



informativo SINFAC-SP

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

SECURITIZADORAS MOSTRAM A QUE VIERAM

Sindicato promove primeiro encontro do setor com o mais novo segmento representado, que fala de suas atuais expectativas e apreensões

Páginas 6 e 7



**BENEFÍCIO
ALIMENTAÇÃO É FOCO DA
MAIS NOVA PARCERIA**

Página 4

**MERCADO
PROSPECTAR, MAIS NECESSÁRIO
DO QUE NUNCA**

Página 5

Contra a crise, atitude



Ofomento comercial está reagindo com esta postura ao atual momento político e econômico que o país atravessa. Se por um lado os indicadores mostram incertezas para este e o próximo ano, por outro, as empresas em geral – e em especial as do nosso setor – estão readaptando suas estratégias de negócios.

Alinhado a esta prática, o SINFAC-SP também tem buscado soluções para minimizar os impactos contraproducentes que esta nova realidade impõe às empresas de factoring e a seus colaboradores. Na área de eventos, por exemplo, ajustamos alguns conteúdos para contemplar especificamente esta necessidade.

No início de março reunimos diversos empresários das securitizadoras de recebíveis financeiros; imobiliários e decorrentes do agro-negócio. Além de ouvirmos suas demandas e anseios, expusemos o trabalho desenvolvido pelo Sindicato em prol do fomento comercial, mostramos os benefícios de associar-se à entidade. Com as securitizadoras, elevamos a base representativa, no estado de São Paulo, em mais 180 empresas.

Em um ano de crise, com baixíssimo crescimento (ou nenhum), paralisação de linhas de produção e demissões, além do fantasma da inflação batendo à porta, manter e prospectar clientes são tarefas difíceis. Decerto, há prós e contras na arte de uma factoring conquistar novos clientes em tempos de “vacas magras”, controvérsia que colocamos em debate nesta edição do nosso informativo.

Nesta hora de grandes desafios e dificuldades, economizar recursos e otimizar lucros são atitudes obrigatórias. Pensando nisso, o SINFAC-SP fechou um convênio com a Planvale, empresa de prestação de serviços e gestão de benefícios. De acordo com a parceria, as factorings e seus colaboradores estão isentos das taxas de administração para vales-refeição e vales-alimentação, aceitos em mais de 80 mil estabelecimentos comerciais em todo o país.

Independentemente da situação econômica brasileira, o SINFAC-SP continuará se empenhando em fortalecer o setor e a buscar as melhores condições para a atuação das empresas que representa. Contem sempre conosco.

Boa 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

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-SP)
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

Valores cultivados de pai para filho

Empresa alicerça crescimento na forma diferenciada de se relacionar com o mercado

Egresso da Bahia em 1968, Gilberto Batista de Souza pavimentou seu caminho até o factoring ocupando apenas dois empregos em sua segunda cidade, São Paulo. Durante seis anos trabalhou na então Light (hoje AES Eletropaulo) e mais de 25 no Mappin, onde – já formado em economia – gerenciou várias unidades da rede.

Foi tempo mais que suficiente para semear ótimo relacionamento com muitos comerciantes do centro, para os quais passaria a descontar cheques, ao invés de deixar parada no banco a rescisão trabalhista recebida em 1999, quando já estava praticamente falida a loja de departamentos mais tradicional que a capital paulista já teve.

A atividade inicialmente informal deste ousado empreendedor daria lugar, em 2001, ao surgimento da Line Fomento Mercantil, a princípio no próprio apartamento de Gilberto, e hoje já no seu segundo endereço comercial, onde ao lado do filho, Maurílio, ele reconhece: “continuamos aprendendo todos os dias”.

SINFAC-SP: E como foi, na prática, o início desse grande aprendizado?

Gilberto: Eu atendia pessoalmente alguns institutos de beleza, que trabalhavam com os depois proibidos bronzeadores artificiais, e também uns buffets, todos na região central. Criei um pequeno modelo de borderô e os clientes começaram a passar os números dos cheques por telefone e também via aparelhos de fax, que eu mesmo instalava nos maiores.

SINFAC-SP: A guinada até a fase atual começou de que forma?

Gilberto: No ano seguinte eu precisei contratar um assistente, que está conosco até hoje, e em 2004 foi a vez do meu filho



Maurílio e Gilberto (à dir.): duas gerações unindo forças para evoluir o negócio

Maurílio, que largou a área da eletrônica para assumir o negócio comigo. Motivado com a mudança em sua carreira, ele formou-se em administração de empresas e economia, com pós-graduação em controladoria em gestão.

SINFAC-SP: Em matéria de estrutura operacional, quais são as principais mudanças percebidas pela clientela da Line até aqui?

Maurílio: A transição do cheque para a duplicata, que hoje corresponde a cerca de 70% do nosso volume de operações, exigiu uma maior profissionalização, pois esta mudança de perfil está sujeita a grandes prejuízos se não for bem feita. Passamos, então, a estudar melhor como o resto do mercado trabalhava e a participar mais dos cursos e palestras realizados em grande número pelo SINFAC-SP, prática que vimos cultivando há pelo menos nove anos, juntamente com os nossos colaboradores, hoje no total de três. Ao mesmo tempo, diversificou-se bastante o perfil de empresas por nós atendido.

SINFAC-SP: Como tem sido o crescimento da Line desde então?

Gilberto: Sempre foi motivo de orgulho para nós não ter de recorrer a um trabalho muito forte de prospecção, pois somos frequentemente indicados pelos nossos próprios clientes. De um ano para cá, porém, intensificamos a ida ao mercado em busca de uma maior carteira, e este trabalho já apresenta seus primeiros resultados, no sentido de diluir os riscos e evitar que nossos recursos fiquem parados, algo que nenhuma factoring deseja que ocorra.

SINFAC-SP: E para o futuro, o que vocês pretendem fazer para evoluir ainda mais?

Maurílio: Além de continuar investindo no treinamento do nosso pessoal, estamos prestes a contratar uma nova ferramenta de informática, o que deve diminuir sensivelmente os retrabalhos e liberar a equipe operacional para cuidar mais de relacionamento com o mercado e análise de crédito, um aspecto que promete ser crucial para o sucesso agora em 2015 no nosso segmento, de uma forma geral.

Parceria foca alimentação de quem trabalha no factoring

Acordo com a Planvale permite dedução do IR aos associados

Isentar das taxas de administração com os vales-refeição e alimentação e oferecer a seus colaboradores uma rede formada por mais de 80 mil estabelecimentos comerciais em todo o país para usufruir de tais benefícios. São estas as principais vantagens que os associados do SINFAC-SP têm à disposição desde o final do ano passado, a partir da parceria firmada entre a entidade e a Planvale.

As empresas de fomento comercial ligadas ao Sindicato e optantes do Lucro Real poderão ainda deduzir em até 4% no Imposto de Renda as despesas referentes à alimentação dos trabalhadores, por meio dessa iniciativa que integra o Programa de Alimentação ao Trabalhador (PAT).

Além de obter todas essas condições especiais, os associados contam com a possibilidade de partilhá-las com seus clientes, o que reforça a relação de confiança entre ambas as partes e acrescenta um importante meio de redução de custos para eles.

Para aderir a essa nova parceria, basta pedir ao Sindicato a visita de um representante da Planvale, que explicará todos os detalhes sobre os vales. “Da mesma maneira, os parceiros das empresas associadas também devem procurar o SINFAC-SP para solicitar uma visita da Planvale”, afirma o superintendente comercial da companhia, Antonio Carvalho.

O executivo explica que a parceria ajudará a dar mais agilidade na transmissão de dados, facilitando todo o processo de envio, recebimento e conferência das informações. “Além das taxas zeradas, o uso contínuo dos cartões auxiliará na melhora do desempenho dos processos de gestão do RH das empresas associadas”, salienta.

Tais vantagens levaram o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior, a ser o primeiro empresário do setor a aderir ao plano. Desde o ano passado, a sua empresa usufrui dos benefícios e começa a colher os primeiros frutos.

“Já pudemos reduzir custos importantes e, quando chegar a época da declaração do Imposto de Renda, a dedução de despesas nos trará um alívio financeiro ainda maior, o que é sempre bem-vindo em momentos econômicos difíceis como o que o país está passando”, pontua Brito Junior.

Os colaboradores do Sindicato também já estão utilizando os cartões da Planvale nos restaurantes, supermercados e demais estabelecimentos comerciais. A rede credenciada está no site www.planvale.com.br/rede_credenciada.php, e os próprios usuários podem sugerir novos cadastramentos por intermédio do SINFAC-SP.

As empresas interessadas em contar com este serviço devem contatar o Sindicato pelo telefone: (11) 3105-0615.



VANTAGENS DO VALE-REFEIÇÃO

- Refeição adequada, mesmo sem a existência de refeitório na empresa.
- Maior opção de escolha para os trabalhadores.
- Acesso irrestrito à rede credenciada em todo o Estado.



VANTAGENS DO VALE-ALIMENTAÇÃO

- Dedução de até 4% no IR a pagar para empresas cadastradas no PAT.
- Fim dos custos com cotações, transporte e manuseio de alimentos.
- Consulta de saldo e extrato on-line.

Como prospectar em tempos de crise?

Empresários de fomento comercial revelam suas estratégias para aproveitar as oportunidades oferecidas pela escassez de crédito nas grandes instituições financeiras



Vacco, da Athena Banco: boa prospecção independe de crises



Gonçalves, da Euro Money: prospecção ativa é sempre mais saudável que a passiva

A crise político-econômica que instaurou o mau humor geral e restringido no país tomou de vez as pequenas e médias empresas. Com a taxa Selic já beirando os 13%, os ajustes fiscais promovidos às pressas pelo governo e a promessa de aumento nos impostos, os grandes bancos instituíram um toque de recolher que vêm afetando diretamente o crédito a trabalhadores e empresários dos mais variados setores.

Enquanto a população organiza protestos e painéis para responder aos demandas políticos por trás dessa situação preocupante, no campo do empreendedorismo a reação passa pela cautela e apreensão diante do cenário turvo que se desenha para os próximos anos.

No meio desse tornado econômico, as empresas de fomento comercial ganham importância. O fato de somente 34% das micro e pequenas indústrias paulistas terem obtido acesso a linhas de crédito dirigidas a pessoas jurídicas em 2014, por exemplo, abre um imenso campo a ser explorado pelas factorings. Mas como

prospectar bons clientes num momento de crise, sem correr riscos demasiados nas operações financeiras?

“A economia ruim acaba nos impactando indiretamente, pois atinge nossos clientes. Porém, a boa prospecção independe de crise. Basta seguir os métodos necessários e saber utilizar as ferramentas certas”, responde Francisco Bacelos Vacco, diretor comercial da Athena Banco, cuja bagagem inclui 30 anos de atuação direta na área comercial de instituições financeiras.

O CAMINHO DAS PEDRAS

A primeira medida a se tomar, segundo ele, é estar atento aos setores mergulhados na turbulência econômica, como os ligados às áreas de autopeças, petróleo, construção civil e serviços em geral.

Em seguida, devem-se analisar os segmentos menos afetados e concentrar esforços para chegar até as empresas passíveis de demandar os serviços de fomento comercial. Uma alternativa que, invariavelmente, traz bons resultados é identificar os sacados da própria carteira do cliente.

“A principal ferramenta para isso é a visita ao cliente, onde se deve buscar pelo menos três nomes interessantes para prospectar”, assinala Vacco. “E quanto mais próximo se estiver de seu cliente, a ponto de ele confidenciar a você problemas que não diria a outras instituições, pode ser o diferencial entre ter um prejuízo de milhões ou fazer uma operação dobrar de valor”, acrescenta.

Sócio-diretor em três empresas de fomento comercial – HDI, Euro Money e CN Factoring –, Marcio Lima Gonçalves faz recomendações semelhantes. Para ele, o empresário que vem sofrendo restrição de crédito no banco e esteja pagando em atraso ou no cartório deve ser sempre visto com bons olhos, desde que se tomem as precauções necessárias para não sofrer inadimplência.

Neste ponto, o serviço das centrais de risco, como Boa Vista e Serasa, precisa ser largamente utilizado e fomentado pelos empresários de fomento comercial, a fim de se protegerem mutuamente por meio da prestação de informações sobre suas operações comerciais.

“Pena que essa ferramenta venha cada vez menos sendo utilizada, o que ocorre pela falta de união dos empresários do segmento, que acabam optando por não compartilhar informações vitais para a prevenção de golpes e fraudes”, lamenta Gonçalves.

Mas, mesmo diante de tais dificuldades e do aumento da inadimplência, ele carrega uma certeza que deve ser seguida pelas factorings desejosas em aproveitar as oportunidades vinculadas ao atual cenário econômico cambaleante. “A prospecção ativa, aliada a uma política de crédito cautelosa, sempre será uma opção mais saudável em relação à prospecção passiva”, conclui o empresário.

SINFAC-SP fortalece atuação no ramo de securitização de ativos

Conversão de recebíveis em títulos negociáveis no mercado de capitais desperta a atenção dos empresários de factoring

O SINFAC-SP incorporou, durante Assembleia Geral Extraordinária realizada em julho do ano passado, as 180 securitizadoras paulistas de crédito à sua base de representadas.

Desde então, a entidade vem promovendo uma série de eventos periódicos como cursos, palestras, workshops e reuniões com executivos, gestores, especialistas e operadores da área, visando esclarecer suas especificidades e construir uma agenda positiva para o ramo.

“Nos países de carga tributária elevada e crédito para o setor produtivo excessivamente concentrado em poucos bancos, a conversão de faturas, duplicatas, títulos imobiliários e certificados do agronegócio em papéis lastreados em direitos creditórios negociáveis no mercado de capitais torna-se um ramo cada vez mais importante para o financiamento das empresas”, avalia o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior.

Nesse cenário, emerge a sinergia entre o factoring e a securitização, uma vez que ambas as atividades oferecem fôlego financeiro para os negócios que geram empregos e movimentam a economia, antecipando o pagamento de seus recebíveis mediante a aplicação de deságio.

“Em nenhuma das duas atividades existe a intervenção especulativa, pois elas não captam recursos da poupança popular”, exemplifica o consultor jurídico do SINFAC-SP, Alexandre Fuchs das Neves.

Entretanto, há inúmeras diferenças entre os dois segmentos. “O fomento mercantil, além de adquirir os recebíveis, igualmente presta diversos serviços para seu cedente. Já a securitização atua somente na aquisição de créditos da originadora”, explica o advogado.

No rol dos originadores desses ativos incluem-se indústrias, firmas do setor de infraestrutura, incorporadoras, construtoras, cooperativas agrícolas, companhias do

agronegócio e agroindústrias, entre outras empresas financeiras e não financeiras.

“As organizações de fomento mercantil prospectam seus negócios entre as micro, pequenas e médias empresas, ao passo que as securitizadoras buscam o mercado das corporações de maior porte, justamente pelos custos que envolvem a operação”, esclarece.

“Dificilmente, as factorings compram recebíveis inadimplidos, mas as securitizadoras podem atuar neste nicho, sendo, inclusive, muito usadas para esta finalidade”, completa.

ASPECTOS JURÍDICOS E TRIBUTÁRIOS

Segundo o contador Sideni Moratelli, auditor independente da Audifactor, as entidades operadoras do mercado de securitização de créditos no Brasil seguem as normas fundamentadas na Lei nº 9.514/1997, Resolução Bacen nº 2.686/2000 e Lei nº 11.076/2004, que regulam, respectivamente



Pres. Hamilton: sinergia entre as atividades na luta pelos seus interesses



Nogueira, da Habitasec: união para competir com outros produtos e segmentos



Rezende, da Isec: melhor entendimento, inclusive tributário, de ambas operações



Prof. Sideni: também no lucro real, com a cumulatividade de PIS/Pasep e Cofins



Rodrigo, da Porthos: precisávamos de uma entidade forte ao nosso lado



Crevelaro, do Grupo Perdizes: poucas factorings atuam nesse mercado promissor

te, as atividades das securitizadoras de créditos imobiliários, financeiros e agrícolas.

No seu entendimento, essas três modalidades de securitização estão sujeitas à obrigatoriedade do regime tributário do lucro real, mantendo a condição diferenciada para o regime de cumulatividade quanto ao PIS/Pasep e à Cofins.

“Para a negociação de títulos em mercados regulamentados no país, a Instrução nº480/2009, da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), também determina o registro dessas companhias no órgão federal”, acrescenta o especialista, que tem ministrado cursos no Sindicato acerca do tema. Ele lembra ainda que as grandes vantagens das securitizadoras são a oportunidade de crescimento por alavancagem financeira e economia tributária.

Embora ainda haja poucas empresas de factoring atuando no mercado de securitização, o segmento é promissor, avalia o empresário Gilberto Crevelaro, diretor do Grupo Perdizes.

Para o executivo, a obrigatoriedade de apresentação de balanços auditados por empresa independente dá mais segurança contábil às securitizadoras. “A área fiscal precisa estar em dia, principalmente em conformidade com o Parecer Normativo nº 5/2014, da Receita Federal”, aconselha.

Um dos problemas enfrentados pelo setor é a questão tributária envolvendo o PIS e a Cofins, hoje com alíquota total de 9,25%, com direito a alguns créditos que baixam o percentual para algo em torno de 7,2%.

Apesar desses percalços, as securitizadoras são isentas de IOF, o que aumenta sua competitividade. “Estamos iniciando as conversações com o Ministério da Fazenda para incluir nossas representadas nas medidas que estão para surgir no campo tributário e, juntamente com a Frente Parlamentar de Serviços da Câmara dos Deputados, queremos conhecer melhor as possibilidades em curso e intervir neste sentido”, enfatiza o empresário Hamilton de Brito Junior.

De acordo com o dirigente do SINFAC-SP, a ideia é pleitear a equiparação das factorings e securitizadoras às financeiras. “Por isso, queremos buscar soluções de cunho político em Brasília”, diz.

RESPALDO TOTAL

Durante café da manhã que reuniu a di-

retoria do SINFAC-SP e executivos de securitizadoras, promovido em 3 de março na Capital, ficou claro o apoio do segmento à iniciativa da entidade em unir a securitização e o factoring.

“Hoje, entre os gargalos que enfrentamos, está a grande concorrência de empresas e de produtos que competem conosco.

Por isso, precisamos dessa união para nos reforçar e proteger”, disse o engenheiro Vicente Postiga Nogueira, sócio da securitizadora imobiliária Habitasec. “Nossos problemas só serão resolvidos com muito diálogo”, acrescentou.

Para o responsável pelas áreas comercial e de relação com investidores da Porthos, Rodrigo Corrêa Pedro, o movimento do SINFAC-SP preenche uma lacuna que havia no ramo. “A securitizadoras precisavam de uma entidade forte ao seu lado, pois nossa atividade existe para apoiar outras empresas na sua gestão de capital de giro. E com uma legislação específica, conseguiremos combater as fraudes, beneficiando os clientes de boa-fé”, resumiu.



Acolhida: momento da AGE que incluiu a securitização de créditos na base do SINFAC-SP

“Esta união é o começo de algo maior, que nos ajudará a entender melhor as estruturas das operações e até a parte tributária, que ainda é uma incógnita, principalmente quando envolve o entendimento sobre o patrimônio vinculado a uma operação”, concluiu o empresário Álvaro Rezende, sócio encarregado de operações estruturadas da securitizadora imobiliária Isec.

Devido aos interesses comuns em jogo, o SINFAC-SP está atuando na orientação técnica e jurídica de seus associados em relação às particularidades que permeiam o setor de securitização, cujas demandas deverão ser tratadas pela recém-criada diretoria de novos negócios da entidade.

PRIMÓDIOS DA SECURITIZAÇÃO

Operações de securitização surgiram no século 18. E os primeiros exemplos de títulos de crédito lastreados em hipotecas nos EUA foram os papéis oriundos de exploração de estradas de ferro em meados do século 19, que contribuíram para o pânico financeiro de 1857, causado pelo declínio da economia mundial e a expansão excessiva da economia interna.

As operações estruturadas de securitização começaram somente nos anos 1970, quando o Departamento de Habitação e Desenvolvimento Urbano criou o primeiro sistema contemporâneo de títulos lastreados em hipotecas residenciais. Nas últimas décadas, o mercado norte-americano de securitização cresceu substancialmente, assim como o asiático e o europeu.

Nos anos 1980, a securitização se espalhou para outros produtos, passando a operar, além dos ativos imobiliários, ativos de alienações fiduciárias de veículos. Mas foi nas décadas de 1990 e 2000 que a atividade diversificou de vez seu leque de atuação, estendendo-se ao comércio, à indústria e às operadoras de cartões de crédito.

No Brasil, o segmento começou sua caminhada com a introdução das Companhias Securitizadoras de Créditos Imobiliários, em 1997, a partir da regulamentação do Sistema Financeiro Imobiliário, pela Lei nº 9.514, e dos FDICs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios), com a edição da Instrução CVM nº 356/2001.

Em construção, eSocial não pode ser negligenciado pelas empresas

Marco Antonio Granado



Marco Antonio Granado é empresário contábil, contador, bacharel em direito, pós-graduado em direito tributário e consultor tributário e contábil do SINFAC-SP – Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil Factoring do Estado de São Paulo

Embora já devesse estar implantado desde 2012, o eSocial continua a ser gradualmente construído. Talvez, a complexidade do projeto seja a razão das várias prorrogações, e tudo indica que comece a vigorar ainda no final deste ano ou, no máximo, no início de 2016.

Dados de empresas e trabalhadores serão unificados pelos diversos órgãos públicos envolvidos – Receita Federal, Ministério do Trabalho e Emprego, Instituto Nacional do Seguro Social, Ministério da Previdência Social e Caixa Econômica Federal, que representa o Conselho Curador do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

O eSocial tem por objeto estabelecer os critérios e a forma unificada, com que as informações trabalhistas, previdenciárias, tributárias e fiscais relativas à contratação de mão de obra onerosa, com ou sem vínculo empregatício, passarão a ser prestadas por todos os contribuintes.

Paralelamente, coletará todas as informações no âmbito trabalhista, de cada contribuinte, armazenando-as de forma consolidada, e esses dados poderão ser usados pela administração pública para fins previdenciários, fiscais e de apuração de tributos diversos e do FGTS. Essas informações serão classificadas em eventos iniciais; periódicos e não periódicos.

Em verdade, o projeto não traz mudanças na atual legislação trabalhista, inserindo uma nova plataforma de acompanhamento, na qual os contribuintes deverão analisar como estão seus processos internos, se adaptando à fiscalização e gerando cada vez mais informações consistentes e de qualidade.

As empresas deverão rever seus procedimentos internos, pois o eSocial abrangerá processos dos departamentos pessoal, fiscal, contábil, medicina do trabalho e jurídico, facilitando a fiscalização do governo, que até o momento não consegue verificar o cumprimento de todas as regras. A fiscalização será praticamente automática. Para os trabalhadores, aumentará a eficiência no cumprimento dos direitos trabalhistas e previdenciários.

Outra mudança radical acontecerá nas estruturas operacionais das empresas, que passarão a ter uma integração fina com o eSocial, uma vez que todos os eventos trabalhistas e previdenciários cotidianos serão informados para o fisco, automática e simultaneamente à sua ocorrência.

Fatos como aviso prévio, demissão, admissão, férias, acidente de trabalho e auxílio doença, não poderão ser datados de forma retroativa, pois o sistema implantado não permitirá tal manipulação.

Cabe às empresas se estruturarem com eficientes ferramentas de tecnologia da informação para enfrentar, mais uma vez, um cenário no qual o ônus cairá sobre seus ombros, ajustando-se assim a este novo cenário.

O eSocial é uma realidade irreversível, talvez demore um pouco mais do que o previsto para “pegar no breu”, e, embora mesmo sem muita clareza ou até falta de definições concretas de prazos, ele chegará à sua empresa.

Com tamanha complexidade, os empresários não podem deixar que o atendimento a mais esta obrigação caia no esquecimento, pois o ônus é pesado. Assim, rever processos e controles internos e externos, além de reestruturar banco de dados de clientes, fornecedores e empregados são decisões inteligentes para evitar que o tempo não se torne curto demais para tanto trabalho.

Duplicata digital, uma realidade irreversível

Alexandre Fuchs das Neves

O SINFAC-SP tem realizado uma série de treinamentos para desmistificar a duplicata virtual, dando tranquilidade ao setor e esclarecendo dúvidas sobre o tema, com o objetivo de elevar a segurança jurídica das operações.

Gerada de acordo com o sistema ICP-Brasil – Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira, a duplicata virtual inicia-se com uma certificação digital, obtida numa certificadora devidamente credenciada, onde são conferidos detalhada e presencialmente, todos os dados do solicitante, seja pessoa física ou jurídica.

Garantidora da emissão, endosso, aval e aceite do documento, a assinatura digital é considerada irrefutável, ou seja, quem a fez não pode negar a sua existência, assim como adere ao documento de tal forma que, caso seja interceptado e alterado, ele simplesmente deixa de existir. Assim, é impossível que haja um documento digitalmente assinado *rasurado*.

Na operação, é interessante que seja dado o “carimbo do tempo”, isto é, o carimbo do Observatório Nacional, que atestará a exata hora da operação. Isso assegura que, naquela hora, o certificado digital de quem assina não estava revogado, entretanto, não ter o carimbo do tempo não invalida a operação.

Aos mais céticos, faz-se necessário remeter:

- a) A MP 2200-2, que está em pleno vigor e dá fundamento jurídico para a assinatura digital certificada, dentre outros.
- b) Ao parágrafo 2º, art. 15 da Lei nº 5.474/1968, combinado com o parágrafo único do art. 8º da Lei nº 9.492/97, que permite o protesto da duplicata apenas mediante o envio de dados magnéticos, isto é, caracteres, dispensando a duplicata física.

Quando à cartularidade (necessidade de suporte material para o título), a doutrina, anteriormente mais conservadora, entende que: “*Como o documento eletrônico sempre incorporará a informação atualizada sobre a titularidade do crédito, não há o risco de o antigo credor apresentar-se como sendo ainda o titular do direito. Em nada preocupa, assim, o fim do Princípio da Cartularidade*”. (Fábio Ulhoa Coelho)

Já no que se refere à literalidade: “*O que não há no registro eletrônico, não há no mundo – será o brocardo daqui para a frente. Quer dizer, quando tiver o título de crédito suporte eletrônico, não produzirá efeitos cambiais, por exemplo, o aval concedido num instrumento papelizado*”. (Fábio Ulhoa Coelho)

De outra banda, a jurisprudência entende, pacificamente:

TJ/SP: Exequibilidade Duplicata virtual, objeto de endosso mandato à instituição financeira para cobrança. Suficiência do instrumento de protesto por indicação e comprovante de entrega das mercadorias para atestar a exequibilidade dos títulos. SENTENÇA REFORMADA RECURSO PROVIDO. (TJ/SP – APL: 10077341520148260577 SP 1007734-15.2014.8.26.0577).

STJ – ENVOLVENDO UMA EMPRESA DE FOMENTO COMERCIAL: As duplicatas virtuais – emitidas e recebidas por meio magnético ou de gravação eletrônica – podem ser protestadas por mera indicação, de modo que a exibição do título não é imprescindível para o ajuizamento da execução judicial. Lei 9.492/97. Os boletos de cobrança bancária vinculados ao título virtual, devidamente acompanhados dos instrumentos de protesto por indicação e dos comprovantes de entrega da mercadoria ou da prestação dos serviços, suprem a ausência física do título cambiário eletrônico e constituem, em princípio, títulos executivos extrajudiciais. 3. Recurso especial a que se nega provimento. (STJ - AREsp: 507843 SC 2014/0096900-4, relator: ministro Luis Felipe Salomão, data de publicação: DJ 10/12/2014).

Aclarado o tema, caso o operador ainda tenha medo do golpe, sempre é bom lembrar que operação digital alguma supera a necessidade de conhecer profundamente o seu cliente.



Alexandre Fuchs das Neves é advogado e consultor jurídico do SINFAC-SP – Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil Factoring do Estado de São Paulo

SINFAC-SP integra caderno “Serviços Especializados” na Folha de S.Paulo

Organizada pela Central Brasileira do Setor de Serviços (CEBRASSE), publicação foi criada para divulgar à sociedade a importância dos serviços especializados para o desenvolvimento do País

Encartado no dia 5 de fevereiro no jornal paulistano Folha de S.Paulo, o informe publicitário foi uma iniciativa das três entidades mantenedoras da Central Brasileira do Setor de Serviços (CEBRASSE): Sindicato das Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão de Obra e de Trabalho Temporário no Estado de São Paulo (SINDEPRESTEM); Sindicato das

Empresas de Asseio e Conservação no Estado de São Paulo (SEAC-SP); Sindicato das Empresas de Segurança Privada, Segurança Eletrônica e Cursos de Formação do Estado de São Paulo (SESVESP).

Editado trimestralmente, o primeiro número deste caderno trouxe como manchete “A especialização na economia brasileira”, e seu conteúdo demonstra a importância de diversos tipos de serviços, como o fomento

comercial, representado pela reportagem “Fomento comercial desponta como alternativa”, na página 10, sob responsabilidade do SINFAC-SP.

“No mercado nacional, por meio da mão de obra de seus 14,5 milhões de trabalhadores registrados em carteira profissional, os serviços abrigam ao todo mais de 790 mil empresas, que movimentam por ano cerca de R\$ 536 bilhões. O ta-

FOMENTO COMERCIAL DESPONTA COMO ALTERNATIVA *(integra do texto publicado pelo SINFAC-SP no encarte)*

Com as projeções para 2015 mostrando escassez e alta concentração de crédito, factoring promete crescer entre micros, pequenas e médias

Ao movimentar R\$ 130 bilhões por ano, o fomento comercial tem se transformado na tábua de salvação de milhares de empresas em dificuldade para gerar caixa e adquirir matérias-primas, uma tendência que tende a ser mantida neste ano.

Fortalece significativamente essa tese o fato de o setor bancário ter começado 2015 com um recorde na concentração de negócios. De acordo com o Banco Central, em 2014 as quatro maiores instituições financeiras do país detinham 71,4% do crédito disponível, contra 70,9% em 2007 e 69,4% no ano 2000.

Dados do SINFAC-SP, sindicato que representa o setor em todo o Estado, mostram que a indústria é o primeiro mercado

da área (36,32%), seguida por comércio (28,33%), serviços (26,39%) e agronegócio (8,95%). “Esses números ratificam a importância da atividade para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, que em média compõem 78,45% de nossas carteiras”, afirma Hamilton de Brito Junior, presidente da entidade.

Cada uma delas, em média, tem aproximadamente seis funcionários, atende 42 clientes ativos, realiza 175 operações por mês envolvendo em torno de 1.700 títulos com prazo médio de 47 dias, e movimentando cerca de R\$ 3 milhões.

Embora o fator de uma operação do gênero (3,5%, em média) possa parecer superior aos juros cobrados pelos bancos privados (por volta de 2,5% ao mês), essa impressão desaparece ao se considerarem tarifas como a TAC por operação e as conhecidas reciprocidades bancárias – títulos de capitalização,

aplicações financeiras de baixa rentabilidade, seguros etc.

Caracterizado prioritariamente pela compra de ativos financeiros provenientes de vendas mercantis, aliada à prestação de serviços ao cliente, o fomento comercial ainda não é regido por uma lei própria, mantendo-se sob os auspícios do Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF).

Possui, contudo, toda uma autorregulamentação com base no arcabouço legal de várias legislações esparsas e, principalmente, o Código Civil, além de haver projeto no Congresso incluindo um capítulo relativo à área no novo Código Comercial. E mesmo aguardando avanços em seu marco regulatório, o factoring já desfruta da segurança jurídica proporcionada por reiteradas decisões dos tribunais a seu favor.

“Nosso segmento fomenta as empresas,



Capa da publicação, que será produzida a cada três meses

manho da nossa atividade equivale em peso e força à nossa vontade de empreender num ambiente juridicamente seguro e socialmente justo, o que é muito difícil, pois ainda somos normatizados por uma súmula do TST”, afirma o presidente da CEBRASSE, Paulo Lofreta.

A edição nº 2 do encarte está prevista para o dia 7 de maio, e as próximas sairão a cada três meses, sempre na primeira quinta feira.

pois adquire seus créditos gerados pela venda a prazo de produtos e serviços, lhes proporcionando dinheiro vivo e, com isto, aumentando o poder de negociação nas compras à vista de matéria-prima”, justifica Hamilton, reforçando que o setor não atua em negócios envolvendo pessoas físicas, tampouco faz intermediação financeira, uma vez que opera exclusivamente com capital próprio, sem colocar em risco a poupança pública.

Uma das principais conquistas da área em 2014 foi a inclusão do art. 73-A na Lei Complementar 147/2014, que atualizou a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. O texto passou a proibir a recusa de sacados em pagar títulos legitimamente devidos a micros e pequenas empresas em poder de factorings e afins, prática definida por Brito Junior como abusiva e arbitrária, imposta a empreendedores que buscam apenas e tão somente manter equilibrado o seu fluxo de caixa.

Associação fortalece setor e gera benefícios a empresas e colaboradores

Ainda bastante praticada no Brasil, a política do “dividir para conquistar” sempre foi responsável pela fragmentação de ideias e estratégias em parcela considerável das empresas públicas e privadas, organizações sociais e entidades de classe.

Ao contrário dessa situação negativa, o SINFAC-SP tem mostrado, ao longo do tempo, que a força de um setor depende, essencialmente, de seu poder de atrair associados. “Se nos últimos anos obtivemos vitórias para a atividade e a categoria, foi graças ao trabalho abnegado da Diretoria e à força do apoio de seus associados”, afirma o presidente Hamilton de Brito Junior.

A associação ao Sindicato traz diversos tipos de benefícios, como consultorias jurídica e contábil, participação em eventos de capacitação e atualização, descontos e vantagens em produtos e serviços prestados por empresas e entidades parceiras em diversas áreas, como tecnologia da informação, educação, saúde, lazer, previdência privada, cartões de benefícios e consultas sobre situação de consumidores e empresas, entre outros.

Associar-se ao SINFAC-SP é muito fácil. Em primeiro lugar, é preciso que as empresas estejam em dia com as duas únicas contribuições praticadas pela entidade: Sindical Patronal e Assistencial Patronal.

A Ficha de Associação está disponível para download no site da entidade, no menu “Associação/Contribuições”. Para formalizar esta etapa, basta preencher e assinar a ficha, enviando-a pelo e-mail: sinfacsp@sinfac-sp.com.br, ou entregando-a na sede (Rua Líbero Badaró, 425, conjunto 183, 18º andar, Centro, São Paulo). Mais informações pelo telefone (11) 3105-0615.



Cursos e palestras – 1º semestre

2015

Abril: dias 8, 15, 16

Maio: dias 5, 20, 21, 27

Junho: dias 10, 17, 25

Julho: dias 1º, 15, 22, 29

Data	Palestra/Curso	Horário	Docente	Local
8 de abril	Palestra Garantias na Operação de Fomento Mercantil	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
15 de abril	Workshop Elaboração do Manual de Política e Procedimentos de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
16 de abril	Curso Resolução 21 COAF e Prevenção a Crimes de Lavagem de Dinheiro	9h às 18h	Alexandre Fuchs das Neves	Sorocaba
5 de maio	Curso Organização de Processos e Pessoas nas Empresas de Fomento Mercantil e Securitização	9h às 18h	Ernani Desbesel	Sede
20 de maio	Palestra COAF – Novas Regras e Procedimentos – Treinamento Básico em PLD/FT	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Bauru
21 de maio	Palestra Leitura Detalhada do Contrato Operacional – Fomento Mercantil – Securitização e Fundos de Investimento	13h30 às 17h30	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
27 de maio	Curso Técnicas de Negociação	9h às 18h	Domenico Di Bisceglie	Sede
10 de junho	V Encontro Regional dos Empresários de Fomento Mercantil	a partir das 8h	Evento	Campinas
17 de junho	Palestra Títulos de Crédito	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Piracicaba
18 de junho	Palestra Jurisprudência Aplicada ao Factoring e Securitização	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
25 de junho	Curso Gestão de Riscos nas Empresas do Setor	9h às 18h	Ernani Desbesel	Sede
1 de julho	Palestra Fomento a Produção	9h às 13h	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
15 de julho	Palestra Gestão de Bureaux de Crédito	9h às 13h	Boa Vista	Sede
22 de julho	Curso Resolução 21 COAF e Prevenção a Crimes de Lavagem de Dinheiro	9h às 18h	Alexandre Fuchs das Neves	Campinas
29 de julho	Curso Factoring para Iniciantes	9h às 18h	Domenico Di Bisceglie	Sede

Agenda sujeita a alterações

Para mais informações, acesse nosso site www.sinfac-sp.com.br, email: eventos@sinfac-sp.com.br ou ligue: (11) 3105-0615.

Sede SINFAC-SP: R. Líbero Badaró, 425 – conj. 183 – 18º andar – Centro – São Paulo

*Dia
10 de junho,
a partir
das 8hs.*

V ENCONTRO REGIONAL DOS EMPRESÁRIOS DE FOMENTO MERCANTIL

ROYAL PALM HOTELS E RESORT
Av. Royal Palm Plaza, 277 – Campinas