, nos moldes das “franquias”, não?**

Activa: De uma forma geral, o foco de todas elas está no atendimento a empresas de pequeno e médio porte. Nossa estrutura enxuta (seis funcionários, em média) e a maneira personalizada como trabalhamos nos permitem analisar caso a caso, tratando cada cliente quase como se fosse o único, e não simplesmente um número em nossa carteira.

**Informativo SINFAC-SP: E qual seria o fiel da balança, determinando que chegou a hora de uma factoring parar de crescer e originar uma nova?**

Activa: Essa decisão, na verdade, de-



Sérgio Lorenzetti e Walter Bordon: fórmula diferenciada para expandir os negócios

corre das pessoas, e não do tamanho da carteira.

**Informativo SINFAC-SP: Como assim?**

Activa: Ao perceber alguém com potencial para administrar com sucesso uma empresa de fomento mercantil, passamos a estudar a possibilidade de abrir uma nova factoring e deixar essa pessoa à frente do negócio.

Isto pode ocorrer tanto com um integrante de nossa equipe, quanto um bom profissional que esteja disponível no mercado.

**Informativo SINFAC-SP: Mas precisa ser experiente no ramo, acredito.**

Activa: Não necessariamente. Tanto é, que nós mesmos éramos de áreas totalmente diferentes – indústria e comércio – e acabamos nos dando muito bem com o fomento.

O essencial, no entanto, é que essa pessoa tenha espírito empreendedor e disciplina, fatores fundamentais para o sucesso numa empreitada desse tipo.

**Informativo SINFAC-SP: E qual balanço vocês poderiam fazer dessa forma diferenciada de expandir as atividades? Chegam a considerá-la uma tendência?**

Activa: A concorrência tem sido acirrada

em nosso segmento, e este formato está dando muito certo para nós. Mas não o consideramos propriamente uma tendência, e sim uma opção. Nos adaptamos constantemente ao mercado e, no momento, diversificamos a forma de atuação por meio de FIDC, projeto no qual estamos focados para, em breve, colocar em prática, já que a flexibilidade também faz parte do nosso jeito de trabalhar.

**Informativo SINFAC-SP: E a atuação do SINFAC-SP, em meio a tudo isso, como vocês a veem?**

Activa: É de suma importância, pois o treinamento e a atualização de cada integrante da equipe são fatores sobre os quais devemos ponderar sempre, já que o sucesso da organização depende do alinhamento de todos. Quando temos oportunidade, participamos e colocamos a equipe para aprimorar seus conhecimentos sobre o setor, por intermédio dos cursos oferecidos pelo Sindicato, que são excelentes.

Afinal, sem pessoal bem preparado, dificilmente uma empresa da nossa área conseguirá atingir resultados satisfatórios, e aproveitar os bons tempos que certamente virão pela frente, na esteira de Pré-Sal, Copa do Mundo e Olimpíada, só para citar alguns exemplos.



# Interior vive período movimentado

*Dois cafés da manhã e um encontro regional já no primeiro semestre*

**C**ampinas e Sorocaba abriram a lista dos eventos do SINFAC-SP de 2011 ao sediar, até maio último, reuniões somando mais de oitenta presenças, número a ser atualizado em breve por uma agenda que envolve, além da capital paulista, as cidades de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Bauru (veja lista completa à página 8).

Essa programação toda teve início no final de março, com os empresários campineiros e de localidades vizinhas reunidos em café da manhã para tratar do tema duplicatas eletrônicas.

Em seguida seria a vez de Sorocaba, porém sem uma pauta específica, modalidade de reunião na qual a diretoria do Sindicato apresenta seus projetos, ouve sugestões e troca ideias nos mais diversos campos ligados ao setor.

## ENCONTRO REGIONAL

Em 12 de maio, atenções novamente voltadas para Campinas, agora ao receber seu Encontro Regional, evento realizado num lugar igualmente especial, a Casa Ronald Mc Donald (leia matéria na página ao lado).

Dois temas estiveram em destaque: estratégias empresariais diante da atual conjuntura e avaliação de jurisprudências aplicáveis ao setor.

O primeiro foi apresentado pelo mestre em administração e MBA em Recursos Humanos, Fabiano Andrade Caxito, ficando o segundo a cargo do consultor jurídico do SINFAC-SP, Alexandre Fuchs das Neves e do também advogado Giancarlo Melito.

Com base em suas experiências defendendo factorings e analisando as decisões judiciais proferidas Brasil a fora, ambos reconheceram haver hoje um cenário mais favorável ao setor no âmbito do Judiciário, o que não dispensa as empresas da área de dedicar atenção especial, por exemplo, aos aspectos cronológicos e formais de suas notificações dirigidas a sacados e cedentes.

Também em tom de alerta, Caxito dedicou sua fala a mostrar como as empresas, principalmente as de médio porte, têm sido afetadas pela globalização, um fenômeno que requer atitudes como a busca constante do novo, mas sempre calcada em excelência na gestão, agilidade e redução de custos, com o emprego inteligente da tecnologia em todas essas circunstâncias.



O especialista em Administração e RH, Fabiano Caxito, um dos palestrantes do evento

## OPINIÕES



*“Um evento muito importante, pretendemos levar algo semelhante para a nossa entidade, a fim de mostrar melhor como funciona o factoring, atividade das mais importantes para todos os tipos de empreendimentos que os profissionais e as empresas do nosso setor atendem”.*

**Gervásio de Souza**, presidente do Sindicato dos Contabilistas de Campinas e Região



*“Muitas vezes, torna-se difícil ir a São Paulo participar de reuniões como esta, que são fundamentais para aumentar os horizontes sobre um ramo de atividade onde é fundamental trabalhar com muito foco e buscando diferenciais”.*

**Hermínia Cristina Morais**, advogada da Credcamp Sociedade de Fomento Comercial, de Campinas



*“Além de possibilitar o conhecimento de novos parceiros do meio, é uma oportunidade excelente para a reciclagem e o crescimento de todos nós, pois só temos a ganhar ao receber informações corretas, vindas de empresas e profissionais confiáveis”.*

**João Batista de Souza**, sócio da Vida Nova Fomento, de Limeira

# APACC, o apoio que faz a diferença

*Com empresários de factoring entre seus fundadores, entidade que abrigou evento do SINFAC-SP cuida de crianças com câncer*

**A** conchego, amor e carinho. Essas três palavras formam um tripé que muito bem define a Associação de Pais e Amigos da Criança com Câncer e Hemopatias (APACC), que em 8 de julho de 2010 recebeu a qualificação de Casa Ronald Mc Donald Campinas.

Seu auditório de 76 lugares, a mais nova fonte de renda da ONG, foi inaugurado pelo Encontro Regional (matéria na página ao lado), o que também fez do evento uma oportunidade para ampliar a divulgação do intenso trabalho social ali desenvolvido.

Essa atuação consiste em apoiar crianças e adolescentes que chegam de todo o País em busca dos vários hospitais de referência daquela região, e que, durante o tratamento, necessitam também de hospedagem, alimentação, medicamentos, transporte e vários outros cuidados.

Os seus acompanhantes têm o benefício adicional de aproveitar esses períodos, quase sempre longos, para se profissionalizar como cabeleireiros e artesãos, além de receber a assistência psicológica necessária para enfrentar um momento tão difícil.

## ALTRUIÍSMO

Tudo isso começou em 1992 quando um grupo de pais, cujos filhos haviam concluído ou se encontravam em fase final de tratamento de câncer e/ou hemopatias, conhecendo a complexa situação decorrente dessas enfermidades, sentiram a necessidade de oferecer sua experiência a outras famílias passando por problemas semelhantes.

Assim, arregimentaram voluntários e fundaram, em 7 de outubro daquele mesmo ano, a Associação de Pais e Amigos da Criança com Câncer e Hemopatias.

Foi a forma encontrada de transformar no mais puro altruísmo a grande graça de ter seus filhos curados da grave doença.

Atualmente, a entidade não apenas realiza este trabalho como também participa de campanhas preventivas contra um problema de saúde que todos os anos atinge um

número expressivo de pequenos pacientes.

“O índice de cura do câncer infantil é muito alto, superando os 80%, mas esse percentual vem crescendo em todo país e em nossa região, mesmo porque o Hospital Boldrini faz um trabalho para descobrir o câncer precocemente, a fim de curá-lo em um estágio inicial, quando as chances de sucesso são maiores”, explica José Carlos Zanchetta, que além de ser membro da entidade, dirige a SJS Fomento.

Sua esposa, Carmen Sílvia da Costa Zanchetta, que também atua na área, mas na Novazan Fomento, relembra que a caçula do casal, à época com apenas cinco anos de idade, acabaria motivando todo esse trabalho. Hoje, aos 24, ela é saudável e estuda medicina.

A APACC, por sua vez, acolhe até 112 pessoas simultaneamente, encontra-se em ótima localização e muito bem instalada, tendo como principal fonte de receita o Mc Dia Feliz, iniciativa do Instituto Ronald Mc Donald.

Também se beneficia da aprovação de projetos específicos em prol de uma causa que essa organização internacional, reconhecidamente criteriosa nos apoios que concede, resolveu abraçar, a exemplo de empresas nacionais que igualmente colaboram, inclusive ao destinar parte do seu IR devido à institui-

ção, por meio do Fundo Municipal dos Direitos da Criança (FMDCA).

Em conjunto com a ação permanente de voluntários, atitudes assim foram fundamentais, por exemplo, para a construção da ala recém-inaugurada para o ensino de inglês e informática aos adolescentes, um público cada vez mais frequente na casa.

“Nossa intenção é que eles passem por aqui, façam o seu tratamento e não percam tempo, podendo acrescentar algo mais à vida e conquistar uma profissão no futuro”, conclui Carmem Sílvia.



Casal Zanchetta: iniciativa vencedora



Fachada da Associação, onde tudo foi pensado para o bem estar dos assistidos

# Atividade sindical, fator de profissionalização

Ricardo Border \*

A profissionalização da atividade produtiva no mundo, desde seus primórdios, passando pela Revolução Industrial na Inglaterra até a era da cibernética que vivemos hoje, onde as informações correm o mundo a uma velocidade vertiginosa, a ponto de sabermos em minutos o que acontece em qualquer outra parte do planeta, nos deixa, entretanto, uma lição de respeito e convicção extremamente importante, a de que, apesar de tanta evolução, o elemento básico e fundamental para este avanço tecnológico é o humano.

Só mesmo a elevação e o aprimoramento das pessoas justificam o desenvolvimento tecnológico que experimentamos, elevação esta que passa, necessariamente, pela união e constante troca de informações entre todo ser vivente.

A atividade sindical não é diferente, ao contrário, é sem dúvida alguma o fator de maior relevância na profissionalização das atividades produtivas e, conseqüentemente, do desenvolvimento econômico e social da comunidade onde atua e dos agentes beneficiados por este desenvolvimento, pois seu princípio é basicamente a união em torno dos interesses comuns.

O SINFAC-SP tem dado provas constantes do que a união em torno dos propósitos comuns pode fazer em benefício da categoria econômica que representa, não só em termos de valorização da atividade do fomento mercantil, hoje aceita e respeitada tanto no mercado econômico como na esfera judicial, como também no suporte ao empresário do factoring, um apoio de grande relevância na área jurídica, no intercâmbio de experiências e, também, no trato com seus parceiros do dia a dia, ou seja, seus funcionários, sua mão de obra que precisa cada vez mais de

*“Neste momento, impõe-se destacar a importância das Convenções Coletivas de Trabalho, com data base de aplicação a partir de primeiro de julho, quando são fixados os reajustes salariais, do auxílio alimentação e demais condições aplicáveis a todos os empregados das empresas de fomento mercantil”*



especialização para levar adiante o fortalecimento da empresa.

No desempenho desta missão, o Sindicato tem se preocupado em garantir, através de negociações intensas com as entidades sindicais representativas da categoria profissional, que os empregados das empresas do fomento mercantil tenham salário e demais condições de trabalho justas e dignas, respeitadas as condições de mercado e das empresas, de forma que as mesmas possam remunerar bem sem o comprometimento da própria atividade fim.

Vale ressaltar, em relação às negociações, que são analisadas as reivindicações formuladas por dezesseis entidades sindicais no Estado de São Paulo, com cerca de oitenta cláusulas reivindicatórias cada uma, restando, após criteriosa análise, a formalização de Convenções Coletivas contendo cerca de trinta delas.

Portanto, neste momento, impõe-se destacar a importância das Convenções Co-

letivas de Trabalho, com data base de aplicação a partir de primeiro de julho, quando são fixados os reajustes salariais, do auxílio alimentação e demais condições aplicáveis a todos os empregados das empresas de fomento mercantil.

Há que se destacar, também, a fixação nas Convenções Coletivas das contribuições assistenciais, tanto das entidades representativas dos empregados como da patronal, que, no caso, trata da contribuição das empresas ao SINFAC-SP, aprovada por Assembléia Geral, de conformidade com a Lei, e que reverte em benefícios às próprias empresas, em forma de serviços, apoio, representatividade e, principalmente, como fonte garantidora da união da categoria, tornando-a cada vez mais forte e valorizada.

\* Ricardo Border é advogado especialista na área sindical e consultor jurídico do SINFAC-SP



# Factorings e operadores em busca de novas perspectivas

*Relação delicada, porém fundamental*

**U**m dos profissionais mais estratégicos do fomento mercantil talvez também seja aquele que requeira mais atenção, em vários sentidos, para que tenha a importância quase óbvia de sua função realmente transformada em bons resultados.

A ele compete gerar negócios, uma missão compatível à do vendedor em outras atividades, porém repleta de peculiaridades que nem sempre revertem em êxito automático cada nova transação.

O primeiro cuidado a tomar neste campo é evitar a sobrecarga de trabalho, conforme opina José Carlos Francisco, da JFC Factoring. Mais conhecido no setor como Mingo, ele revela adotar em sua empresa o método de limitar a trinta o número de clientes atendidos por um único operador.

“A partir daí, o ideal é que ele tenha um assistente atendendo telefonemas e cuidando de assuntos burocráticos como as prorrogações e as baixas de duplicatas, deixando apenas as questões mais estratégicas sob o seu domínio”, defende.

Essa prática, além de proporcionar um atendimento melhor da carteira, cumpre ainda a função de favorecer a descoberta de novos talentos, ao mesmo tempo evitando que apenas os clientes com operações mais frequentes sejam lembrados, deixando os demais sem a devida atenção.

A sócia-diretora da Four Factoring concorda com a necessidade de abertura de

tempo extra na agenda do operador, de preferência para as visitas.

“Só assim ele pode, diante de cada novo borderô que receba, identificar com mais precisão a coerência em torno de quantidades e valores, bem como desvios da média provocados por fatores sazonais”, exemplifica Cleonice De Cicco.

## INTERESSES

Embora também acredite na validade de haver “sub-operadores” nas empresas, o proprietário da Nova Matre, João Trentin, considera imprescindível o estabelecimento de um outro limite, além do número de clientes a atender.

“Os operadores não podem extrapolar as suas atividades, interferindo na análise de crédito, pois muitas vezes se envolvem até mesmo emocionalmente diante dos argumentos do cliente, e isso pode mascarar a realidade”, acentua.

Daniel Chammah, da DVC Fomento Mercantil, vai além. “Para o operador é muito mais fácil discutir internamente em favor de uma proposta do que dizer não ao seu cliente”, sentencia o empresário, acrescentando que, se alguma coisa der errado na operação, ele apenas deixa de ganhar mais uma comissão, ficando o prejuízo nas mãos da factoring.

Na mesma linha de que é preciso delegar e definir funções, a diretora da Rentax Fomento Mercantil, Rosangela Maria Castelão identifica outro risco, principalmente para as factorings mais novas e de estrutura reduzida: o cliente acabar centralizando todos os assuntos na figura do operador.

“Esse comportamento acaba prejudicando o bom andamento da empresa, já que o profissional precisa abster-se de certas situações atípicas e solicitações que não se enquadrem às normas internas”, pondera.

Operador e factoring, contudo, formam uma dupla inseparável e que pode muito bem dar certo quando seus interesses convergem ao invés de conflitar.

Que o diga Rodrigo Pereira Domingues, da Via São Paulo Fomento Mercantil, empresa onde começou como operador, no início de 2009, e tornou-se sócio em dezembro do mesmo ano.

O motivo dessa rápida ascensão ele atribui ao fato de ter cultivado um hábito que considerada básico na atividade, o de observar as reais necessidades do cliente e oferecer a ele os produtos certos do portfólio. “Agindo assim, as operações alavancam os negócios e o resultado só pode ser um, o progresso de ambos, operador e empresário”, conclui.



Domingues: de operador a sócio





Fonseca & Rosa

Intermediação de Negócios e Cobrança

**A Fonseca e Rosa atende com exclusividade empresas de Factoring. Especializada no segmento de recuperação de crédito, com baixo custo, atua com um grau de eficiência muito elevado em seus projetos possibilitando o retorno deste dinheiro ao mercado de fomento.**

**Agende uma visita sem compromisso  
Atendemos capital e interior**

**11 2965-7151**

[www.fonsecaerosa.com.br](http://www.fonsecaerosa.com.br)

## SERVIÇO

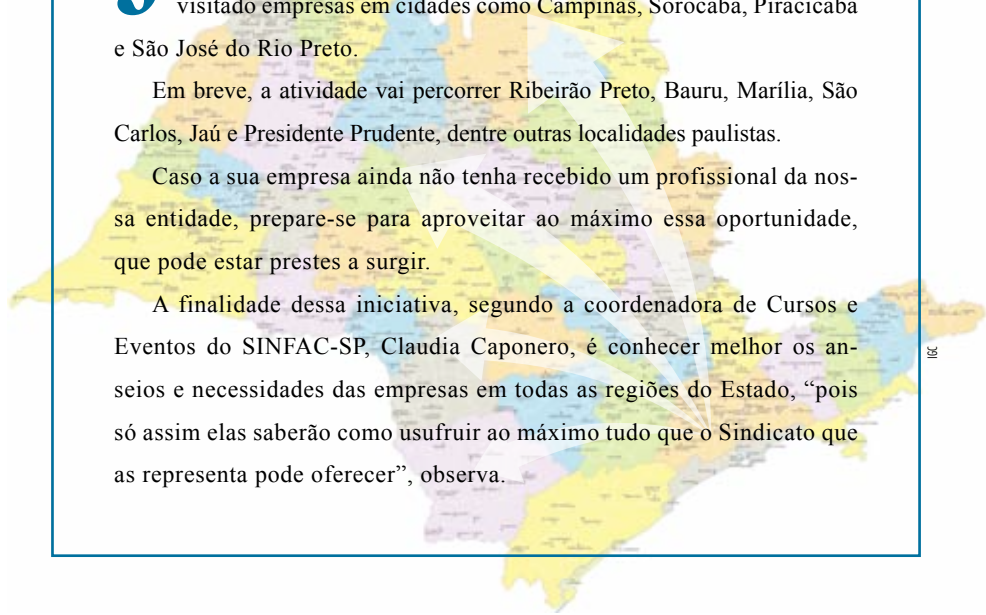
# Ação integrada

**J**untamente com a série de eventos que vem realizado interior afora, conforme destaca matéria de capa desta edição, o SINFAC-SP tem visitado empresas em cidades como Campinas, Sorocaba, Piracicaba e São José do Rio Preto.

Em breve, a atividade vai percorrer Ribeirão Preto, Bauru, Marília, São Carlos, Jaú e Presidente Prudente, dentre outras localidades paulistas.

Caso a sua empresa ainda não tenha recebido um profissional da nossa entidade, prepare-se para aproveitar ao máximo essa oportunidade, que pode estar prestes a surgir.

A finalidade dessa iniciativa, segundo a coordenadora de Cursos e Eventos do SINFAC-SP, Claudia Caponero, é conhecer melhor os anseios e necessidades das empresas em todas as regiões do Estado, “pois só assim elas saberão como usufruir ao máximo tudo que o Sindicato que as representa pode oferecer”, observa.



SINFAC-SP

## AGENDA DE EVENTOS SINFAC-SP 2011

Cafés Cursos Encontros Palestras Eventos

### Agosto

- Dia 04 Café da Manhã I - S.J.R. Preto
- Dias 17/18 Curso "Análise de Crédito e Prevenção a Fraudes nas Empresas de Factoring" - São Paulo
- Dia 25 Palestra "Prevenção Contra Crimes de Lavagem e/ou Ocultação de Bens, Direitos e Valores - FEBRABAN - SP

### Setembro

- Dias 14/15 Curso "Técnicas de Vendas para Produtos de Factoring" - Campinas
- Dia 28 IV Simpósio - São Paulo

### Outubro

- Dia 06 Café da Manhã I - Ribeirão Preto
- Dia 25 Palestra - "Documentos Digitais na Operação de Fomento Mercantil" - São Paulo
- Dia 26 Palestra - "Documentos Digitais na Operação de Fomento Mercantil" - Sorocaba

### Novembro

- Dia 08 Café da Manhã I - Bauru
- Dia 10 Café da Manhã II - Campinas
- Dia 24 II Encontro Regional - Bauru
- Dia 29 Palestra "Jurisprudência Aplicada ao Factoring" - São Paulo