



# informativo SINFAC-SP

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



## BLINDAGEM CONTRA A RECESSÃO

Quinta edição do Encontro Regional dos Empresários do Fomento Mercantil, em Campinas, leva factorings e securitizadoras a debater os melhores caminhos para enfrentar a crise econômica que atinge o país

Páginas 6 e 7

**MENOS TRIBUTOS**  
**FACTORING REIVINDICA**  
**REDUÇÃO DE PIS E COFINS**

Página 5

**CONVENÇÃO COLETIVA**  
**NEGOCIAÇÃO SINDICAL**  
**TRAZ EQUILÍBRIO AO SETOR**

Página 10

# A crise é de todos



**O** Brasil está em recessão. É inevitável. As perspectivas para o segundo semestre de 2015 e todo o ano de 2016 são preocupantes. Em primeiro lugar, o corte de R\$ 69,9 bilhões em gastos, anunciado em maio pelo governo federal, ainda pode ser maior, e seus efeitos já são evidentes na oferta e na procura por crédito.

Ao mesmo tempo, a alta dos preços e da inflação, além da retração de 1,2% do PIB projetada para este ano, tornam o cenário nacional ainda mais tenebroso. Dados do Serviço de Proteção ao Crédito revelaram que em torno de 55,6% das pessoas físicas estão endividadas, enquanto 3,8 milhões de empresas, segundo a Serasa Experian, se encontram na mesma condição.

A fim de enfrentar esta dura realidade, nosso setor vem se movimentando com vistas a amortecer os impactos da já sentida diminuição no ritmo dos negócios realizados com os micro e pequenos empreendimentos. Para este público, rejeitado pelas instituições financeiras tradicionais, o fomento comercial tem sido a tábua de salvação na hora de obter capital de giro.

Realizado no dia 10 de junho, em Campinas, o “V Encontro Regional dos Empresários do Fomento Mercantil do SINFAC-SP” mostrou que ideias arrojadas e soluções tecnológicas mais eficientes são alternativas para superarmos este momento negativo.

Para o economista-chefe da Boa Vista SCPC, Flavio Calife, que apresentou a palestra *Cenário econômico com foco nas empresas do setor*, “em momentos de crise, as empresas de factoring têm papel essencial”. Com a mesma preocupação, empresários associados da Capital e do interior discutiram o tema em uma mesa-redonda, reforçando a necessidade de incrementar a troca de informações entre os *players* do setor.

Ainda em busca de caminhos menos acidentados para a atividade, esta edição do nosso informativo também trata da elevada carga tributária incidente nas operações de fomento comercial, essencialmente puxada pelo PIS e pela Cofins, que reduzem as margens de lucro das factorings.

Estamos lutando com todas as forças para acabar com esta distorção. Em Brasília, por exemplo, acompanhamos de perto a tramitação do Projeto de Lei nº 863/2015, que carrega as emendas 2 e 5, incluídas pelo deputado federal Laércio Oliveira, as quais dão isonomia tributária às empresas de fomento comercial em relação às instituições financeiras.

De fato, as indefinições certamente perdurarão mais tempo, mas enquanto nosso setor continuar mobilizado e unido, as vitórias serão alcançadas no tempo certo. Afinal, se a crise é de todos, cabe a nós unir os esforços necessários para vencê-la juntos.

Boa leitura!

*Hamilton de Brito Junior, presidente do SINFAC-SP*

**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  
Editor: Wagner Fonseca (MTb 15.155-SP)  
Editor-assistente: Luciano Guimarães (MTb 30.388-SP)  
Repórter: Jennifer Almeida (MTb 47.717-SP)  
Fotos: Bruno Leite e Reperkut

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

IMPRESSÃO: A&A Graphic Studio

TIRAGEM: 3.000 exemplares

# Sem tempo para lamentações

*Desde 1989 no mercado e testemunha de diversas recessões, a London Factoring não se abala com o atual cenário e continua em sua escalada de crescimento*

Vinte e cinco anos após ser pega literalmente de assalto pelo confisco da poupança promovido pelo governo Collor, em março de 1990, a London Factoring – então com pouco mais de cinco meses de existência – agora enfrenta mais uma entre as diversas crises econômicas pelas quais o país já passou, embora esta seja um pouco mais amena em comparação com a daquela época.

Enquanto aguardavam o fim do congelamento das contas e para se manter no mercado, os sócios-fundadores Salvador Roser e Walter Roberto Areias, além do gerente comercial Carlos Medeiros, usaram seu *know-how* empresarial dando consultoria a outras factorings iniciantes. Sem caixa, recorreram a dinheiro pessoal e a crédito bancário.

Com 20 colaboradores, a London Factoring integra o Grupo BRW, que emprega 272 pessoas e atua nas áreas de turismo, hotelaria, logística, construção civil e soluções imobiliárias. As operações do conglomerado se concentram em Guarulhos (SP), Rio de Janeiro, Extrema (MG), Jundiá (SP) e São Paulo (zonas Leste e Sul).

Mesmo esperando um ano difícil, a empresa confirmou que estratégias bem executadas fazem a diferença. “Em maio, já tínhamos atingido 160% da meta projetada para 2015, mostrando que mesmo nas crises as factorings conseguem gerar bons negócios”, enfatiza Salvador.

**SINFAC-SP: Como a atuação diversificada do grupo se reflete nas operações da London neste cenário de recessão?**

**Salvador:** O fomento comercial tem um papel muito importante na captação de recursos, inclusive pela tradição adquirida pela London desde 1989. Hoje, as nossas linhas de crédito são absorvidas pela factoring, e muitas vezes, servem também para alimentar as outras empre-

sas do Grupo BRW. Até agora, mesmo com a crise, nossos objetivos se encontram dentro das expectativas.

**SINFAC-SP: Qual é o perfil dos seus clientes?**

**Carlos:** Os clientes da factoring são diversificados, exceto por alguns setores em que optamos por não entrar. Quando abrimos oportunidades em determinado segmento, outras empresas da mesma área também acabam operando conosco.

**SINFAC-SP: Além disso, o fomento comercial também se caracteriza pela força do “boca a boca”, certo?**

**Carlos:** Isso mesmo. Embora a indústria seja um dos setores mais afetados pela atual situação, hoje focamos nela os nossos esforços, pois traz consigo oportunidades de negócios em todas as áreas, diferentemente dos segmentos ligados ao comércio e aos serviços.

**SINFAC-SP: Como atender um cliente de peso e, ao mesmo tempo, enfrentar a concorrência da indústria chinesa e a elevada carga tributária brasileira?**

**Salvador:** Promovemos um intenso trabalho de relacionamento com os novos clientes e buscamos conservar os mais antigos. Nossa estratégia baseia-se na atuação conjunta de quatro gerentes. Cada um pode atuar em qualquer local, e para compensar a perda ocorrida neste momento, contratamos dois novos gerentes no final de 2014, que atuam em mercados mais específicos. Esta opção tem mantido nosso posicionamento neste concorrido setor.



Sediada em Guarulhos e com 20 colaboradores, a empresa já superou meta de crescimento para o ano

**SINFAC-SP: Como os filhos de vocês participam dos negócios?**

**Salvador:** Participam ativamente. Tenho duas filhas, Tatiana e Bernadete, mas apenas a segunda trabalha no grupo, na área de logística. Já o Walter tem três filhos atuando no conglomerado: Walter Filho, no setor da construção civil; Roberto, no turismo, e Daniela Roser, que atualmente é gerente administrativa de negócios da London e foi escolhida, por nós, para futuramente assumir as operações da factoring.

**SINFAC-SP: Como vocês administram o relacionamento com tantos colaboradores?**

**Salvador:** Mostramos a eles todas as posições da empresa, com muita transparência. Os funcionários conhecem a real situação do negócio, e por essa razão sabem em que áreas precisam se esforçar mais ou menos. Nós temos um sistema de premiações que permite a eles, no final de cada ano, conseguir um 14º, 15º e até um 16º salário, benefícios obtidos ao se alcançar as metas estipuladas em cada ciclo. Nossa preocupação é sempre mantê-los motivados, mesmo em uma situação econômica difícil como a atual.

## PARCERIA

# Mais segurança nas operações de fomento

*Acordo firmado entre o SINFAC-SP e a Boa Vista SCPC amplia o acesso de empresas associadas a soluções de TI com valores diferenciados*

No momento em que as empresas de fomento comercial precisam lidar com margens de lucro ainda mais exíguas – situação que vem se agravando com a recessão no país – o SINFAC-SP e a Boa Vista SCPC fecharam acordo em torno de soluções tecnológicas para incrementar os negócios das factorings e das securitizadoras associadas à entidade.

O estabelecimento do convênio se deu no “V Encontro Regional dos Empresários do Fomento Mercantil do SINFAC-SP” (veja reportagem sobre o evento nas páginas 6 e 7), realizado em 10 de junho, em Campinas. O documento foi assinado pelo presidente do Sindicato, Hamilton de Brito Junior, e pelo diretor de produtos e parcerias estratégicas da empresa, William Timóteo.

A ideia é aumentar a segurança em todo o ciclo das operações, reduzindo a inadimplência. Em resumo, as análises sobre o cliente serão mais precisas e ajudarão a melhorar a rentabilidade. Com preços diferenciados, as ferramentas abrangem informações sobre o hábito de pagamentos de empresas e de consumidores de todo o Brasil.

E a parceria vai além. Os associados poderão participar de treinamentos e palestras promovidos pela Boa Vista SCPC. Ao

mesmo tempo, terão acesso a um Grupo de Informações Compartilhadas, voltado a aprimorar a análise do comportamento creditício do parceiro no mercado, visualizando antecipadamente seu comprometimento.

O acordo também prevê o acesso à Central de Risco Factor, criada para facilitar a análise de crédito e a gestão completa do comprometimento de cedentes e sacados com o setor.

Por meio deste canal, o empresário associado poderá se atualizar constantemente com informações comportamentais do cliente, on-line e em tempo real; ter visão exclusiva dos indicadores mais relevantes do fomento comercial, auxiliando na prevenção a fraude; visualizar mais facilmente dados sobre avaliação do grau de endividamento da empresa como cedente e sacado; e ter acesso a avaliação consistente e imparcial, possibilitando a redução da inadimplência e o aumento da rentabilidade da carteira de crédito.

“O acordo está dentro da filosofia do SINFAC-SP, que busca agregar valor ao atendimento ao associado ao oferecer a ele um produto de boa qualidade e que traga o melhor retorno. Neste momento de crise, nossa matéria-prima não é o dinheiro, mas a informação”, enfatizou Hamilton.



Ao lado de William Timóteo, da Boa Vista SCPC, presidente Hamilton assina convênio que traz benefícios aos associados

**netfactor mini**  
O SOFTWARE QUE VAI  
ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO

ARNOVA



**PORQUE PEQUENOS  
NEGÓCIOS TAMBÉM  
MERECEM  
GRANDES SOLUÇÕES.**

*Adquira o NetFactor Mini com condições especiais de preço de implantação e valor mensal para empresas com até 5 funcionários.*



O NetFactor Mini é o sistema que vai alavancar o seu negócio com módulos operacional, comercial, análise de crédito, financeiro e contábil totalmente integrados. **Tenha ferramentas exclusivas para análise de crédito, cobrança e checagem.**

Entre em contato conosco pelo email [comercial@orderby.com.br](mailto:comercial@orderby.com.br) ou telefone (51) 3223-3770, mencione que leu este anúncio na revista do SINFAC-SP e obtenha condições especiais para a contratação de nossos produtos.



# Setor exige menos tributos para atingir crescimento sustentável

*Ao longo de 2015, SINFAC-SP e entidades coirmãs têm elevado o tom de suas reivindicações em torno da queda das alíquotas do PIS e da Cofins nas operações de factoring*

**E**spremidas pelas pequenas margens de lucro e já sentindo os reflexos da recessão brasileira nos micro e pequenos negócios – principais clientes do setor –, as empresas de fomento comercial e as securitizadoras já reveem suas estratégias de negócios para o restante deste ano e o próximo.

Na outra ponta, as entidades representativas, entre as quais o SINFAC-SP e a ANFAC, vêm concentrando esforços para reverter este complexo quadro econômico-financeiro, promovendo sistemáticas conversas com parlamentares na esfera federal. O objetivo é tentar baixar a carga tributária incidente na atividade, especialmente o PIS e a Cofins, cujas alíquotas, somadas, atingem em torno de 7,2% – já abatidos os créditos tributários.

Atualmente sob análise do Congresso Nacional, esta demanda se encontra nas emendas 2 e 5 ao Projeto de Lei nº 863/2015, inseridas pelo deputado federal Laércio Oliveira. As emendas buscam isonomia para o factoring, equiparando-o – tributariamente – aos bancos e securitizadoras.

“As elevadas alíquotas do PIS e da Cofins são altamente danosas a todo o sistema de fomento comercial, pois esses tributos são cobrados como se as factorings fossem empresas comerciais enquadradas no Lucro Real, isto é, recolhendo uma alíquota de 9,25% contra os 4,65% arcados pelas financeiras”, argumenta o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior.

Segundo o dirigente, o factoring atua de forma diferenciada à dos bancos, ao englobar determinados nichos de mercado não focados pelo sistema bancário. “Operamos com empresas mesmo que tenham restrições na praça e não impomos quaisquer reciprocidades”, pondera, ao lembrar desta prática bastante usual, especialmen-

te quando a empresa tenta obter crédito.

De acordo com Hamilton, o paradoxo dessa situação se deu com a entrada das securitizadoras de crédito financeiro, imobiliário e agrícola na base da entidade, pois para elas o PIS e a Cofins são equiparados às alíquotas recolhidas pelas financeiras.

“Por absurdo que pareça, essa distorção fiscal está levando muitas factorings a se transformar em Fundos de Investimentos em Direito Creditórios (FIDC), segmento que tem tributação mais favorável”, explica.

## PLANEJAMENTO

Com exíguas margens de lucro, também por culpa do alto custo das operações, as factorings precisam rever suas estratégias de negócios para crescer de modo sustentável. Em outras palavras, é necessário muito planejamento.

“É preciso entender a essência das operações e do próprio funcionamento do mercado para buscar a máxima rentabilidade possível”, enfatiza o professor Ernani Desbesel, que costuma ministrar cursos para o SINFAC-SP.

O especialista defende que os empresários sempre levem em consideração o custo do dinheiro, os riscos envolvidos, os tributos incidentes, as despesas operacionais e, por fim, o lucro projetado, na hora de formar preços.

Além dos tributos, os empresários também devem aprender a desenvolver o senso crítico sobre as diferentes situações que se apresentam durante uma operação, pois dependendo da situação, o desfecho pode ser no Judiciário”, salienta Desbesel, reforçando que atitudes proativas ajudam a reduzir o risco jurídico. “Sempre que possível, os operadores devem ava-

liar situações rotineiras que podem influenciar positivamente ou negativamente o resultado de demandas judiciais, seja a empresa autora ou ré.

Sócia-diretora da Pleno Fomento, sediada em Campinas, a diretora suplente do SINFAC-SP Doriana Pieri Bento afirma que a busca por mais rentabilidade no setor deve ser encarada como um exercício constante que envolve ações de planejamento, devendo contar com a experiência e o embasamento dos operadores”, observa.



**Desbesel:** empresários devem considerar diversos aspectos da operação para formar preços com segurança



**Doriana:** planejamento é essencial para obter mais rentabilidade no setor

# Factorings e securitizadoras ajustam estratégias para minimizar riscos e gerar novos negócios

*Em Campinas, empresários do setor apontam o que têm feito para superar as dificuldades e aumentar a rentabilidade das operações*

**T**ransformar riscos em oportunidades não é tarefa fácil, especialmente em momentos de crise. No entanto, aqueles que enxergam perspectivas positivas em horas difíceis saem na frente. Esta máxima traduziu o atual estado de ânimo dos empresários do setor que estiveram no “V Encontro Regional dos Empresários do Fomento Mercantil do SINFAC-SP”, realizado no dia 10 de junho, em Campinas.

A troca de experiências e informações revelou a disposição das factorings e securitizadoras, ao buscar soluções para minimizar os efeitos negativos do aumento da inadimplência e da escassez de crédito ofertado pelos bancos.

“Momentos de crise podem significar a abertura de enormes oportunidades, embora venham acompanhadas de um caminho de riscos”, definiu o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior, enfatizando que

as empresas do setor precisam reforçar a segurança da informação nas suas operações. “A partir desta visão, os temas convergiram para os bureaus de crédito, as centrais de risco e o compartilhamento de dados entre os próprios participantes”, ponderou.

Responsável pela palestra “Cenário econômico com foco nas empresas do setor”, o economista-chefe da Boa Vista SCPC, Flavio Calife, afirmou que as factorings têm um papel essencial nos momentos de crise. “A crise atual é pior do que a de 2008, pois a de hoje afeta a oferta de crédito. O mercado está mais seletivo e as empresas passaram a ter mais dificuldades de gerar caixa e receita.”

O evento marcou a assinatura de acordo com a Boa Vista SCPC, a fim de beneficiar os associados do SINFAC-SP por meio de descontos em determinados produtos oferecidos pela empresa. *(leia reportagem na página 4)*

## **PRIORIDADES**

Apesar de o momento exigir cautela e maior foco nas questões de segurança da informação e de defesa contra golpes, os empresários do setor têm opiniões distintas ao enumerar prioridades para manter a perenidade e a rentabilidade dos negócios.

“O momento é de cautela, e as decisões devem ser tomadas com muito cuidado”, apontou Gilberto Carli Vascounto, sócio da Cambuí Finanças, durante a mesa-redonda “Oportunidades e desafios na crise” que reuniu empresários da Capital e do interior. O empresário revelou ter aumentado a sua estrutura interna de checagem e recheagem, além de montar uma área jurídica apenas para fazer cobranças amigáveis.

Há 24 anos no mercado, o empresário Valdir Gomes da Silva, sócio da Banpar e conselheiro fiscal do SINFAC-SP, comentou que todos os tipos de riscos inerentes à ope-



Hamilton enfatizou que este período de recessão no País pode significar o surgimento de novas oportunidades para o setor

ração devem ser analisados, com as empresas também realizando a pré-consulta das informações. “Já passei por várias crises de mercado, e muitas vezes ouvi que o Brasil quebraria, mas isso não aconteceu”, recordou.

Para o empresário Everaldo Moreira, presidente da Valecred e diretor suplente do SINFAC-SP, quem souber avaliar o risco e conseguir fugir dele terá sucesso na atividade. “Reduzir o risco significa aumentar a carteira de clientes. Escolhemos acelerar, buscando um nicho específico de negócios”, argumentou.

Já para o sócio da Bunfox Factoring Fomento Mercantil, Alexandre Correa Duarte, conservadorismo, controle e conhecimento são palavras-chave no atual cenário. “Um diferencial da empresa é trabalhar 100% com capital próprio para elevar a rentabilidade. Assim, preferimos perder uma operação a fazê-la de forma errada”, opinou.

Outro participante da mesa-redonda, o consultor jurídico do Sindicato, Alexandre Fuchs das Neves, preferiu diferenciar os personagens que fazem parte – direta ou indiretamente – do ambiente de negócios do fomento comercial. “Meu colega de factoring é meu colega e não meu inimigo; os nossos inimigos são os golpistas e os bancos”, ressaltou.

Moderador da mesa-redonda, o consultor Ernani Desbesel também levantou a bandeira do estímulo à troca de informações e experiências entre os empresários do setor. “Vamos acabar com o preconceito, aproximem-se uns dos outros, pois este aspecto é muito importante para o sucesso do negócio”, justificou.



Flavio Calife, da Boa Vista SCPC, afirmou que as factorings têm papel essencial nos momentos de crise



Lotado, o auditório do Royal Palm Hotels & Resorts recebeu empresários da Capital e de Campinas e região

## O QUE PENSAM OS EMPRESÁRIOS

As impressões dos participantes do “V Encontro Regional” sobre as discussões foram bem parecidas no tocante aos principais obstáculos a serem superados: inadimplência, queda na produção industrial, aumento de juros e da inflação.

“Mesmo com o cenário complicado, vislumbramos oportunidades no atual momento, pois são escolhas e temos que fazer as melhores”, destacou Roberto Xisto Ramalho Paes, da R2 Soluções. Ele e o sócio atuaram no setor bancário por muito tempo e hoje na R2 Soluções trabalham com as mesmas empresas com as quais se relacionaram àquela época. “Estas empresas passaram a ter dificuldades para obter crédito, o que nos abriu oportunidades”, declarou.

Na Apollo Factoring, 70% da carteira de clientes são indústrias, o que impacta bastante a rentabilidade do negócio. “Entretanto, é cada vez mais importante que os empresários se unam para buscar soluções”, analisa Fabio Henrique Loureiro Nunes, sócio da empresa.

Uma das saídas encontradas para enfrentar a crise econômica e minimizar os riscos é fazer contratos com garantia real em imóvel. Assim como Nunes, José Henrique Legaspe Moucachen Filho, sócio-proprietário da Moucachen Factoring, acredita na união do setor. “Confio muito que esta é a chance de os empresários trocarem informações para fortalecer esta cadeia produtiva com o objetivo de enfrentarmos a crise juntos”, reforçou.

Na visão de José Antonio Capelin, diretor da Advance Factoring, as oportunidades existem, mas é necessário estar atento a elas, pois o risco deve se intensificar um pouco mais. Da mesma forma, Jamir Crevelaro, do Grupo Perdizes, argumentou que é preciso ter muito cuidado na seleção de crédito. “O ideal é selecionar muito bem os sacados, não concentrando em um só segmento, prejudicando a empresa em caso de inadimplência”, sugeriu.

Embora este ano seja promissor na demanda por crédito, posto que os bancos estão cortando as operações e aumentando as exigências, os empresários devem ter os pés calçados. “As análises precisam ser mais criteriosas, pois dessa situação podem surgir demandas duvidosas”, frisou o empresário Derneval Fugolin, sócio da FS Tatuí Soluções Financeiras.

Um dos desafios enfrentados por André Dahmen Rodrigues, sócio da Dahmen Fomento, está na prospecção de clientes para equilibrar e concentração por cedente e sacado. “Estamos estruturando a área comercial, pois mesmo em um ano de crise dá para crescer, e é nesse período que aparecem as oportunidades”, contou.

Por fim, a empresária Edilane Pádua, da Fratto Fomento Mercantil, disse ser imprescindível discutir o modelo de operacionalização do negócio. “A troca de informações é fundamental, pois ela fornece muitos recursos para se analisar o crédito com mais segurança”, salientou.

# STJ afasta relação de consumo na atividade de factoring

*Supremo sedimenta a inaplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor na relação entre cedente e empresa de fomento comercial*

Alexandre Fuchs das Neves

Recente julgado em sede de Recurso Especial (Resp 1.219.210-RS), o Supremo Tribunal de Justiça, em voto de lavra do ministro Luis Felipe Salomão, entendeu que não existe relação de consumo entre a empresa de fomento comercial sedimentando que, “*com efeito, no caso em julgamento, verifica-se que a ora recorrida não é destinatária final, tampouco se insere em situação de vulnerabilidade, porquanto não se apresenta como sujeito mais fraco, com necessidade de proteção estatal, mas como sociedade empresária que, por meio da pactuação livremente firmada com a recorrida, obtém capital de giro para ope-*

*ração de sua atividade empresarial, não havendo, no caso, relação de consumo.*”

Esta decisão afasta exatamente um tipo de relação que de fato não existe, posto que a nossa atividade é a compra de ativos financeiros, sendo o valor obtido pela empresa cedente usado para seu capital de giro indistintamente.

Observe-se também a inexistência de vulnerabilidade da empresa contratante (cedente) para que possa ser considerada hipossuficiente.

Vejamos a ementa:

*Recurso especial nº 1.219.210 - RS (2010/0201178-2). Relator: ministro Luis Felipe Salomão. Recorrente: Safra Comércio e Transportes Ltda. Advogado: Luís Felipe Barros da Luz e outro(s). Recorrido: Cirio Administradora de Valores Ltda. Advogado: Alexandre Fuchs das Neves e outro(s). Ementa Recurso Especial. Contrato de factoring. Caracterização do escritório de factoring como instituição financeira. Descabimento. Aplicação de dispositivos do Código de Defesa do Consumidor à avença mercantil, ao fundamento de se tratar de relação de consumo. Inviabilidade. Recurso não provido. 1. As empresas de factoring não são instituições financeiras, visto que suas atividades regulares de fomento mercantil não se amoldam ao conceito legal, tampouco efetuam operação de mútuo ou captação de recursos de terceiros. Precedentes. 2. “A relação de consumo existe apenas no caso em que uma das partes pode ser considerada destinatária final do produto ou serviço. Na hipótese em que produto ou serviço são utilizados na cadeia produtiva, e não há considerável desproporção entre o porte econô-*

*mico das partes contratantes, o adquirente não pode ser considerado consumidor e não se aplica o CDC, devendo eventuais conflitos serem resolvidos com outras regras do Direito das Obrigações”. (REsp 836.823/PR, Rel. min. SIDNEI BENETI, Terceira Turma, DJ de 23/8/2010). 3. Com efeito, no caso em julgamento, verifica-se que a ora recorrida não é destinatária final, tampouco se insere em situação de vulnerabilidade, porquanto não se apresenta como sujeito mais fraco, com necessidade de proteção estatal, mas como sociedade empresária que, por meio da pactuação livremente firmada com a recorrida, obtém capital de giro para operação de sua atividade empresarial, não havendo, no caso, relação de consumo. 4. Recurso especial não provido.*

Ao negar o provimento, o STJ manteve o acórdão recorrido do TJ/RS (70037021029), pacificando a legalidade do fator de compras, posto que “*não é ilegal ou abusiva a cobrança de comissão (ou Fator de Compra) pela faturizadora, por constituir a forma pela qual é remunerada pela prestação do serviço. Remuneração esta que não se confunde com cobrança de juros, pois é composta pela diferença entre o valor constante no título e o montante efetivamente repassado à faturizada.*”

E, por não haver a contratação de juros e sim de fator de compras, não há que se falar em capitalização de juros na formação do preço de compra do ativo financeiro.

Esta é mais uma vitória incontestada do setor, que aos poucos constrói uma segurança jurídica capaz de balizar as suas atividades, encorajando o empresário a realizar fundados investimentos nas suas empresas.



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



# Planejamento evita má gestão tributária e eleva lucratividade

*Empresas de fomento comercial e de securitização devem continuar investindo em ações por mais eficiência operacional*

**E**mbora as constantes mudanças nas legislações e atualizações dos sistemas utilizados pela Receita Federal não sejam necessariamente novidades, as factorings – enquadradas no lucro real – e os escritórios contábeis que as atendem – terceirizados ou internos –, precisam se adaptar rapidamente para evitar problemas com o Fisco.

“Por intermédio do aprimoramento tecnológico e da redução ajustada de gastos, as empresas estão buscando maximizar sua eficiência operacional, melhorar as margens de lucros, especialmente agora, com a nossa economia destrozada”, afirma o consultor tributário e contábil do SINFAC-SP, Marco Antonio Granado.

Em geral, ocorrem casos de inconsistências ou falta de informações em obrigações acessórias, desobediência a regras de validação, erros de preenchimento de códigos e de outras informações operacionais. Um exemplo é a Escrituração Contábil Digital (ECD), obrigatória para as empresas do lucro real, cujo prazo da entrega dos dados de 2014 terminou em 30 de junho. Quem deixou de apresentá-la certamente vai ser multado, e dependendo do porte da empresa, o valor pode variar entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00 ao mês.

“Considerando a atividade de fomento comercial e suas peculiaridades, um grande passo para o setor será dado quando os gestores se conscientizarem sobre a necessidade de promover um planejamento estratégico que vise ações como o mapeamento de processos e a análise dos impactos nas rotinas das empresas”, argumenta o consultor jurídico do Sindicato dos Contabilistas de São Paulo (SINDCONT-SP), Henri Paganini.

Segundo o especialista, somente o aprimoramento técnico constante dos profissionais envolvidos em todo o processo, isto é, operadores de factoring e contadores, pode atenuar, ou mesmo acabar com esses problemas, levando os contribuintes a adaptar

a gestão empresarial às demandas do Fisco, inclusive à nova forma de escrituração contábil e fiscal.

“Os contribuintes enfrentam dificuldades de toda ordem, desde problemas com o próprio sistema, interpretação dos manuais, complexidade da obrigação acessória com o conteúdo a ser preenchido, bem como a insegurança com as constantes mudanças no regime tributário brasileiro”, enfatiza Paganini.

Na esteira deste pensamento do colega, Granado defende a adoção de um ostensivo planejamento tributário, que se caracteriza como um dos principais agentes para o sucesso ou não de uma empresa. De acordo com ele, a elevada carga tributária representa um significativo montante financeiro, o qual interfere diretamente no resultado econômico da empresa.

“O planejamento tributário tornou-se indispensável para as empresas, pois a legislação tributária brasileira é muito com-

plexa, com inúmeras leis e alterações. Esta ferramenta não deve ser confundida com sonegação, porque ela auxilia, por exemplo, a evitar o recolhimento de impostos em duplicidade”, explica Granado.

## LUCRO REAL

O consultor tributário e contábil do SINFAC-SP ressalta que a expressão lucro real significa o próprio lucro tributável, para fins da legislação do Imposto de Renda, distinto do lucro líquido apurado contabilmente.

De acordo com o art. 247 do RIR/1999, lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação fiscal. Sua determinação será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das leis comerciais.



**Granado:** contador defende a adoção de um ostensivo planejamento tributário para as empresas de fomento comercial e securitizadoras



**Paganini:** aprimoramento técnico dos operadores de factoring pode minimizar os problemas enfrentados pelo setor

## LUCRO PARA EFEITO FISCAL

Lucro contábil (LAIR) X Lucro Real

- **Lucro Real:** Lucro contábil ajustado de acordo com as exigências do Imposto de Renda.
- **Lucro Real:** Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR) + Inclusões (-) Exclusões.
- **Inclusões:** Despesas deduzidas na apuração do lucro contábil, mas não dedutíveis pelo Imposto de Renda.
- **Exclusões:** Deduções permitidas pela legislação do IR e não contabilizadas, ou contabilizadas por um valor inferior ao permitido pela contabilidade.

# Convenção Coletiva garante pleno direito de empresários e colaboradores

*Todos os anos o SINFAC-SP participa de 15 negociações no estado de São Paulo, onde cada pauta de reivindicações analisada envolve cerca de 80 cláusulas*

**M**arcada para o dia 1º de julho de cada ano, a data-base para o reajuste de salários e a revisão das condições de trabalho dos empregados em empresas de fomento comercial e de securitização, pertencentes às categorias representadas pelo SINFAC-SP, é o ponto alto de uma longa sequência de 15 convenções coletivas anuais realizadas em todo o estado de São Paulo.

Cada pauta de reivindicações chega a conter, em média, 80 cláusulas, que são negociadas com os sindicatos dos empregados para, posteriormente, irem à discussão em Assembleia Geral Extraordinária (AGE), onde os empresários do setor podem ou não aprová-las. Neste ano, ela ocorreu no dia 16 de junho. Após esta etapa, as contrapropostas do Sindicato precisam ser aceitas pelos

trabalhadores. Quando isto ocorre, ambas as partes assinam a Convenção Coletiva.

“Entretanto, caso a negociação não chegue a um bom termo, a questão é levada ao Tribunal Regional do Trabalho, em processo de Dissídio Coletivo, como já ocorreu em anos passados, culminando com acordo ou decisão judicial”, explica o advogado Ricardo Börder, especialista na área sindical e consultor jurídico do SINFAC-SP.

“Embora sejamos uma entidade patronal, nosso sincero desejo, como empresários e dirigentes, é também o bem-estar dos colaboradores das empresas de fomento comercial e das securitizadoras”, enfatiza o presidente do SINFAC-SP, Hamilton de Brito Junior.

Atualmente, o Sindicato diferencia-se, por exemplo, por ter um dos maiores valo-

res para o vale-refeição (R\$ 18,45) e concordar com o seguro de vida obrigatório para os empregados.

“Historicamente, as convenções coletivas com a participação do SINFAC-SP diferenciam-se das realizadas por outros setores, porque sempre existiram o diálogo e a disposição dos patrões em valorizar os colaboradores”, afirma o coordenador de RH da Maxiqualy Contas Assessoria Contábil e Auditoria, Marcio Luís de Azevedo Junior.

O especialista acrescenta que o Sindicato costuma ser bem flexível, característica que a maioria dos sindicais patronais brasileiras não tem. “Um exemplo é a estabilidade de 90 dias, concedida à gestante após o retorno do período de 120 dias de licença-maternidade”, acrescenta.

## LEGISLAÇÃO

O artigo 8º da Constituição Federal dispõe expressamente sobre o poder e o dever dos sindicatos em relação à representatividade que exercem acerca de suas categorias, sejam patronais ou profissionais.

Enquanto o inciso III estabelece a prerrogativa dos sindicatos na representação em defesa dos interesses coletivos ou individuais das respectivas categorias, em questões judiciais ou administrativas, o inciso VI do mesmo artigo estabelece a obrigatoriedade da participação das entidades sindicais nas negociações coletivas de trabalho.

“Já a CLT, por meio dos artigos 611 e seguintes, dispõe sobre as regras e exigências para a formalização de convenções coletivas de trabalho, que, no fundo, compõem as regras necessárias à harmonização das relações entre empregados e empregadores”, ressalta o advogado Ricardo Börder.



Azevedo Junior: SINFAC-SP prima pelo diálogo cordial entre patrões e colaboradores



Börder: entidades costumam negociar da melhor forma possível, mas quando não há acordo, cabe ao TRT decidir



# XIII CONGRESSO BRASILEIRO DE FOMENTO COMERCIAL

DE 20 A 22 DE ABRIL DE 2016 / FOZ DO IGUAÇU - PARANÁ

**Bourbon Hotéis & Resorts**



[www.anfac.com.br/congresso](http://www.anfac.com.br/congresso)

## Apoio

Realização



Organização



SINFAC ES



SINFAC PE



SINFAC-RJ  
União das Secretarias de Fomento Mercantil  
Participando do Trabalho de Mão de Juntos



SINFAC RO



Febraf  
Federação Brasileira de  
Fomento Mercantil - Factoring

# Cursos e palestras – 3º trimestre

2015

Julho: dias 15, 22

Agosto: dias 6, 12, 19, 27

Setembro: dias 1, 2, 10, 24

Data	Palestra/Curso	Horário	Docente	Local
15 de julho	Palestra “Gestão de Bureau de Crédito”	9 às 13 horas	Equipe da Boa Vista Serviços	Sede
22 de julho	“Treinamento e Combate à Lavagem de Dinheiro e Formação do Manual”	9 às 18 horas	Alexandre Fuchs das Neves	Campinas
6 de agosto	Palestra “Prevenção a Fraudes”	9 às 13 horas	Alexandre Fuchs das Neves	Araçatuba
12 de agosto	Curso “Gestão Estratégica”	9 às 18 horas	Ernani Desbesel	Sede
19 de agosto	Palestra “Prevenção a Fraudes”	9 às 13 horas	Alexandre Fuchs das Neves	Santo André
27 de agosto	Curso “Análise Financeira e de Crédito”	9 às 18 horas	Paulo Freire	Sede
1º de setembro	Palestra “Leitura Detalhada do Contrato Operacional”	9 às 13 horas	Alexandre Fuchs das Neves	Osasco
2 de setembro	Palestra “Duplicatas Virtuais e Nota Fiscal Eletrônica – CVM 53”	9 às 13 horas	Alexandre Fuchs das Neves	Sede
10 de setembro	“Gestão de Bureaus de Crédito”	9 às 13 horas	Márcio Lima Gonçalves	São José dos Campos
24 de setembro	“VIII Simpósio dos Empresários de Fomento Comercial do Estado de São Paulo”	a partir das 8 horas	Evento	São Paulo

## Agenda sujeita a alterações

Para mais informações, acesse nosso site: [www.sinfac-sp.com.br](http://www.sinfac-sp.com.br), e-mail: [eventos@sinfac-sp.com.br](mailto:eventos@sinfac-sp.com.br) ou ligue: (11) 3105-0615.

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



**Setembro**

## VIII Simpósio dos Empresários de Fomento Comercial do Estado de São Paulo

Local: **FECOMERCIO SP**

Rua Dr. Plínio Barreto, 285, 3º andar, Bela Vista, São Paulo (SP)