



informativo SINFAC-SP

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

Análise de Crédito, aspecto crucial para o sucesso

Página 8

**ENDOSSO E DIREITO DE REGRESSO,
SEGUNDO MINISTRO DO STJ**

Páginas 4 e 5

**BOA-FÉ: REGRA
OU EXCEÇÃO?**

Página 6

2010: o ano do Factoring



Não se trata, acreditem, de algum exercício de futurologia. A afirmação acima, por mais que pareça exageradamente otimista, na verdade se baseia em fatos, estatísticas, números e tendências. Em nosso setor, que gira mais de R\$ 60 bilhões por ano no Brasil, é praticamente impossível fazer previsões sem qualquer embasamento.

Crescimento do PIB na faixa dos 5%, investimentos em infraestrutura, busca ascendente de crédito são apenas alguns dos fatores positivos que temos em mira para dizer que 2010 reúne excelentes condições de ser um ano realmente memorável para o Factoring.

Afinal, nossa categoria vem ganhando cada vez mais a confiança dos empresários, na mesma proporção em que as sociedades de fomento mercantil investem na segurança e modernização de suas operações.

Sob este ponto de vista, o SINFAC-SP vem trabalhando sem parar. Em fevereiro último, por exemplo, celebramos parceria com a Fecomercio, a fim de estimular o reconhecimento, por parte das empresas dos mais diversos setores, dos títulos de seus credores negociados com as factorings, um tema que também pode ser visto nesta edição, em excelente entrevista concedida pelo ministro Humberto Gomes de Barros, do STJ.

Posso afirmar ainda que esta condição só foi atingida graças ao trabalho sério de nossa entidade, de seus diretores – de hoje e de ontem – e de todos os nossos associados. Chamo isso também de idealismo, estado de ânimo, aliás, demonstrado igualmente nas páginas deste jornal, que incluem o testemunho do jovem Fernando Galucci, membro da uma nova geração de empresários do Factoring que tem sido pródiga em ideias e ideais.

Mas boa vontade sem técnica é muito pouco, como demonstra interessante reportagem com o consultor de empresas Carlos Alexandre de Braga Almeida, que toca nesta edição num tema dos mais delicados de nossa área: a análise de crédito. Ele mostra quais medidas devem ser tomadas pelas factorings para evitar riscos e como implantar uma eficiente política nesse campo.

Na mesma linha, o desembargador catarinense Nelson Schaefer Martins fala da boa-fé entre as partes de um contrato, trazendo seu vasto arcabouço jurídico para dirimir as dúvidas acerca do modo como as sociedades de fomento mercantil devem conduzir este expediente.

Esperamos, portanto, que as informações contidas nesta nova edição do INFORMATIVO SINFAC-SP contribuam de alguma forma para que você e seu negócio extraiam deste ano tudo de bom que ele promete. Boa leitura!

Pio Daniele, presidente

PIO DANIELE
Presidente

MARCUS JAIR GARUTTI
1º Vice Presidente

HAMILTON DE BRITO JUNIOR
2º Vice Presidente

FERNANDO GALUCCI
Diretor Administrativo-Financeiro

LUIZ CARLOS CASANTE
Diretor Técnico

WAGNER CASTILHO R. FERNANDES
Diretor de Relações com o Mercado

LUIZ F. DIAS LYCARIÃO DA TRINDADE
Diretor Regional - Área Metropolitana SP

EVERALDO MOREIRA
Presidente Conselho Fiscal

JOSÉ CARLOS FRANCISCO
1º Conselheiro

FERNANDO A. REGADAS JUNIOR
2º Conselheiro

SINFAC-SP
Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil –
Factoring do Estado de São Paulo
Rua Mario Amaral, 172 - Conj. 132
CEP 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

REPERKUT COMUNICAÇÃO
Jornalista responsável: Wagner Fonseca (MTB 15.155) -
Revisor: Fábio Guedes - Secretária de redação: Natali Alencar -
Atendimento: Carla Oliveira
Textos e fotos: Reperkut Comunicação S/S -
Fone: (11) 5084-1809 - www.reperkut.com.br

ACARÁ GRÁFICOS & EDITORES
Projeto gráfico e editoração eletrônica - Fone: (11) 3803-8612 -
www.acara.com.br

IMPRESSÃO
GT Editora

Imagem da capa: AGB Photo/Photos to Go

Tiragem: 2.500 exemplares

A força de um ideal



Fernando Galucci,
diretor administrativo
financeiro do SINFAC-SP

Com o idealismo típico da juventude e a maturidade de quem já sabe aonde quer chegar, Fernando Galucci almeja muitas conquistas no Fomento Mercantil.

Nessa entrevista concedida ao INFORMATIVO SINFAC-SP, o jovem empresário formado em administração de empresas conta por que escolheu o Factoring como esteio de sua carreira, bem como os

ideais que o moveram a aceitar a cadeira de diretor administrativo financeiro do Sindicato.

INFORMATIVO SINFAC-SP: De onde vem seu interesse pelo Factoring?

Galucci: Durante o curso de administração de empresas que fiz pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), optei por fazer todos os meus trabalhos acadêmicos sobre Factorings, ao invés de escolher grandes multinacionais – caminho seguido pela maioria dos alunos –, e à medida que conhecia melhor as empresas de fomento mercantil, ia crescendo o meu interesse sobre o segmento.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Como se deu o seu ingresso definitivo no setor?

Galucci: Coincidindo com o período em que concluí a faculdade, a Atrium – empresa de Factoring que tinha como sócios meu pai e meu irmão – não estava passando por bons momentos. Com a experiência que adquiri ao trabalhar em grandes empresas na área de consultoria empresarial, tinha duas opções: seguir minha carreira numa empresa de médio ou grande porte ou tentar o negócio próprio. Após muita reflexão e conversas com meus familiares, optei por ficar na Atrium e ajudá-la a crescer novamente.

INFORMATIVO SINFAC-SP: E quais aspectos você avaliou para fazer tal escolha?

Galucci: Foi mais por idealismo, pela oportunidade de fazer a diferença na vida de pequenas e médias empresas. Quem têm status são as grandes, mas quem dá o giro na economia são as PMEs. Se um dia elas desaparecessem, as grandes seguiriam o mesmo destino. Acabamos criando um vínculo muito forte com nossos clientes.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Como foi a sua entrada no Sindicato?

Galucci: Em julho de 2008, fui convidado a ocupar o cargo de diretor-administrativo financeiro. Aceitei este desafio também movido pelo idealismo, pois acredito que assim posso colaborar com o setor como um todo, além de fazer a diferença para as pequenas e médias empresas. Se pensarmos que o Factoring começou a ganhar

corpo no Brasil apenas na década de 80, vemos que ainda há muito a conquistar. É muito gratificante poder contribuir de alguma forma para o setor se tornar cada vez mais reconhecido, ajudando-o a se estruturar e criar uma base sólida para deslanchar nos próximos anos.

INFORMATIVO SINFAC-SP: De que maneira a experiência obtida na sua empresa tem contribuído para o desenvolvimento da entidade?

Galucci: A maior parte das factorings que compõem o SINFAC-SP é composta por grandes e médias. O perfil da minha empresa é outro, menor. Com isso, trago uma visão que agrega muito nesse sentido, pois as necessidades da pequena empresa são diferentes.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Em que tipo de ações você gostaria que o SINFAC-SP estivesse cada vez mais envolvido em prol do segmento?

Galucci: O Sindicato precisa fornecer um ambiente saudável de compartilhamento de informações entre os empresários. Fazemos isso com os simpósios e cursos técnicos, por exemplo. Afinal, apesar de sermos todos concorrentes, estamos no mesmo barco e, se não tomarmos alguns cuidados no mercado, de uma forma geral, o segmento também pode ser prejudicado como um todo. É da mesma forma importante dar um suporte para as novas factorings, para mostrar a elas como funciona uma parceria de verdade, independentemente do porte e do tempo de vida da empresa.

EVENTO TÉCNICO
SINFAC - SP

15 DE ABRIL DE 2010
(QUINTA-FEIRA)
14h30 às 18h30

LOCAL: FECOMERCIO SP
Rua Dr. Plínio Barreto, 285
3º andar Bela Vista – São Paulo

Inscreva-se para participar

Empresas Associadas:
Gratuitas
(limitadas a disponibilidade de vagas)

Empresas Sindicalizadas:
Gratuita - 1 participante por Empresa

Demais Interessados:
Limitadas a disponibilidade de vagas

Informações
www.sinfac-sp.com.br

Legitimidade endossada



Humberto Gomes de Barros, ministro do Superior Tribunal de Justiça

“Não posso conceber o exercício do fomento mercantil sem a garantia do regresso contra o endossante; o empresário dessa atividade que exonera de responder pelos títulos que alienou terá certamente vida curta em seu negócio.”

Há exatos dois anos ele se notabilizou junto ao segmento do Fomento Mercantil pela atuação que teve como relator do Recurso Especial 820672, julgado pelo Superior Tribunal de Justiça.

Com aprovação unânime dos ministros do STJ, uma factoring teve reconhecido, naquela ocasião, seu direito de executar um cheque endossado, abrindo com isso precedente de grande repercussão.

Nesta entrevista exclusiva concedida a **INFORMATIVO SINFAC-SP**, o ministro Humberto Gomes de Barros relembra o episódio e revela detalhes da histórica decisão.

INFORMATIVO SINFAC-SP: A forma como a questão do endosso foi conceituada e teve sua validade jurídica aceita pelo STJ naquela oportunidade foi um marco, sem dúvida, para o setor de factoring em nosso país. Em quais preceitos legais se baseou tal decisão?

Ministro Gomes de Barros: Meu voto assentou-se em dispositivo mais que centenário: o Art. 32 do Decreto 2.044, de 31 de dezembro de 1908, cujo texto diz: “o portador que não tira, em tempo útil e forma regular, o instrumento de protesto da letra perde o direito de regresso contra o sacador, endossadores e avalistas”. Preceito idêntico é consagrado no direito internacional, pelo Art. 15 da Lei Uniforme a que o Brasil aderiu em 1968. Esse dispositivo diz, simplesmente, que “o endossante, salvo cláusula em contrário, é garantia tanto da aceitação como do pagamento da letra”. O direito de regresso contra o endossante é outorgado ao portador. Vale dizer: a qualquer pessoa que possua licitamente o título; nada importa o modo pelo qual a cártula foi adquirida. A Lei das duplicatas (L. 5.474/68) repete o dispositivo, no Art. 13, § 4º.

Não sei de onde a doutrina retirou a tese de que o direito de regresso desaparece quando o endosso resulta de negócio oneroso. Sei apenas, e disse no voto condutor do acórdão, que a restrição ao direito de regresso desobedece a várias leis federais e tratados internacionais incorporados ao

nosso direito positivo. O STJ – o tribunal da federação – não poderia permitir que vários dispositivos de leis federais fossem simplesmente ignorados.

Meu voto lembrou, ainda, que a Constituição Federal consagra, entre as garantias individuais, o princípio da legalidade (ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei - Art. 5º, II, da CF/88). Ora, retirar do endossatário um direito que a Lei outorga é violar garantia constitucional.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Em sua visão, o que mudou nos meios jurídicos em relação a esse aspecto desde então?

Ministro Gomes de Barros: Acredito que uma orientação do Superior Tribunal de Justiça, superando uma discussão e traçando o rumo da respectiva solução, constitui mudança substancial.

INFORMATIVO SINFAC-SP: E no mercado em si, o senhor tem notícias de transformações decorrentes desse acórdão? Como interpreta isso?

Ministro Gomes de Barros: Não tenho acompanhado de perto a evolução desse problema. Em 2008 aposentei-me e deixei o STJ. Retornei à advocacia, mas não me apareceu qualquer questão relacionada com o tema. Acredito, contudo, que a discussão evoluiu no sentido de se respeitar o direito de regresso contra o endossatário. Uma circunstância singela fortalece minha crença: as empresas de factoring continuam a funcionar. Não posso conceber o exercício do fomento mercantil sem a garantia do regresso contra o endossante; o empresário dessa atividade que exonera de responder pelos títulos que alienou terá certamente vida curta em seu negócio.

De outro lado, não me parece razoável a tese de que o empresário de fomento mercantil tem obrigação de conferir o status de cada sacado nos títulos que adquire. Para sentir o absurdo de semelhante exigência, basta imaginar a compra de duplicatas sacadas por uma loja de roupas ou material de construção. Haveria tanta conferência que o

negócio levaria uma enormidade de tempo para se consumir.

INFORMATIVO SINFAC-SP: O que estaria faltando para o endosso assumir, na prática, o alcance que sua fundamentação jurídica em torno dele tão bem conseguiu demonstrar?

Ministro Gomes de Barros: Substancial parcela das pessoas que atuam no fórum e nas universidades carece de uma visão precisa sobre a natureza e o funcionamento das empresas de fomento mercantil.

Muitas delas enxergam o termo factoring como eufemismo para esconder uma atividade que todos abominamos: a agiotagem. Por falta de nitidez na compreensão e injustificado preconceito, tais indivíduos procuram sempre motivos e fundamentos capazes de suprimir a atividade.

Outro fator a ser eliminado é o descompromisso com a Lei. Considerável parcela de nossos julgadores entende que a lei não obriga o juiz. Em vez dela, o magistrado deveria procurar supostos e indefinidos “princípios”, que brotam da imaginação, como coelhos sacados das cartolas nos espetáculos de mágica. A “jurisdição principiologista” orienta-se pela máxima “é mais grave ofender um princípio que desobedecer à lei”. Os corifeus dessa tendência esquecem o princípio – este sim, fundamental – da legalidade. Não percebem que a obediência a leis públicas, legítimas e anteriores é uma conquista da civilização, na busca pela segurança jurídica.

Quem julga sem compromisso com a lei está, em verdade, praticando ditadura: a mais arrogante das ditaduras; a ditadura judicial.

Advoguei trinta anos, antes de ser conduzido, pela OAB, ao STJ. Sei, portanto, como doem o preconceito e a arrogância judiciais.

Tenho para mim que o endosso voltará a ter o alcance prático para o qual foi concebido, quando a lei for obedecida em sua real destinação social.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Que considerações podem ser feitas sobre a

garantia do regresso decorrente do endosso?

Ministro Gomes de Barros: O direito de regresso contra o endossante é um – pode-se dizer – requisito do direito cambiário. Sem ele, instaurar-se-ia o império da falsidade e do estelionato: o comerciante inescrupuloso poderia sacar títulos frios, contra devedores inexistentes e aliená-los ao faturador, que quedaria indefeso, arcando com monumentais prejuízos. O direito de regresso – como todo o direito cambial – é resultado de experiências seculares. Não pode ser sacrificado em homenagem a falsos princípios.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Há anos tramita no Congresso Nacional um projeto de lei versando sobre a atividade do fomento mercantil. O senhor acredita que a promulgação de um dispositivo relacionado à área repercute sobre a questão do endosso? Em caso afirmativo, de que forma?

Ministro Gomes de Barros: No Brasil, sofremos de uma síndrome a que o jornalista Alberto Dines chama “legismania”: só acreditamos em qualquer fenômeno ou atividade, quando existe uma lei específica para defini-lo e discipliná-lo. Acredito que o fomento mercantil, no Brasil, funciona satisfatoriamente, dispensando regulamentação específica. No entanto, para afastar perplexidades como esta, que envolve o direito de regresso, valeria o advento de um texto normativo.

INFORMATIVO SINFAC-SP: O que as empresas e entidades representativas do setor de factoring podem e devem fazer desde já para que prevaleçam princípios constitucionais como isonomia e livre iniciativa nas pendências cotidianas relativas ao endosso e ao direito de regresso, por exemplo?

Ministro Gomes de Barros: Tenho medo de opinar sobre questões sobre as quais não tenho experiência. Acredito, porém, que uma forma de prevenir eventuais tentativas de fuga à responsabilidade pelo endosso seria exigir-se do endossante – a

“O endosso voltará a ter o alcance prático para o qual foi concebido, quando a lei for obedecida em sua real destinação social.”

cada operação de factoring – uma declaração expressa de que se responsabiliza por eventual direito de regresso.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Como o senhor resumiria o papel do fomento mercantil na economia brasileira e o impacto sobre ele decorrente do entendimento errôneo de alguns setores sobre o instituto do endosso e a própria atividade do factoring, de uma forma geral?

Ministro Gomes de Barros: Para mim, fomento mercantil é atividade comercial em que a mercadoria é o título de câmbio, em suas diversas modalidades (hoje englobadas sob o nome de “recebíveis”).

Ela se apoia sobre dois atributos das cambiais, milenarmente reconhecidos: autonomia e materialidade. Por efeito dessas qualidades, os recebíveis têm o status de coisas postas no comércio. O fomentador os adquire, como os fregueses do faturado adquiriram as mercadorias que este vendeu. Graças a esse comércio secundário, o pequeno comerciante consegue transformar seus créditos em dinheiro vivo, necessário ao pagamento de compromissos imediatos e à reposição de estoques.

Como em qualquer negócio mercantil, o comprador tem direito à repetição por vícios redibitórios. Por que, então, o adquirente de títulos cambiais carece de tal faculdade? Tanto mais, quando a própria lei internacional o assegura!

A Boa-fé e os contratos de factoring

O desembargador do Tribunal de Justiça de Santa Catarina, Nelson Schaefer Martins, classifica o princípio da boa-fé como “imperativo ético e norma que condiciona e legitima a experiência jurídica, inclusive os contratos”.

Por isso, ao formalizar uma operação de factoring, ele destaca que as empresas do setor – considerado uma atividade comercial atípica – devem adotar alguns cuidados específicos nos instrumentos firmados, de modo a não extrapolar a sua função social, tampouco abrir a guarda para os golpes e fraudes, a cada dia mais frequentes.

A seguir, uma verdadeira aula sobre o tema, ministrada por um profissional que

acumula nada menos do que 30 anos dedicados à magistratura.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Em que pese a presumível e desejável boa-fé entre as partes que negociam, quais são os cuidados básicos a serem tomados pelas factorings durante a elaboração dos contratos?

Schaefer: A atividade comercial atípica praticada pelas empresas de factoring, consistente na prestação de serviços mais compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis das empresas-clientes, pessoas jurídicas ou físicas a estas equiparadas, e deve ser regulada pela observância de cláusulas de contrato específico que contenha a clara identificação das partes e informações inequívocas a respeito da comissão de prestação de serviços e diferencial na aquisição de créditos.

INFORMATIVO SINFAC-SP: A que aspectos as empresas de fomento mercantil devem estar mais atentas para não tomar medidas conflitantes à sua função social?

Schaefer: Às empresas de fomento mercantil cumpre a severa observância dos preceitos jurídicos que proíbem a realização de operações privativas de instituições financeiras e a cobrança de comissões e diferenciais em taxas transbordantes do fator ANFAC, bem como abusar da necessidade da empresa-cliente, com a obtenção de lucros ou vantagens excessivas em virtude da vulnerabilidade da cliente.

INFORMATIVO SINFAC-SP: E como os empresários do setor podem se proteger de eventuais golpes?

Schaefer: Os administradores das empresas de factoring devem estar atentos às origens dos títulos apresentados para negociação, com a correta identificação dos clientes e manutenção de registros e cadastros e comunicação das operações financeiras ao COAF – Conselho de Controle das Atividade

des Financeiras sempre que surjam indícios de origem duvidosa dos títulos recebíveis.

INFORMATIVO SINFAC-SP: E quando uma empresa de fomento mercantil adquire uma duplicata, por exemplo, qual o limiar da Boa-fé com relação à obrigação desta empresa de exaurir a verificação da veracidade do negócio jurídico subjacente?

Schaefer: A atividade de fomento mercantil ou factoring envolve a prestação cumulativa e contínua de compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo e prestação de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de créditos, de seleção de riscos e de acompanhamento de contas a pagar e a receber.

O factoring, na modalidade de transferência de direitos creditórios, além de exigir a lavratura do contrato de cessão que ao fomento agrega-se, consolida-se por meio de endosso, que é forma especializada e típica dos títulos de crédito.

O contrato de fomento mercantil pode ser considerado como contrato atípico, autorizado pelo Código Civil no art. 425, desde que observadas as normas gerais fixadas em lei.

A empresa de factoring (faturizadora) ao adquirir a duplicata por endosso, deve assegurar-se que o título preenche os requisitos legais a saber: aceitação regular ou acaso não aceita, acompanhamento da fatura e dos comprovantes de recebimento das mercadorias (Lei n. 5.474/1968, art. 15, inc. II, alíneas a e b).

O fomento mercantil pressupõe parceria e confiança. O contrato de factoring é bilateral, inominado ou atípico e não envolve relação de consumo.

As bases do contrato de fomento mercantil estão assentadas no princípio da boa-fé em que são observados, além das regras jurídicas, outros valores como equidade, probidade, veracidade, equilíbrio contratual

Nelson Schaefer Martins, desembargador do Tribunal de Justiça de Santa Catarina



Momentos marcantes

No dia 12 de janeiro, o presidente Pio Daniele, acompanhado pelos vices Marcus Jair Garutti e Hamilton de Brito Junior, compareceu à Faculdade de Direito do Largo São Francisco para prestigiar a posse da nova presidente do Instituto dos Advogados de São Paulo. Ao substituir Maria Odeete Duque Bertasi, Ivette Senise Ferreira tornou-se a segunda mulher ao ocupar o cargo em 135 anos.

Já em 1º de fevereiro, juntamente com o diretor regional – Área Metropolitana SP, Luiz Fernando Dias Lycarião da Trindade, Daniele esteve na reunião do Fórum do Empreendedor, realizada na sede do SESCON-SP, durante a qual foi discutida a nova metodologia utilizada para o cálculo do Seguro de Acidente de Trabalho, mudança cujos efeitos podem vir a prejudicar empresas de todos os portes.

No final do mesmo mês, a entidade esteve na comemoração do 61º aniversário e da solenidade de posse da diretoria executiva do SESCON-SP e da AESCON-SP para o período 2010-2012, ocasião em que foi representado pelo presidente Pio Daniele; o vice-presidente Hamilton de Brito Junior; o conselheiro fiscal Fernando Regadas e o diretor regional – Área Metropolitana de São Paulo, Luiz Fernando Dias Lycarião da Trindade.



SINFAC-SP na posse da nova diretoria do IASP...



... e na festa durante a qual o SESCON-SP comemorou 61 anos

e respeito aos usos e costumes do lugar (Código Civil, arts. 113, 187 e 422).

Se dos empresários faturizadores exige-se atenção aos fins sociais e econômicos do contrato, com observância da lealdade, da ética e da diligência comercial, em contrapartida dos seus clientes faturizados espera-se que cumpram com os deveres de veracidade, legalidade e honestidade ao negociar duplicatas, que são títulos causais e que por isto devem estar necessariamente associado à venda mercantil anterior.

A empresa de fomento pode exercer o direito de regresso contra o faturizado cedente nas seguintes hipóteses: a) ilegitimidade do título, crédito inexistente por emissão de duplicata fria, compensação, antecipação, prorrogação de prazo de pagamento sem o consentimento do faturizador, vício e evicção (Código Civil, arts. 295 e 447); b) inadimplemento por parte do sacado, desde que cláusula do contrato preveja a responsabilidade do cliente faturizado pela solvência do devedor conforme interpretação das normas dos arts. 295 e 296 do Código Civil, 25 da Lei n. 5.474/1968 e 15 do Anexo I do Decreto n. 57.663/1966.

INFORMATIVO SINFAC-SP: O que dizer, então, sobre ações por danos morais decorrentes de protesto de duplicata que não correspondam a uma compra e venda mercantil, onde a empresa de fomento tenha agido na defesa de seu crédito e o emitente com o dolo específico de lesar terceiros?

Schaefer: O protesto indevido de duplicata gera o dever de indenizar inclusive por danos morais, mesmo que se trate de pessoa jurídica (Súmula 227 do Superior Tribunal de Justiça), sendo dispensável até a prova judicial do prejuízo.

A faturizadora que aponta duplicata a protesto deve suportar o risco da atividade especialmente se falta ao título lastro

causal que possibilitasse seu saque pela empresa sacadora (cedente-faturizada). Neste caso, segundo precedentes do Superior Tribunal de Justiça, não importa que a faturizadora cessionária tenha agido de boa-fé. A faturizadora sujeita-se, nesse passo, às consequências decorrentes de sua negligência, consubstanciada no recebimento do título sem a exigência de cópia das notas fiscais comprovando a entrega da mercadoria (Ag 1226214-RS, rel. Min. Sidnei Beneti, DJU 07.12.2009; Edcl no Resp 254.433-SP).

Embora a lei assegure ao endossatário de boa-fé levar o título a protesto para preservar seu direito de regresso contra o emitente endossante (Lei n. 5.474/1968), caso trate-se de duplicata desprovida de causa ou não aceita, responde a faturizadora por danos causados ao sacado em virtude do protesto por esta promovido.

INFORMATIVO SINFAC-SP: Em caso de condenação, devem ambas as empresas serem condenadas solidariamente e em valores iguais?

Schaefer: A empresa de fomento mercantil que adquire a duplicata assume o risco que é próprio do negócio. Se leva a protesto a duplicata, ainda que só para garantir o direito de regresso, está legitimada passivamente para responder a ação judicial por danos morais e até materiais, mesmo que a sentença ressalve seu direito de regresso.

No caso que se questiona, não se cogita da solidariedade do art. 265 do Código Civil, salvo se no contrato de fomento mercantil a circunstância esteja expressamente definida. Por outro lado, desde que no contrato de factoring esteja ressalvada a responsabilidade do cliente faturizado, nos casos indicados na resposta anterior a empresa de fomento demandada em juízo pode valer-se da prerrogativa do Código de Processo Civil, art. 70, inc. III, que prevê a denunciação da lide.

O importante papel da análise de crédito

Especialista destaca as diversas medidas que devem ser tomadas pelas factorings para evitar riscos, bem como implantar uma eficiente política de crédito



Carlos Alexandre de Braga Almeida

A recente crise financeira internacional incluiu entre suas consequências diretas para as empresas dos mais diversos segmentos o aumento da inadimplência por parte das pessoas jurídicas.

Segundo levantamento realizado pela Serasa Experian, cresceu em 18,8% o número de compromissos financeiros não honrados pelas empresas no ano passado, em comparação com 2008.

Esse preocupante quadro serviu para acender a luz de alerta nas factorings, evidenciando a importância de se realizar uma detalhada análise de crédito antes de concretizar os negócios com seus clientes.

Para o consultor de empresas Carlos Alexandre de Braga Almeida, ao fazer a análise de crédito, uma série de procedimentos deve ser verificada para evitar uma transação mal-sucedida, a começar pela busca de informações sobre eventuais ações judiciais envolvendo cedentes nas áreas cíveis, trabalhistas e criminais.

As ações que mais chamam a atenção dos analistas, segundo ele, são as de cobrança. “As liminares que proíbem os bancos de

dados de crédito de informarem a seus clientes sobre restritivos da empresa, antes que as ações tenham transitado em julgado, devem exigir dos analistas uma especial atenção e pleno conhecimento do conteúdo das ações geradoras, antes da sugestão do crédito”, ensina o empresário da Cantus Consultoria.

Outro fator de grande importância no auxílio a essas análises, na sua avaliação, é a troca de informações entre as empresas de factoring sobre seus clientes, tanto de maneira informal, quanto recorrendo às centrais de risco administradas pelos bancos de dados cadastrais. “É fundamental que a grande maioria das empresas de factoring seja associada às centrais e delas participe ativamente adotando como rotina diária o fornecimento de dados de seus clientes”, sustenta Almeida. “Sabemos, porém, que várias empresas do setor não gostam de dar informações sobre seus clientes, sob a alegação de evitar o assédio dos concorrentes, mas essa situação acaba gerando mais insegurança”, pondera.

PLANEJAR É PRECISO

Para o consultor de empresas, uma política de crédito muito bem definida e profissionais qualificados são outros ingredientes igualmente vitais para o sucesso de uma factoring.

“A política de crédito é capaz de auxiliar toda a equipe nas prospecções, análises de crédito e operações diárias, além de contribuir na organização da empresa e até mesmo na tomada de decisões”, ressalta o especialista, ao destacar que essa medida ajuda o empresário, independentemente de seu porte, a desenvolver uma gestão mais profissional e com menor influência de aspectos pessoais e emocionais em suas ações.

Ele ressalta ainda a necessidade do contínuo aprimoramento dos colaboradores, principalmente daqueles responsáveis pela coleta de informações, como os gerentes comerciais. “Este trabalho não é para leigos e deve ser desenvolvido por pessoas muito bem treinadas, conhecedoras das ferramentas de análise de crédito e de confiança dos gestores financeiros, sendo de grande importância para a tomada de decisões”, acentua.

Mas, se por acaso a empresa vier a sofrer com uma análise de crédito deficiente, Almeida ensina o caminho das pedras para reverter esse quadro. “Em primeiro lugar, deve-se analisar se o atual analista é um profissional qualificado para aquele posto; em seguida, deve-se encaminhá-lo para treinamentos específicos sobre crédito; concomitantemente, a direção da empresa deve rever ou implantar sua política de crédito, sendo que a participação das chefias e dos analistas nisso tudo é muito importante; por último, deve-se preparar toda a equipe para a implantação da política e reorganização dos procedimentos resultantes desta mudança”, conclui.

MBA
Gestão de Negócios de Fomento Mercantil

Objetivos:

- Proporcionar aos participantes conhecimento adequado das imposições legais relativas a atividade, de maneira que possam montar com eficácia sistemas de controle de gestão e operacionalização de sistemas adaptados a necessidades específicas;
- Apresentar e discutir análise de valor e risco; diagnóstico financeiro, medidas de valor e risco e a escolha de investimentos;
- Integrar gestão de valor e gestão de riscos dentro da política geral do negócio.

Módulos

- Gestão
- Instrumentos de apoio
- Finanças
- Factoring

Informações
acesse www.sinfac-sp.com.br

Data: 16 de Julho de 2010.
Local: Sede do Sinfac-SP
Rua Mario Amarel, 172 - conj. 132 - São Paulo
Horário: Segunda-feira: 18:30h às 22:30h;
Sábados: 08:00h às 13:30h.
Fone: 11 3869-2208
E-mail: sinfacs@sinfac-sp.com.br

Cada participante receberá um Notebook.

Realização: **SINFAC-SP** Apoio: **SINAC** **FAI** Promoção: **FAI**