

Depois da crise, as empresas de fomento e o mercado atual

* Carlos Alexandre de Braga Almeida

O setor viveu algumas particularidades nos últimos dezoito meses. Inicialmente sofreu, como todas as empresas brasileiras, com a crise iniciada nos Estados Unidos com a quebra do Lehman Brothers. A insegurança fez parte do cotidiano de todas as factorings. Num segundo momento, com a falta de recursos nos bancos, as empresas de fomento aplicaram junto a seus clientes e até junto a tradicionais clientes de bancos, todos os seus recursos financeiros. Os fatores (taxas) foram aumentados, proporcionando boa rentabilidade.

No início do ano, em artigo publicado neste informativo, demonstrei preocupação quanto à qualidade do crédito que era oferecido. Os bancos travaram o crédito, selecionando com mais critério e aumentando suas exigências nas operações. O setor de factoring sofreu com alguns clientes, mas, nos parece, que nada muito acima do que está acostumado.

A crise mundial não chegou ao fim, mas no Brasil temos sentido, e os dados estão aí para confirmar, que se iniciou um processo de retomada do crescimento. O mercado interno, voltou a crescer e sinaliza muito bem para o próximo ano.

No mercado financeiro estamos assistindo o retorno ao quadro de meados de 2008. Os bancos estão com recurso para aplicação, tanto para capital de giro, quanto para capital fixo. O índice Bovespa voltou aos níveis de então, e o dólar em queda está deixando preocupados os gestores financeiros das empresas exportadoras.

As empresas de factoring voltaram a sentir a grande concorrência dos bancos, principalmente dos bancos estatais. É difícil para o setor acom-

panhar as taxas dos bancos. Sobre questões de preço, normalmente perdemos a concorrência. A grande maioria dos clientes do setor são empresas cujo crédito está limitado. Temos a coragem de conceder-lhes crédito em função dos sacados que nos oferecem. Estes clientes pagam preço mais elevado do que aqueles dos bancos exatamente em função de suas dificuldades de crédito.

Nossa preocupação aumenta na medida em que temos presenciado concorrências onde os clientes, mesmo tendo dificuldades creditícias – restritivas cadastrais, limites tomados, problemas documentais, ausência de formação de duplicatas, dentre outros – estimulam disputa entre empresas de fomento e conseguem fatores (taxas) reduzidos, quase no nível daquelas praticadas pelos bancos.

As empresas de fomento mercantil que trabalham exclusivamente com recursos próprios, praticando taxas reduzidas para clientes de baixa qualidade de crédito – nível elevado de risco – terão grande dificuldade na remuneração adequada do seu capital.

A determinação dos fatores (taxas), levando em consideração os riscos, o mercado e a rentabilidade que se pretende alcançar, é uma das grandes dificuldades na gestão das empresas de factoring.

* Consultor de empresas – ecantus@terra.com.br

Contabilizando seus Negócios

Responsável técnico: Contador José Xavier Cunha | CRC - MG 20731

TEL (31) 3273.6262

Av. Bernardo Meesters, 424 - DEP 30190-280 - Belo Horizonte - MG - Brasil

DECISÃO
Assessoria e Consultoria Ltda
SOLUÇÃO DAS SUAS
Consultoria em serviços contábeis de Factoring
Serviço de contabilidade tributária "on line"
Atendemos BH, interior e outros estados.
decisao@contabilizando.com.br

ACS
Consultoria e Informática
Mecânica

Programa de Gestão Administrativa Financeira (GAF)

Consultoria Geral em Inovação

Sistemas Integrados Comerciais

Sistemas de Factoring

Projetos e Manutenção de Sistemas Especiais

R. Rubi, 373 - Prado - Belo Horizonte - MG CEP: 30410-090 Telefax: (31) 3371-5440
E-mail: santiaqo@uai.com.br Site: www.acsconsultoria.com

Natal mais feliz para centenas de crianças atendidas em creches

Em continuidade às iniciativas de cunho social que visam contribuir para tornar melhor a vida de pessoas que precisam de apoio, o Sindisfac-MG realiza, pelo terceiro ano consecutivo, a Campanha do Brinquedo.

Para alegrar o Natal de crianças atendidas em creches de todo o estado, o Sindisfac-MG mobiliza as empresas filiadas numa iniciativa que tem arrecadado recursos suficientes para a aquisição de brinquedos que chegam a crianças atendidas em creches e

unidades da Apae no estado.

Em 2007 e 2008, a campanha de adesão promovida pelo sindicato, com a contribuição das empresas filiadas, reuniu recursos suficientes para adquirir mais de 3.000 brinquedos.

Como nos anos anteriores, os brinquedos serão entregues ao Serviço Voluntário de Assistência Social (Servas) que se responsabiliza por sua distribuição a entidades cadastradas em seu bando de dados.

Empresas que contribuíram para tornar mais alegre o Natal de crianças em creches de todas as regiões de Minas

Agiliza Fomento Mercantil; Alcance Fomento Mercantil; Alicerce Fomento Mercantil; Betim Factoring; Capitaliza Fomento Mercantil; Carvalho & Loureiro Fomento Mercantil; CCE Factoring Fomento Comercial; Ceres Factoring; Consultoria Fomento Mercantil; Credibras Factoring Fomento Mercantil; Credifácil Fomento Mercantil e Investimentos; Duarte Factoring; Exata Factoring; Express Factoring; Facilita Factoring; Factoring Brasil: Fina Max e Cadastros; Global Factoring; Gran Fomento Empresarial; Harpa Factoring Sociedade Fomento Mercantil; IB Assessoria Mercantil; Ipafac Factoring Fomento Comercial; Ipyranga Factoring Fomento Comercial; Jafa Factoring Fomento Comercial; JB Factoring; Jedal Factoring Fomento Mercantil; JMG Factoring e Fomento Comercial; L&S Fomento Mercantil; Lumen Fomento Mercantil; Mais Factoring Fomento Comercial; Master Consultoria e Negócios; Master Money Fomento Comercial; Maximo Factoring Fomento Comercial; Mega Factoring; Milagre Factoring Fomento Mercantil; Minas Cash Fomento Mercantil; Minas Valores Factoring; MM Factoring Administração e Negócios; Mterra Serviços e Fomento Mercantil; Novo Factoring Fomento Mercantil; OMG Factoring Fomento Comercial; Pouso Alegre Factoring Fomento Mercantil; Prosper Fomento Comercial; Realiza Factoring; RJR Fomento Mercantil; RM Fomento Mercantil; Suporte Fomento Mercantil; Telechance Fomento Mercantil; Trust Factoring; Valoriza Fomento Mercantil; VDL Fomento Mercantil; VPC Factoring; Sindicato das Empresas de Factoring de Minas Gerais-SINDISFAC-MG

NOVAS EMPRESAS FILIADAS

- Fenícia Fomento Mercantil Ltda. – Pouso Alegre
- Vitoriana Fomento Mercantil Ltda. – Contagem



Av. Amazonas 311 – conj. 1105 a 1108
CEP 30180-000 – Belo Horizonte – Minas Gerais



infor / FACTORING

Nº 81

Nov./Dez./2009



Empossada nova diretoria do Sindisfac-MG

Jeferson Terra Passos é o presidente da diretoria eleita empossada para o triênio 2009/2012.

Em entrevista, ele analisa o momento do setor e as metas estabelecidas para o período. *Páginas 3 e 4.*

E MAIS

■ **Resposta** – Veja, na *página 2*, a análise sobre os efeitos da resposta do sacado à notificação da cessação, em resposta à consulta enviada por empresa de factoring à consultoria jurídica do Sindisfac-MG.

■ **A crise e o factoring** – A crise mundial ainda não chegou ao fim, mas no Brasil já se iniciou o processo de retomada do crescimento. O consultor Carlos Alexandre analisa, na *página 5*, como fica o mercado, pós-crise, para as empresas de fomento mercantil.

■ **Campanha do Brinquedo** – O Sindisfac-MG realiza, pelo terceiro ano consecutivo, a Campanha do Brinquedo, que tem contribuído para tornar mais alegre o Natal de crianças atendidas em creches de todo o estado. Na *página 6* a relação das empresas filiadas que contribuíram.

Expediente infor/FACTORING

Publicação do Sindisfac-MG
Sindicato das Empresas de
Factoring de Minas Gerais

Presidente

Jeferson Terra Passos

Vice-presidente

Alexandre Lucena Pereira
da Fonseca

Diretor Financeiro

José Roberto Pereira

Diretor Administrativo

Jair Eustáquio Durães Alkmin

Diretora Técnica

Mônica Santos Coutinho

Diretores Suplentes

Gercinéia Dias de Oliveira
Vinicius Luiz Canhestro

Conselho Fiscal

Moacir Álvaro Diniz
Marco Antonio Lacerda
Valter José Leal

Conselho Fiscal – Suplentes

Wagner da Rocha Carvalho
Anderson Fraga Rodrigues
Trindade
Rubens Barros de Carvalho

Secretário-executivo

Geraldo Wilton da Mata

Jornalista Responsável

Ângela Labanca

Diagramação

Claudia Andrade Tartaglia

SINDISFAC

Av. Amazonas, 311
Conj. 1105 a 1108
Cep: 30.180-000
Belo Horizonte - MG
Telefones: (31) 3201-0359 e
3273-7884 - Fax: (31) 3273-6758
E-mail:
sindicato@sindisfac.com.br
E-mail do presidente:
presidente@sindisfac.com.br
Site do Sindisfac:
www.sindisfac.com.br

Da resposta do sacado à notificação da cessão: efeitos

* **Leonardo Bragança de Matos**

Em consulta que nos foi formulada recentemente, fomo questionado acerca da validade da notificação suprir o canhoto de recebimento de mercadorias ou de prestação de serviços. A questão merece ser analisada com a retidão merecida.

Para tanto, necessário se faz atentar para o comando do art. 15, II, da Lei nº. 5.474/68, a denominada Lei de Duplicatas, segundo o qual a duplicata poderá ser cobrada pela via executiva se, em caso de não estar aceita, cumulativamente, (a) haja sido protestada, (b) esteja acompanhada de documento hábil comprobatório da entrega e recebimento da mercadoria e (c) o sacado não tenha, comprovadamente, recusado o aceite, no prazo, nas condições e pelos motivos previstos nos arts. 7º e 8º da lei de regência. No caso, atentamos para o item (b).

Ressalte-se que a entrega da mercadoria implica no aportar do produto no local de domicílio do sacado (em seu estabelecimento comercial ou residência) ao passo que o recebimento é o apossamento da mercadoria quando a mesma é tida em conformidade com o que foi solicitado (quantidade, cor, qualidade, prazo, preço). E tal se aperfeiçoa exaurido o prazo de 10 (dez) dias que o art. 7º da lei em comento dispõe ao sacado para devolver a duplicata acompanhada de declaração por escrito contendo as razões da falta de aceite. Neste caso, entregue a mercadoria e não o posta nenhuma escusa pelo sacado, temos que a notificação substitui o canhoto da nota fiscal. No entanto, reputamos de fundamental importância que dito documento esteja acompanhado da fatura.

Outrossim, indaga-se se tal posituação, também, sobressai da hipótese de, inobstante à resposta formulado nos moldes delineados, o sacado eximir-se da obrigação que lhe é exigida aduzindo que a mercadoria não lhe foi entregue ou não o foi no prazo e forma contratados. Isto é, o sacado escusa-se do pagamento do título ao argumento de que a declaração foi prestada antes mesmo de exauridos os prazos para a entrega da mercadoria ou para a recusa ou não do título. Nessa hipótese, há de prevalecer a boa-fé, de modo que, da declaração prestada pelo sacado, depreende-se em favor da factoring a presunção de veracidade de que a compra-e-venda aperfeiçoou-se em toda a sua inteireza, competindo ao sacado fazer prova contra as suas próprias declarações.

Mesmo diante da presunção de veracidade da declaração prestada pelo sacado, ainda enfrentamos entendimento inflexível, no sentido de que a mesma não substitui o canhoto da nota fiscal que, em sendo extensão desta, também é considerado documento fiscal, não podendo ser substituído por qualquer outro. Daí a razão de, mais uma vez, orientarmos que as análises que antecedem à aquisição do crédito seja feita da forma mais ampla possível de modo a minimizar os riscos.

* **Consultor Jurídico SINDISFAC**



Durante cerimônia realizada no dia 29 de setembro, em Belo Horizonte, foi empossada a nova diretoria do Sindisfac-MG. Na ocasião, o presidente eleito, Jeferson Terra Passos recebeu os cumprimentos de Régis Barros de Carvalho, presidente de 2001 a 2009, que registrou seu orgulho e seu agradecimento pelo apoio e participação dos filiados durante o período em que esteve à frente da entidade.

O presidente eleito para o triênio 2009/2012 destacou em seu discurso, em nome, “o sentimento de responsabilidade da diretoria deste sindicato que reúne empresas cuja atividade é motivo de orgulho. Apesar de todas as restrições que ainda sofremos junto a alguns grupos e das dificuldades que enfrentamos no cotidiano, temos a dimensão exata da nossa importância na sociedade”.

Em nome da diretoria, ele destacou “o compromisso de uma gestão empenhada em ampliar e consolidar uma estreita rede que permita manter e ampliar o espaço conquistado, apesar do pouco tempo da atividade de factoring no Brasil”.

Nesse contexto, ressaltou, “é fundamental o estabelecimento de relações políticas e empresariais nos mais variados segmentos, visando não só a divulgação de imagem positiva, mas também o fortalecimento da atividade. Estreitar cada vez mais as relações com nossos filiados é a condição primeira para todas as nossas metas sejam alcançadas, foi outro ponto que o presidente empossado”.

Foram empossados: presidente: Jeferson Terra Passos; vice-presidente: Alexandre Lucena Pereira da Fonseca; diretor Financeiro: José Roberto Pereira; diretor administrativo: Jair Eustáquio Durães Alkmin; diretora técnica: Mônica Santos Coutinho; suplentes: Gercinéia Dias de Oliveira e Vinicius Luiz Canhestro – Fianza Factoring. No conselho fiscal, tomaram posse: Moacir Álvaro Diniz; Marco Antônio Lacerda e Valter José Leal. São suplentes no conselho fiscal: Wagner da Rocha Carvalho; Anderson Fraga Rodrigues Trindade e Rubens Barros de Carvalho.



EGECON
Empresa de Assessoria Gerencial e Contábil Ltda.

• Serviços Contábeis em geral
• Serviços Gerenciais e de Administração
• Especialização em Contabilidade de Factoring

Responsável Técnico:
JEFERSON TERRA PASSOS
CNPJ: 06.908.212/0001-00

QUADRA DE ESPECIALIDADES:
- CONSULTORIA DE GESTÃO EMPRESARIAL
- FISCALIDADE - INTELIGÊNCIA FISCAL

Rua da Bahia, 370 - Conj. 303 a 306 - Centro - Telefones: (31) 3273-4848 / 3273-8200 / 3273-4841
Belo Horizonte / Minas Gerais - E-mail: agesso@terra.com.br

Estabelecer bases estratégicas para reforçar união entre empresas

Em entrevista ao InforFactoring, o presidente Jeferson Terra Passos define alguns pontos do plano de atuação que sua diretoria pretende implementar

Como empresário do setor, agora à frente da diretoria do Sindisfac-MG, qual sua avaliação sobre o cenário do fomento mercantil no momento e sua importância para o universo de micro, pequenas e médias empresas, responsáveis, hoje, por mais de 80% dos postos de trabalho no País?

Não vejo um cenário muito fácil para o nosso setor. Principalmente em função da alta carga tributária incidente sobre as operações de fomento e a tendência de queda das taxas de juros bancários indicando uma maior confiança do setor bancário na atividade produtiva, incluindo as micro, pequenas e médias empresas e, consequentemente, crédito mais fácil e barato. A alta carga tributária imposta ao factoring nos impede de trabalhar com um fator competitivo sem comprometer a rentabilidade do setor. Esta situação se torna mais dramática nas pequenas e médias empresas de fomento mercantil. Mais uma vez a história se repete – em tempos de crise o setor financeiro se retrai e lá estão as empresas de factoring presentes e de mãos dadas com o empresário; em tempos de crescimento econômico, o fisco nos impede de trabalhar como gostaríamos.

Em função dessa avaliação e das dificuldades enfrentadas pelo setor, quais as ações e metas propostas pela atual diretoria no apoio e fortalecimento das empresas de factoring?

A proposta da nova diretoria é estreitar o relacionamento com o associado. Pretendemos nos aproximar dele através de contatos diretos e constantes. Para sentirmos o que ele pensa, estamos promovendo neste mês uma pesquisa junto ao associado cujo resultado irá nortear os nossos próximos passos.

Pretendemos, também, estabelecer bases estratégicas do sindicato em localidades distantes da capital com a criação de diretorias regionais.

Quais as ações previstas visando à consolidação de uma imagem positiva e transparente sobre a atividade, que tem se mostrado como vital na capitalização de empresas?

Pretendemos dar continuidade ao belo trabalho das diretorias nossas antecessoras divulgando cada vez mais a imagem do factoring junto às entidades jurídicas e empresariais de nosso estado.

Cursos, consultorias, convênios e parcerias são alguns dos serviços prestados pelo sindicato, visando, sempre, o aprimoramento das empresas e o crescimento do setor. Há novidades a serem implementadas nessa área?

Inicialmente pretendemos concentrar os esforços na reformulação completa dos cursos ofertados pelo sindicato e na promoção de workshops pelo interior. A curto prazo pretendemos melhorar os serviços de consultoria jurídica e técnica aos associados. As demais ações dependerão do resultado da pesquisa que estamos promovendo.

A responsabilidade social é preocupação constante de toda a sociedade e também do Sindisfac-MG. O que está previsto para ser trabalhado pelo sindicato, de forma conjunta com as factorings filiadas?

Além da manutenção da parceria com o Servas, o que tem sido motivo de orgulho para todos os associados, pretendemos estender nossa ação para mais uma ou duas entidades filantrópicas de forma contínua.

CONFIABILIDADE EM SISTEMAS DE GESTÃO:
solução completa para factoring e cartões.

MAIS DE
900 CÓPIAS
UNICIDAS
EM TODO O BRASIL.

CONHEÇA NOSSOS SERVIÇOS:
- sistema de gestão de factoring - sistema de contábil deste gerencial - administração de cartões

standby

ACESSE: www.stand.com.br
RUA BAHIA, 370 - CENTRO - BELO HORIZONTE - MG - TEL: 31 3273 7337