

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO,
ATUÁRIA E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**MICROEMPRESAS:
EVOLUÇÃO, ESTUDO E CONTABILIDADE
NO CONTEXTO BRASILEIRO**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Cássio Pinheiro Soares Bezerra

Fortaleza, Ceará

Junho / 1995

MICROEMPRESAS: EVOLUÇÃO, ESTUDO E CONTABILIDADE NO CONTEXTO BRASILEIRO

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Cássio Pinheiro Soares Bezerra

Fortaleza, Ceará

Junho / 1995

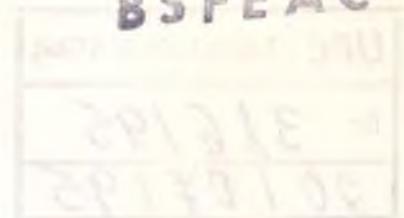
Esta monografia destina-se à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis pelo Departamento de Contabilidade da Universidade Federal do Ceará, sua reprodução ou quaisquer outras formas de divulgação devem obedecer às normas científicas.

Coordenador do Curso

Professor da Banca Examinadora

Professor Orientador

Cássio Pinheiro Soares Bezerra
Matrícula: 890678-5



Pensamento:

“Há uma grande diferença se fala um Deus ou um herói; se um velho amadurecido ou um jovem impetuoso na flor da idade; se uma matrona autoritária ou uma ama delicada; se um mercador errante ou um lavrador de pequeno campo fértil (...)”

(Horácio, Arte Poética)

Agradecimentos:

A DEUS

Aos meus pais por tudo que fizeram e ainda fazem por mim.

Especial carinho à minha namorada por seu incentivo.

À professora Fátima de Souza Freire pela sua orientação e auxílio na realização desta monografia.

Aos professores, que fazem parte do curso de Ciências Contábeis, minha admiração, respeito e apreço por sua dedicação, amor à profissão e exemplo de integridade moral e cívica.

Sumário

1. Introdução	
2. Breve Histórico	8
2.1. O Que é Microempresa	9
2.2. Enquadramento	10
2.3. Privilégios	12
2.4. Apoio Creditício	14
2.5. Obrigações de uma Microempresa	14
3. Constituição de uma Microempresa	17
3.1. As Diversas Formas de Sociedade	17
3.2. A Firma Individual	18
3.3. A Sociedade por Cotas de Responsabilidade Limitada	19
3.4. Abertura da Microempresa	20
4. A Contabilidade da Microempresa	23
4.1. A Importância da Contabilidade	23
4.1.1. A Questão do Capital de Giro	24
4.1.2. Os Custos Operacionais	27
4.1.2.1. Custos Fixos	28
4.1.2.2. Custos Variáveis	29
4.1.2.3. Quadro Sinóptico	29
4.1.2.4. Cálculo do Ponto de Equilíbrio	31
5. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)	33
5.1. Histórico	33
5.2. A Importância do SEBRAE	34

6. Dados da Sobrevida das Micro e Pequenas Empresas	36
6.1. Fatores Externos	37
6.1.1. A Nossa Realidade	37
6.1.2. Participação no Mercado	37
6.1.3. Dificuldades de Contratação de Mão-de-Obra Qualificada	38
6.1.4. Falta de Acesso às Fontes de Financiamento	38
6.1.5. Difícil Acesso a Processos Mais Avançados	38
6.1.6. Exigências de Natureza Fiscal e Financeira	39
6.2. Fatores Internos	39
6.2.1. Fatores Ligados ao Próprio Microempresário	39
7. Conclusão	41
8. Bibliografia	42

1. Introdução

As enormes transformações deste final de século apontam uma globalização da economia mundial, evidenciando a imperiosa necessidade de adaptação, por parte do empresariado, a essa nova realidade.

Como consequência natural, os agentes econômicos são forçados a tomar atitudes ativas, sinergizando ações, visando aproveitar oportunamente tais mudanças. Neste contexto, o Governo como principal tomador de decisões em nosso país, aplica, ou pelo menos tenta passar à sociedade, uma política séria, competente e dinâmica de incentivo à micro e pequena empresa. E, inserido neste novo cenário, sempre com a preocupação constante de ofertar, incentivar e garantir condições para as pessoas com espírito empreendedor, de iniciar e/ou manter seus próprios negócios, o Governo implantou a política de incentivo às Micro, Pequenas e Médias Empresa (MPME).

As micro e pequenas empresas são relevantes, possuem vidas próprias, criam empregos, geram riquezas e, principalmente, dão retorno à sociedade, quando pagam tributos.

Há de se notar a principal diferença das micro e pequenas empresas para qualquer outra: o seu porte.

Será que as micro e pequenas empresas estão devidamente assistidas ao nível de importância que merecem?

O que uma pessoa precisa saber para ser um microempresário, em termos de informações básicas?

Tentando responder a essas indagações, o presente trabalho tem como objetivo apresentar a evolução, estudo e controle contábil das microempresas no contexto sócio-econômico brasileiro.

Esta monografia está dividida em cinco partes. A primeira apresenta um breve histórico das microempresas (MEs), bem como suas características no Brasil. Em seguida, demonstra-se como pode ser constituída uma ME, a relevância da contabilidade na gestão da empresa, a importância do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) no contexto sócio-econômico brasileiro. E, finalizando com uma análise do índice de mortalidade das mesmas.

2. Breve Histórico

É verdadeiro afirmar que as MPME têm seu embrião nos pequenos negócios, ou seja, em uma padaria, em um bar, em armazéns, minifundios, nas atividades artesanais, nos pequenos serviços e assim por diante.

O grande impulso dessas atividades se deu, como elucidam os historiadores, na passagem do Sistema Monárquico Escravagista para o Sistema Republicano de governo, precisamente em 1889.

Nos primórdios de nossa República, o maior dos constitucionalistas, Rui Barbosa, mais tarde cognominado o “Águia de Haia”, tomava a defesa dos pequenos ao advertir que a regra da igualdade não consiste senão em aquinhoar desigualdades (tratar em igualdade, seria desigualdade flagrante e não igualdade real).

*“A política econômica do novo regime foi formulada por Rui Barbosa, então ministro da Fazenda, que acreditava ingenuamente ser possível transformar um país que era uma grande fazenda, com oligarquia poderosa, em uma nação industrializada{...}. Rui Barbosa tentou alcançá-lo através de algumas medidas econômicas como aumento das tarifas alfandegárias; facilidade nas importações de matérias-primas; facilidade do crédito {...} emissões de moeda . A política emissionista sem lastro-ouro mais a política de crédito aberto, criadas por Rui, resultaram numa violenta inflação e numa desenfreada especulação na Bolsa de Valores. E a República conhecia então a sua primeira crise econômica, o Encilhamento”.*¹

¹ Silva, Francisco de Assis e Bastos, Pedro Ivo de Assis, *História do Brasil*, ano 1987, p. 200.

Este princípio permaneceu ignorado até 1984, quando se concretizou com a aprovação da Lei nº 7.256, a qual regulamentou o Estatuto da Microempresa, sendo neste contexto o ato de maior importância para o país.

Desde período até nossos dias, vários governos contemplaram suas gestões com políticas voltadas para o crescimento econômico, buscando amparar as micro e pequena empresas, transformando seu parque industrial competitivo em relação à economia mundial, não esquecendo o campo social.

2.1. O Que é Microempresa

De acordo com a Lei Federal nº 8.864 de 28 de março de 1994, no seu artigo 2º, consideram-se microempresa:

A pessoa jurídica e a firma individual que tiverem receita bruta igual ou inferior ao valor nominal de duzentas e cinqüenta mil unidades fiscais de referência (UFIR) para fins creditícios e/ou 96.000 UFIR para beneficiamento de não pagamento do Imposto de Renda (IR) ou qualquer outro indicador da atualização monetária que venha a substituí-la.

Microempresas são aquelas que geralmente têm espaço físico pequeno, reduzido número de empregados; no comércio este número normalmente não ultrapassa a nove e na indústria não ultrapassa a dezenove (Ver Quadro 1 - Classificação Econômica da Empresa).

O papel desempenhado pela microempresa na economia brasileira é tão relevante que, segundo o SEBRAE, de cada 10 (dez) empregados, sete trabalham em microempresas.

QUADRO 1 - CLASSIFICAÇÃO ECONÔMICA DA EMPRESA

Porte da Empresa / Tipo	Indústria*	Comércio / Serviços
Micro	Até 19	Até 09
Pequena	De 20 a 99	De 10 a 49
Média	De 100 a 499	De 50 a 99

* Número de empregados (Fonte IBGE)

2.2. Enquadramento

O ato de maior importância para a fundamentação legal da microempresa foi a definição das normas integrantes do seu Estatuto, dado pela Lei nº 7.256 de novembro de 1984, onde foi assegurado às mesmas tratamento diferenciado e favorecido.

Já a Lei nº 8.864 de 28 de março de 1994, publicada no DOU em 29 de março estabeleceu novo estatuto para as microempresas, definindo e enquadrando também as empresas de pequeno porte (EPP) isto em consonância com nova carta magna de 05 de outubro de 1988, em seu artigo 179.

A microempresa (ME) pode ser conceituada tanto no âmbito jurídico quanto no econômico.

No âmbito jurídico uma empresa pode ser considerada como micro, primeiramente pelo resultado da sua receita bruta e pelo conjunto de normas jurídicas que regulam a ação estatal nos níveis de União, Estados e Municípios. Este enquadramento é necessário para que as microempresas tenham tratamento privilegiado, diferenciando-as das demais empresas. No âmbito econômico, a microempresa pode ser conceituada segundo seu número de empregados.

No enquadramento no âmbito Federal a Lei limitou o valor nominal da receita bruta em duzentas e cinqüenta mil (250.000) UFIR para que uma empresa tenha um apoio creditício e 96.000 UFIR para, principalmente, o não pagamento do IR.

No conceito jurídico no âmbito Municipal a ME depende de leis específicas de cada município, que determina o valor nominal de receita bruta anual de uma empresa para ser considerada como microempresa. Atualmente, em Fortaleza, não existe nenhum regulamento que diferencie uma ME das demais empresas, enquanto na cidade de São Paulo a Lei municipal nº 10.816 de 1989 e o Decreto nº 31.417/92 dispõem sobre o assunto.

O mesmo ocorre para o conceito jurídico no âmbito dos Estados, que determina ou não a diferenciação das microempresas com as demais empresas pela sua receita bruta anual. No Estado do Ceará, a receita bruta anual deve ser de 2.828 Unidades Fiscais do Estado do Ceará (UFECE), enquanto no Estado de São Paulo a Lei nº 6.374/89 caracteriza uma empresa como micro quando esta atinge uma receita bruta anual igual ou inferior ao valor nominal de 10.000 Unidades do Estado de São Paulo (UFESP).

A Lei nº 8.864/94 definiu como sendo EPP a pessoa jurídica e/ou Firma Individual não enquadrada como microempresa que tiver receita bruta anual superior a 250.000 UFIR e/ou inferior a 700.000 UFIR.

2.3. Privilégios de uma Microempresa

Como benefício, a microempresa é desobrigada de fazer a escrituração contábil fiscal, que não deve ser confundida com a escrituração contábil comercial [Segundo Alves (1994)].

A seguir menciona-se uma série de privilégios na área fiscal para uma ME, nos âmbitos da União, Estado e Município.

1 - No âmbito da União:

- IR - Está isento até o limite anual de 96.000 UFIRs
- IPI - O imposto é cobrado de acordo com o produto a ser fabricado, sendo algumas indústrias dispensadas de recolhê-lo.

2 - No âmbito do Estado:

- A Lei nº 11.037 de 07 de junho de 1985 e a Instrução Normativa nº 045/92 isenta a microempresa do Imposto Sobre Mercadorias e Serviços (ICMS) até o limite de faturamento anual de 2.828 UFECEs, tendo como base a UFECE de julho de cada ano (Ilustração feita com base na legislação do Estado do Ceará).

3 - No âmbito do Município:

Como já foi visto anteriormente, não há lei específica para enquadramento de ME no município de Fortaleza, mas:

- Nesta área toda empresa paga o Imposto Sobre Serviços (ISS) “considerando as faixas de renda bruta” e o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) apresentando, anualmente o sumário de suas operações à Secretaria do Município (Ver Quadro 2 - Tabela Progressiva da Alíquota do ISS).

QUADRO 2 - TABELA PROGRESSIVA DA ALÍQUOTA DO ISS

ISS - Imposto Sobre Serviços Faixa de Isenções	
Até 397 Unidades Fiscais do Mun. (UFM)	100% de isenção
Acima de 397 até 454 UFM	80% de isenção
Acima de 454 até 511 UFM	60% de isenção
Acima de 511 até 567 UFM	40% de isenção
Acima de 567 até 624 UFM	20% de isenção
O período máximo para isenção de ISS é de 24 meses	

Quando houver excesso nos limites das isenções (nas áreas federal, estadual e municipal) deverá o imposto relativo ao excesso ser recolhido.

Conclusão óbvia: a maior vantagem da microempresa é possuir uma legislação que ampare ou facilite a sonegação fiscal, haja vista a não exigência de livros de controle contábil fiscal, conforme Lei Federal nº 8.864/94.

2.4. Apoio Creditício

Os artigos 23 e 24 da Lei nº 8.864 asseguram condições favorecidas relativamente a encargos financeiros, prazos e garantias nas operações que realizarem com instituições financeiras, inclusive bancos de desenvolvimento e entidades oficiais de fomento.

Na verdade, o caminho a ser percorrido inicia nos órgãos de assessoramento empresarial como o SEBRAE e Centro de Desenvolvimento Tecnológico (CETREDE), os quais realizam os estudos preliminares sobre a empresa, emitindo pareceres técnicos que serão apresentados à instituições financeiras e/ou bancárias com vista a obtenção do financiamento.

2.5. Obrigações de uma Microempresa

Incluindo-se as de natureza burocrática e para melhor visualização, as obrigações de uma ME serão apresentadas também nos âmbitos da federação:

1 - Na União:

- Apresentar mensalmente a Declaração de Contribuições e Tributos Federais (DCTF) quando as microempresas tiverem que efetuar recolhimento dos seguintes tributos: Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF) e sua complementação mensal, Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Fins de Seguridade Social (COFINS), Contribuição Social Sobre o Lucro (CSLL), Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF), adicionais sobre o açúcar e o álcool;

- Contribuição Social Sobre o Lucro;
- Contribuição para Fins de Seguridade Social (COFINS) - um percentual de 2% em cima da receita bruta mensal;
- Pró-labore - considera-se como percentual mínimo tributável, de 5% tanto para o Pró-labore como para o rendimento automático dos sócios, cada uma calculado sobre a receita total;
- Guias de Recolhimento: Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) - efetuar os recolhimentos mensais de seus empregados, Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) empregador e empregado, bem como a contribuição da empresa e o Documento de Arrecadação Receitas Federais (DARF) quando houver necessidade.
- Informações Básicas: GRE (Documentação pertinente aos recolhimentos do FGTS); Relação Anual de Informações Sociais (RAIS); relação mensal de empregados e desempregados; cadastramento ao Programa de Integração Social (PIS); Livro de Registro de Empregados com suas anotações e abertura devidamente registrada no Ministério do Trabalho; registros dos benefícios amparados em Lei (auxílio-transporte, salário-maternidade, salário-família, etc.)
- Declaração de Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF), informado anualmente.
- Toda documentação dos atos praticados pela sociedade.

2 - No Estado:

- Inscrição no Cadastro de Contribuintes do ICMS;
- Escrituração simplificada de entradas nos casos de comércio e indústria;
- Apresentação da Declaração Anual de ME (DAME).
- Confeccionar as Notas Fiscais inerentes à sua atividade (Ver Quadro 3 - Modelos de Notas Fiscais).

QUADRO 3 - MODELOS DE NOTAS FISCAIS *

Modelo	Série	Quando Emitir
1	A	Saídas de mercadorias a destinatário no Estado, com lançamento do IPI, e com ou sem o lançamento do ICMS (utilizada pela indústria e comércio atacadista)
1	B	Saídas de mercadorias a destinatários no estado sem IPI e com ou sem ICMS
1	C	Saídas de mercadorias fora do estado com ou sem IPI ou ICMS
2	D	Venda a consumidor
2	E	Entrada de mercadorias, importação, compras de produtos rurais (compra de pessoa física, relatório de férias, retorno de ambulante)
	A	De serviços: quando se tratarem de serviços tributários
	B e C	De serviços: quando se relacionarem à Const. Civil
	D	De serviços: quando for para remessa e devolução
	E	De serviços: quando for relativo a estacionamento
NF	Produtos	Saídas promovidas por produtos agropecuários
NF	ME	Entrega, remessa e transporte de mercadorias
Única		Engloba modelos 1,2 e3

* O SINIEF nº 03/94, cujo ato introduziu diversas alterações no convênio SINIEF s/n, de 15.12.70, criou novos modelos de Notas Fiscais (NFs 1 e 1-A). Tratam-se de modelos unificados, de adoção facultativa por parte de cada estado, servindo tanto para acobertar operações de saídas como de entrada, os quais substituirão as atuais notas fiscais, séries "A", "B", "C", "E" e "Única" (mods. 1 e 3) a partir de 01.01.95.²

² IOB - Boletim Informativo: 47/94.

3 - No Município:

- Pagamento do ISS, através de uma tabela de alíquota progressiva;

- Pagamento do IPTU;

- Apresentação da Declaração Anual de Microempresa (DAME).

Vemos que a microempresa como qualquer outra empresa tem muitas obrigações, o que necessariamente exigirá de seu proprietário um conhecimento mínimo de administração e especialmente necessitará, ele, de uma assistência técnica-administrativa indispensável.

3. Constituição de uma Microempresa

3.1. As Diversas Formas de Sociedade

As sociedades comerciais, subordinadas às regras do Direito Comercial, sempre se fundem para a realização de certa finalidade.

Nosso Código Comercial divide em sete, os tipos de empresas, dependendo de sua organização e características:

* Firma Individual;

* Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada;

* Sociedade em Nome Coletivo;

- * Sociedade em Conta de Participação;
- * Sociedade de Capital e Indústria;
- * Sociedade em Comandita Simples;
- * Sociedades por Ações (Comandita por Ações e Anônima).

Cada um desses tipos de empresas obedece à normas específicas de composição acionária, distribuição de lucros, responsabilidades, etc., que são levadas em consideração na hora de enumerar as vantagens e desvantagens na escolha de investimentos. Para os pequenos investidores, isto é, para os pequenos empresários as formas jurídicas mais adequadas e usuais são as Firmas Individuais e as Sociedades por Quotas de Responsabilidade Limitada.

3.2. Firma Individual

Este tipo de empresa tem um único proprietário e é, em termos jurídicos, a mais fácil de ser constituída. O seu documento de constituição é um formulário padrão, denominado “Registro de Firma Individual”. Em contrapartida desta facilidade, a firma individual também apresenta inconvenientes. O maior deles é o de confundir a “pessoa física” do proprietário com a “pessoa jurídica” da empresa. O proprietário responde integralmente pela empresa, inclusive com seus bens de ordem pessoal, em caso de falência ou insolvência.

Este vínculo entre “pessoa física” e “pessoa jurídica” aparece desde a razão social da firma individual. Ela deve levar, obrigatoriamente, o nome completo ou abreviado do proprietário, no caso de microempresa passa a adotar em seguida à sua denominação a expressão “Microempresa”, ou abreviadamente “ME”, o que não impede que ela use o nome de fantasia, como por exemplo, “Castelo Encantado”,

“Multi-Drogas” ou “Bar Encantado”. Mas vale ressaltar que todos os documentos fiscais deve sempre constar a razão social, ou seja, o nome do proprietário.

A firma individual também tem outros tipos de limitação, como a dificuldade de participar em concorrências públicas.

3.3. Sociedades por Cotas de Responsabilidade Limitada

Como o próprio nome diz elas pertencem a duas ou mais pessoas que participam de uma sociedade por cota de responsabilidade limitada. Ela é constituída a partir de um contrato de sociedade, onde é estipulada a participação de cada sócio com o capital investido. A responsabilidade dos sócios é limitada ao valor total do capital, inclusive o capital ainda não integralizado.

Em caso de falência, todos os sócios respondem solidariamente pela parte que faltar para preencher o pagamento das cotas não inteiramente liberadas. Assim também serão obrigados os sócios a repor os dividendos e valores recebidos, as quantias retiradas a qualquer título, ainda que tais lucros, valores ou quantias foram distribuídos com prejuízo do capital realizado (art. 9º do Decreto nº 3.708/19).

A responsabilidade solidária e pessoal do sócio cotista não atinge à ilimitação obrigacional, esta cessa e desaparece, tão logo todos os cotistas cumpram sua obrigação contratual, pagando a cota, que ficou a seu cargo.

Nas empresas societárias, os bens particulares dos sócios não correm riscos, já que não podem ser utilizados para saldar dívidas da empresa no caso de insolvência.

As sociedades por cotas de responsabilidade limitada podem adotar qualquer denominação como razão social, sempre finalizado com a sigla “Ltda.”, a qual indica este tipo de empresa. Como a exemplo da firma individual, estas sociedades também

podem usar nome de fantasia, desde que a razão social apareça nos documentos contábeis. Este tipo de empresa quando tiver dois sócios, se dissolve com a retirada de um deles.

3.4. Abertura da Microempresa

A microempresa deve ser registrada nos seguintes órgãos e com os documentos abaixo descritos em cada um deles:

A) Junta Comercial

Firma Individual

- * Capa de processo e protocolo;
- * Declaração de Firma Individual, em três vias;
- * Declaração de Enquadramento de Microempresas;
- * Ficha de Inscrição do Estabelecimento Sede - FIES, modelo 1 em três vias;
- * Fotocópia da carteira de identidade e do CIC atualizados;
- * Taxas: Federal - Código 6621

Estadual - DIR

Sociedade

- * Capa de processo e protocolo;
- * Formulário padronizado ou Contrato Social, em três vias no mínimo;

- * Declaração de Enquadramento das Microempresas;
- * Ficha de Cadastro Nacional (FCN), em duas vias;
- * Ficha de Inscrição do Estabelecimento Sede - FIES, modelo 1, em três vias;
- * Fotocópia da carteira de identidade e do CIC, do sócio que assina a FIES;
- * Taxas: Federal - DARF, código 6621

Estadual - DIR

B) Secretaria da Fazenda Estadual

- * CIC e RG;
- * Toda a documentação registrada na Junta Comercial;
- * Declaração Cadastral;
- * Livro Modelo 1 (Industrial) 1 A (Comercial);
- * Taxa: TCRE (Código 167) - pagar em bancos.

C) Prefeitura

- * GDC (CCM) - Guia de Inscrição (1^a via);
- * Toda documentação registrada na Junta Comercial;
- * Xerox do CIC e RG (autenticadas em Cartório);
- * Xerox do carnê do IPTU (frente e verso autenticada em Cartório);
- * Livros modelos 51 e 57;
- * Alvará de funcionamento;
- * Alvará de vigilância sanitária;
- * Taxas: Localização, instalação de funcionamento

Habite-se ou certificado de regularidade do Imóvel

Pelos alvarás de funcionamento e vigilância sanitária

D) INSS

* Fichas registradas na Junta Comercial - tendo em vista que o número de material junto ao INSS é o mesmo do Cadastro Geral de Contribuintes (CGC), fica a empresa desobrigada a se dirigir ao mesmo, pois é matriculada automaticamente naquela entidade.

* Sociedade Civil (registrada em Cartório):

- 1º - Elaborar e publicar o Contrato Social no Diário do Município ou IOCE (?).
- 2º - Levar o Contrato Social até o Cartório para registrar o mesmo no Livro de Pessoas Jurídicas (neste caso não há registro na Junta Comercial).
- 3º - Depois de publicado no Diário oficial e registrado em Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas, tira-se o CGC na Receita Federal.

E) Sindicato Patronal

* Deverá ser feito num prazo de trinta dias, após registro na Junta Comercial ou Cartório. Para atividades industriais, deverá ser consultado o Departamento de Enquadramento Sindical, na Federação das Indústrias do Estado; para atividades comerciais, consultar o Departamento de Enquadramento Sindical da Federação do Comércio do Estado e, por último, no caso da prestação de Serviços, deve-se consultar o Conselho ou Associação correspondentes.

4. A Contabilidade e a Microempresa

4.1. A Importância da Contabilidade

A contabilidade retrata, detalhando em pormenores, todas as operações de uma empresa. Podemos afirmar que é a radiografia da empresa. Ela traduz, em termos monetários, o desempenho do negócio e denuncia o grau de eficiência de sua administração. Em última análise, a Contabilidade vai dizer se uma empresa está atingindo o seu objetivo: o lucro.

Apesar de ser uma atividade que, por força de lei, só pode ser exercida por profissional especializado³, torna-se mister ser acompanhada muito de perto pelo próprio dono do negócio. É nos balanços e nos livros de registros que ele, o proprietário da empresa, vai encontrar os diagnósticos que vão apontar o caminho do sucesso e as necessárias correções, em tempo hábil, de rumo inevitáveis no processo de evolução de qualquer empresa.

Pena que muitas vezes vemos sinais de maus tratos com esta ciência, quando verificamos os desvios tomados por profissionais inescrupulosos que desvirtuando os preceitos contábeis a usam com fins simplórios de “driblarem” o fisco, escamoteando a verdadeira informação.

Os microempresários, de maneira geral, sentem aversão, verdadeiros calafrios, só em pensar nas contas, nas equações de cálculos de impostos, nas atualizações patrimoniais, nas avaliações de estoque e em muitas outras operações que compõem o universo de atuação da contabilidade. Mas o manto de mistério que encobre tais

³ A legislação brasileira exige que a contabilidade de uma empresa seja assinada por um contador habilitado no órgão competente, que assinará e se responsabilizará por todos os documentos contábeis de uma empresa (Código Comercial Brasileiro, artigos 74 a 86).

operações não passa de uma fina cortina de fumaça, que o verdadeiro profissional, se encarrega de dissipar quando orienta corretamente, esclarecendo, passo a passo, dia a dia, os conceitos básicos e as terminologias contábeis tão úteis e necessárias para acompanhar o desempenho econômico e financeiro de seu negócio.

4.1.1. A Questão do Capital de Giro

É muito comum pequenos empresários terem uma visão distorcida ou pouco precisa do que seja capital de giro. Muitos acreditam que seja, simplesmente, o dinheiro disponível em caixa ou no banco. Por vezes eles perdem oportunidades de negócios, nos prazos de pagamento a prazo ou solicitam empréstimos desnecessariamente. Tudo isso ocorre por não saberem calcular o capital de giro de suas empresas. É no balanço que estão as informações para este cálculo.

Abaixo figura, sucintamente, uma pequena demonstração de balanço, precedida de todas as definições pertinentes ao assunto:

Balanço - na linguagem técnica é a soma dos “ativos” de uma empresa, do qual se subtrai o “passivo”. Traduzindo, é a soma dos bens e dos direitos (que são os créditos junto a terceiros), menos as obrigações (que são contas a pagar). O resultado é o patrimônio.

Os “ativos” - Disponível: todo dinheiro que está na caixa registradora ou depositado no banco.

Realizável: todo dinheiro que a empresa tem a receber dentro do prazo de 360 dias. Podem ser duplicatas, promissórias, cheque pré-datado, etc.

Realizável dos estoques: o valor das mercadorias que estão disponíveis para vender, já que se transformarão em dinheiro.

Imobilizado: o patrimônio da empresa que não pode ser transformado em moeda, como veículos, imóveis, equipamentos, etc.

Os “passivos” - Exigível a curto prazo: os débitos e obrigações de empresas junto a terceiros com prazo inferior a 360 dias.

Exigível a longo prazo: débitos e obrigações a vencer depois de um ano.

Ativo Circulante - É a soma dos ativos disponíveis, dos realizáveis e dos realizáveis dos estoques.

Passivo Circulante - É a soma dos débitos e obrigações a curto prazo, ou seja, exigível a curto prazo.

Capital de Giro - Obtém-se subtraindo o Passivo Circulante do ativo Circulante.

QUADRO 4 - QUADRO DE CÁLCULO

ATIVO CIRCULANTE	R\$
Disponível	5.300,00
Realizável	2.300,00
Realizável dos Estoques	800,00
TOTAL	8.400,00

MENOS

PASSIVO CIRCULANTE	R\$
Exigível a Curto Prazo	6.600,00
TOTAL	6.600,00

IGUAL

CAPITAL DE GIRO	R\$ 1.800,00
------------------------	---------------------

4.1.2. Os Custos Operacionais

Outro problema encontrado nas micro e pequenas empresas é a visão errada, ou melhor, o desleixo de que os custos operacionais não necessitam de um critério sistemático de análise, ou o controle rigoroso.

Um único argumento pode ser usado para esclarecer a sua suma importância: sem conhecer os seus Custos Operacionais o microempresário não pode cobrar o preço justo por seus produtos.

O preço final de vendas ao consumidor, ou em termos técnicos o preço de marcação é calculado tomando como base o preço pelo qual a mercadoria foi adquirida, o tempo que ela demora para ser vendida e quanto se gasta para mantê-la na empresa. Acrescenta-se o lucro e obtemos o preço final.

Nesta abordagem verifica-se que o microempresário não conhecendo o seu custo operacional arrisca-se a incorrer em um desses erros clássicos: marcar seus produtos a preço de venda abaixo do real ou exagerar. A segunda alternativa não acarreta vantagem alguma, pois os preços acima da média de mercado colocam a empresa à mercê da concorrência e a primeira situação compromete o seu lucro e conseqüentemente o sucesso do seu negócio.

Além do cálculo realista do preço de marcação, o controle de custos proporciona o pleno conhecimento, por parte do microempresário, da rentabilidade do seu negócio e com isso fica fácil de se encontrar o ponto de equilíbrio, indicando o momento que a empresa passa a ter lucro.

Divide-se em duas categorias, não importando as condições específicas de cada negócio, os componentes do custos operacionais. São eles: custos fixos e custos variáveis. Logicamente a soma dos dois dará o conteúdo total dos custos da empresa

(Custo Total). “Fixos e Variáveis são uma classificação aplicável também às despesas, enquanto Diretos e Indiretos são uma classificação usada só para Custos”.⁴

4.1.2.1. *Custos Fixos*

Os custos fixos de uma empresa são aquelas despesas operacionais que existem independentemente da sua atividade propriamente dita. Exemplificando, um microempresário tem compromissos que terá que honrar venda ou não sua mercadoria/produto. No comprometimento da empresa ele não deve esquecer que tais despesas não aumentam, tampouco diminuem com o incremento de vendas. Mas existem as alternativas de se modificar alguns custos considerados fixos, promovendo alterações estruturais na empresa, para adequar sua capacidade produtiva.

Neste grupo estão incluídas despesas como o aluguel, condomínio, salários e encargos sociais. Estes dois últimos itens podem ser modificados de acordo com o desempenho da empresa, no entanto, demissões além de suas repercussões sociais acarretam despesas extras como pagamento de direitos trabalhistas (FGTS com multa rescisória, férias proporcionais, etc.).

Exemplos de custos/despesas fixas: despesas com o imóvel onde está instalada a empresa, salários do pessoal da administração, depreciação do maquinário, propagandas e publicidade, etc.

⁴ Eliseu Martins, *Contabilidade de Custos*, ed. Atlas, 6^a ed., 1985.

4.1.2.2. *Custos Variáveis*

São aquelas despesas que variam diretamente com a atividade da empresa. Se em um comércio as vendas crescerem, com elas crescerão as despesas, se ao contrário, as vendas caírem, cairão na mesma proporção as despesas relacionadas diretamente com elas. Fica fácil visualizar no caso da despesa com comissão sobre vendas. O microempresário não vai pagar uma comissão sobre uma mercadoria não vendida. Aliás é estratégico cancelar o pedido de reposição daquelas mercadorias ainda não vendidas ou de difícil venda.

Exemplos de custos/despesas variáveis: despesas com aquisição (fretes, seguros, IPI, etc.), despesas com vendas (gastos com salários do pessoal de vendas, despesas com entrega, etc.), despesas financeiras [tarifas bancárias, pagamento de tributos relativos à movimentação bancária, Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF), IPMF, etc.], despesas tributárias (ICMS, Imposto de Renda, etc.).

4.1.2.3. *Quadro Sinóptico*

Demonstra-se um quadro-modelo de como se poderia (a grosso modo) interpretar e calcular os custos de uma micro ou pequena empresa, verificando onde tal se enquadra, ou seja, o setor o qual faz parte: comércio, indústria e prestação de serviços. Denominado de quadro sinóptico, classifica os custos em fixos, variáveis e parciais que, somando nos dão o total dos custos (despesas mais gastos incorridos da empresa).

QUADRO 5 - CLASSIFICAÇÃO DOS CUSTOS

DISCRIMINAÇÃO	Custos Fixos	Custos Variáveis
DESPESAS DE AQUISIÇÃO		
Custo de Mercadorias Vendidas - CMV		X
Fretes		X
Seguros		X
CUSTO PARCIAL - SUB-TOTAL		
DESPESAS DE VENDAS		
Ordenados dos Vendedores	X	
Encargos Sociais sobre Ordenados	X	
Comissões sobre Vendas		X
Propaganda e Publicidade	X	
Encargos Sociais sobre Comissões de Vendas		X
PIS		X
Despesas com ICMS		X
COFINS (extinto FINSOCIAL)		X
CUSTO PARCIAL - SUB-TOTAL		
DESPESAS DE ADMINISTRAÇÃO		
Pró-Labore	X	
Honorários	X	
Salários da Administração	X	
Encargos Sociais do Pessoal da Administração	X	
Aluguel	X	
Água, luz e telefone	X	
Material de consumo	X	
Correspondências	X	
CUSTO PARCIAL - SUB-TOTAL		
DESPESAS FINANCEIRAS		
Despesas Bancárias*	X	X
Juros Pagos	X	
CUSTO PARCIAL - SUB-TOTAL		
DESPESAS TRIBUTÁRIAS		
Impostos Municipais - IPTU	X	
Impostos sobre Renda		X
CUSTO PARCIAL - SUB-TOTAL		
SOMA DOS CUSTOS PARCIAIS		
TOTAL DOS CUSTOS FIXOS		R\$ 8.000,00
TOTAL DOS CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2.000,00	
CUSTO TOTAL		R\$ 10.000,00

* Este ítem tanto pode ser considerado como custo fixo quanto como custo variável.

4.1.2.4. Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Neste ponto observa-se que as receitas totais são iguais aos custos totais, indicando que a partir deste momento a empresa cobre seus custos e obtém um resultado positivo, ou seja, lucro.

As denominações conhecidas para este ponto são, entre tantas: Ponto de Empate, Ponto Crítico, Ponto de Ruptura, Ponto de Nivelamento. Certo que possui limitações no tocante à análise financeira mas continua a ser um referencial para os pequenos empresários.

A demonstração do Ponto de Equilíbrio é feita através de dois métodos: a fórmula matemática e a representação gráfica.

● Fórmula Matemática

$$PE = \frac{CF}{CV} \\ 1 - \left(\frac{CV}{V} \right)$$

Onde, PE = Ponto de Equilíbrio

CF = Custos Fixos

CV = Custos Variáveis

V = Volume de Vendas

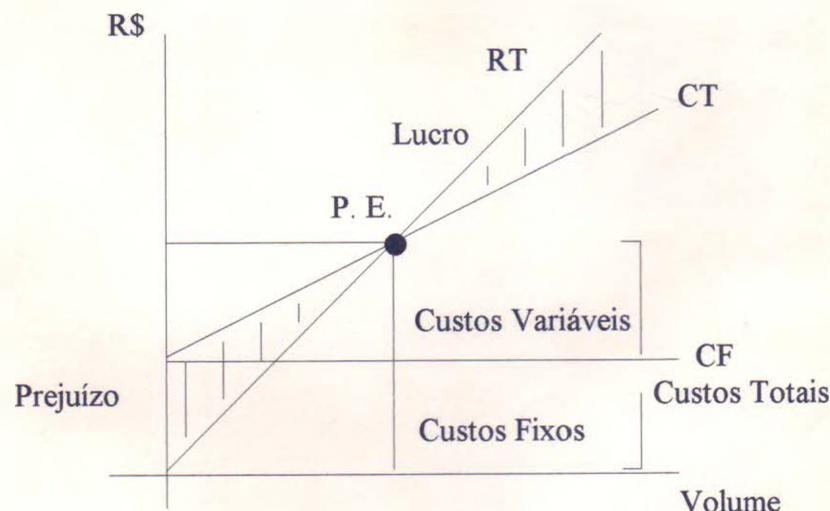
● Exemplo

$$PE = \frac{R\$ 8.000,00}{1 - \left(\frac{R\$ 2.000,00}{R\$ 12.000,00} \right)}$$

$$PE = \frac{R\$ 8.000,00}{0,84}$$

$$PE = R\$ 9.523,80$$

● Representação Gráfica



Onde, PE = Ponto de Equilíbrio

RT = Receitas Totais

CT = Custos Totais

CF = Custos Fixos

CV = Custos Variáveis

5. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

5.1. Histórico

As micro e pequenas empresas são assistidas pelo SEBRAE. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas foi criado em 1972, em plena ditadura militar, e em 1990 experimentou uma completa reformulação, passando a ser um instrumento de iniciativa privada.

Como mostra sua história o SEBRAE foi um instrumento de incentivo à criação de microempresas, por parte do governo, o qual também assumiu a participação do capital privado desde 1990.

Recentemente foi alvo de acirradas críticas tendo em vista que a grande parcela de sua verba orçamentária foi usada somente em publicidade⁵.

Entidade civil sem fins lucrativos e atuação nacional, por intermédio de unidades vinculadas que respeitam as orientações emanadas do conselho deliberativo, cuja sede encontra-se em Brasília e é instituído por representantes dos diversos setores da economia (industrial, comercial, áreas de pesquisas, serviços, agrícolas, etc.) mantém estrita ligação com o governo.

A ligação do colegiado com o governo federal dá-se através de um conselheiro indicado pela Secretaria Nacional de Economia do Ministério da Fazenda.

⁵ Só em propaganda e publicidade o SEBRAE gastou cerca de 20 milhões de dólares em 1994 - Fonte: *Jornal do Brasil*, de 02.04.95.

5.2. A Importância do SEBRAE

Pode-se destacar a importância do SEBRAE por cinco pontos principais:

A) Atuação - Efetiva em todo o âmbito nacional;

B) Expansão dos Mercados - Acompanhamento aos microempresários quanto à capacitação tecnológica, consolidação e expansão de suas atividades, bem como apoio nas informações mercadológicas;

C) Capacitação Tecnológica - Transferindo, atualizando, informando, incorporando novas tecnologias indispensáveis à competição da economia global (MERCOSUL);

D) Balcão SEBRAE

- Uniforme em todo o Brasil;
- Sua característica é a prestação de um atendimento prático com o objetivo de orientar os micro, pequenos e médios empresários sobre a administração e a instalação de novas empresas, contando com um setor de triagem para posterior encaminhamento às áreas de consultoria;
- A partir do dia 22 de maio de 1995 conta com um telefone exclusivo para dar informações: “Disk-SEBRAE”, em Fortaleza, Ceará (900-1211).

E) Parceria com o empresariado

- Na elaboração de cursos, palestras, seminários que visam, principalmente, estimular e difundir novas idéias no tocante à criação de novas empresas;
- Programa de incremento da competitividade:
 - Empresarial;
 - Viabilização dos projetos que facilitam o intercâmbio entre os diversos mercados e eles com a sociedade;
 - Compras governamentais;
 - Promoção de feiras, caravanas, missões comerciais;
 - Busca de novos mercados com a ampliação dos canais de vendas, facilitando a participação de microempresas a eventos realizados dentro e fora dos estados.
- Programa de desenvolvimento tecnológico:
 - Convênios com universidades em pesquisas - programas de estudos e pesquisas;
 - Acompanhamento específico do processo de marcas e patentes, além de transferir, aos interessados, códigos de normas técnicas.
- Modernização empresarial:
 - Treinamento empresarial específico para esta classe visando o aprimoramento, aperfeiçoamento, atualização, busca na qualidade;
 - Iniciação empresarial;
 - Assistência gerencial na elaboração de projetos para financiamentos, conforme diretrizes das linhas de créditos ofertadas pelo governo.

6. Dados da Sobrevida das Micro e Pequenas Empresas

As micro e pequenas empresas são fundamentais ao desenvolvimento sócio-econômico do país. Em percentuais, respondem por cerca de 21% do Produto Interno Bruto (PIB) e são responsáveis pela absorção de 70% da mão-de-obra ocupada. Na maioria dos Estados e Municípios são bons exemplos da atividade econômica e a base do processo de desenvolvimento.

Consolidando a estatística desta monografia, apresentamos os dados colhidos junto à Junta Comercial do Ceará (JUCEC), referente ao ano de 1994, quanto ao número de processos deferidos de constituição de empresas. De um total de 18.585 processos deferidos, aproximadamente 72% eram de microempresas.

QUADRO 6 - ESTATÍSTICA DE PROCESSOS DEFERIDOS EM 1994

Processos	F.I.	Ltda.	S.A.s	Coop.	Outras	TOTAL
Constituição	14.662	3.886	11	26	0	18.585
Alteração	5.499	6.757	876	67	38	13.237
Cancelamento	722	372	3	0	2	1.099
Microempresa						
Enquadramento	12.087	1.315	0	0	0	13.402
Desenquadramento	42	28	0	0	0	70

Fonte: JUCEC - 1994.

Por outro lado, os estudos mostram a fragilidade existencial da microempresa. Ela juntamente com as pequenas empresas, apresenta um índice de mortalidade à margem de 63%, evidenciando um problema seriíssimo. A seguir, apresentaremos as

causas para esta alta taxa de falência, ocasionadas por culpa do próprio microempresário e outros fatores alheios à sua vontade.

6.1. Fatores Externos

6.1.1. Nossa Realidade

A realidade de nosso país não é nada encorajadora para quem deseja iniciar um negócio, principalmente devido aos inúmeros planos econômicos de combate à inflação e recessão. Estes planos são, muitas vezes, introduzidos na calada da noite, em véspera de feriados, sem qualquer aviso, confundindo e atrapalhando qualquer tipo de investimento.

Nos últimos vinte anos, o Brasil trocou oito vezes de moeda, oscilou entre a linha heterodoxa e ortodoxa da economia e ainda trocou vinte e sete vezes de ministro da Fazenda, tornando com isso a incerteza uma marca registrada.

6.1.2. Participação no Mercado

Torna-se muito difícil a sobrevivência em mercados que existam monopólios e oligopólios. Nestes casos, as micro e pequenas empresas lutam contra os altos preços dos produtos dessas empresas, no tocante aos custos para produzi-los. Isto porque os monopolistas ou o oligopolistas, que já possuem uma estrutura forte e bem firmada no mercado podem fixar preços abaixo do seu lucro normal (porém ainda com lucros), enquanto os “pequenos” por não possuírem esta base solidificada e até mesmo mercado consumidor, não podem vender seus produtos a um preço tão baixo (falando

de forma relativa aos monopólios e oligopólios). Provoca-se, então, um *esmagamento* das micro e pequenas empresas no processo concorrencial de mercado.

Tanto no mercado doméstico, como no setor internacional - geralmente - elas não dispõem de informações do tipo: preços de seus concorrentes, quantidade de ofertas, procura e muitas outras.

6.1.3. Dificuldades de Contratação de Mão-de-Obra Qualificada

A mão-de-obra especializada, é geralmente absorvida pelas grandes empresas, pois elas têm o poder de remuneração muito maior. Daí, a contratação de mão-de-obra qualificada é um grande problema para os microempresários, tendo em vista o alto custo possivelmente propiciado pelos salários.

6.1.4. Falta de Acesso às Fontes de Financiamento

Apesar do Estatuto da ME proporcionar apoio creditício às mesmas, várias microempresas - pela falta de recursos próprios - procuram instituições financeiras em busca de financiamentos, principalmente para capital de giro, muitas vezes não conseguindo pela falta de garantia.

6.1.5. Difícil Acesso a Processos mais Avançados

A grande maioria não se favorece dos avanços tecnológicos, que constituem a base do crescimento das grandes empresas, por estes implicarem somas vultuosas de recursos.

6.1.6. Exigências de Natureza Fiscal e Financeira

São os tributos governamentais, os ônus administrativos e o próprio mercado financeiro.

6.2. Fatores Internos

6.2.1. Fatores Ligados ao Próprio Microempresário

Estes fatores foram apontados em pesquisa realizada pelo SEBRAE, a qual mostrou que, entre as microempresas:

- * 40% não utilizavam planejamento de produção;
- * 50% não adotavam prática de planejamento de vendas;
- * 45% não faziam levantamento de custos;
- * 47% não controlavam seus estoques;
- * 85% não utilizavam técnicas de marketing;
- * 80% não treinavam seu pessoal;
- * 90% não utilizavam recursos de informática;
- * 65% não empregavam métodos de avaliação de produtividade;
- * 60% não faziam controle de qualidade, e;
- * 75% não utilizavam *lay out* planejado, compatível com a sua atividade.

Estes números são um tanto quanto assustadores em relação ao bom andamento e/ou desenvolvimento de toda e qualquer empresa, principalmente as micro e pequenas.

6. Conclusão

Como foi abordado na introdução deste trabalho, o Governo assume o papel mais importante - qual seja - o de nortear, guiar a nossa economia. Mesmo tendo falhado em alguns de seus planos temos que reconhecer seu colossal esforço em amparar a Microempresa [criando a Lei nº 7256, que determinou seu Estatuto, abrindo linhas de crédito especiais junto às instituições financeiras oficiais, como o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), Caixa Econômica Federal (CEF), Banco do Estado do Ceará (BEC) e tantas outras] querendo torná-la um grande instrumento na distribuição de renda, na criação e oferta de mais empregos, enfim, no processo produtivo da economia.

Isto tudo com a visão acertada de que admitindo um setor de reserva de mercado garantido para certas categorias de profissionais liberais e autônomos (médicos, dentistas, contadores, advogados, etc) nada mais justo assegurar, através de uma política atualizada e precisa, o exercício das atividades mercantis, de prestação de serviço e de pequena indústria que caracterizam a atuação da microempresa.

Conclui-se, também, que são inúmeras as adversidades (demonstradas neste trabalho) enfrentadas pelos micros e pequenos empresários, sendo a 'informação' o fator mais relevante para a microempresa se firmar no mercado. É aqui que a contabilidade entra em ação, fornecendo um fluxo contínuo e indispensável de dados sobre os mais variados aspectos da gestão financeira e econômica da microempresa .

8. *Bibliografia*

Alves, L. L. e Freire, F. S. "Gênese e falência de micro e pequenas empresas: regulamentação, problemática e propostas de soluções", XIII Encontro de Iniciação à Pesquisa Científica da UFC, novembro de 1994;

Código Comercial Brasileiro, ed. Vox Legis, São Paulo, ed. de janeiro, 1977;

De Iudícibus, Sérgio. Contabilidade Introdutória, ed. Atlas, São Paulo, 8ª edição, 1994;

Fabretti, Láudio Camargo. Prática Tributária da Micro e Pequena Empresa, ed. Atlas, São Paulo, 1ª edição, 1994.

Fernandes, C. M. B. e Freire, F. S. "Obrigações tributárias e contábeis, imperativas para microempresários?", XIII Encontro de Iniciação à Pesquisa Científica da UFC, novembro de 1994;

Guia Prático para o Pequeno Empresário - Informe publicitário da Caixa Econômica Federal;

IOB - Informações Objetivas, Boletim Informativo: 47/94;

Lamotte, Sebastião Nunes. Microempresa: constituição e legalização, ed. Sagra-DC Luzatto, Porto Alegre, 5ª edição, 1992;

Martins, Eliseu. Contabilidade de Custos, ed. Atlas, São Paulo, 2^a edição, 1985; •

Microempresa, Conselho Regional de Contabilidade, Porto Alegre, 1992/93; •

Silva, De Plácido. Noções Práticas de Direito Comercial, ed. Forense, Rio de Janeiro, 13^a edição, 1992;

85FEAC

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CONTABILIDADE

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE

DISCIPLINA: MONOGRAFIA EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**O FACTORING COMO ESTÍMULO
COMERCIAL NO BRASIL**

EMÍLIO SÉRGIO OLIVEIRA DOS SANTOS

FORTALEZA - CEARÁ
JUNHO - 1995

Agradecimentos,

À Prof. Teresinha Cochrane, que com sua orientação experiente e segura, tornou possível a elaboração deste trabalho.

EMÍLIO SÉRGIO OLIVEIRA DOS SANTOS

O FACTORING COMO ESTÍMULO
COMERCIAL NO BRASIL

Trabalho apresentado como
requisito necessário à conclusão da
Disciplina Monografia em Ciências
Contábeis.

FORTALEZA - CEARÁ
JUNHO - 1995

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	04
2. GENERALIDADES.....	06
2.1. Origens Históricas.....	06
2.2. Conceituações e Modalidades.....	08
3. CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS.....	12
3.1. Considerações Gerais.....	12
3.2. Benefício do Factoring.....	14
3.3. Mercado-Alvo.....	16
3.4. O Factoring e as Instituições Financeiras.....	18
4. O FACTORING NO BRASIL.....	21
4.1. Origem e Desenvolvimento.....	21
4.2. Legislação.....	22
4.3. Organização.....	24
4.4. Custo.....	31
5. MERCADO MARGINAL.....	33
6. AGENTE DE FACTORING - PRINCÍPIOS E DEVERES.....	34
7. CONCLUSÃO.....	35
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	37

1. INTRODUÇÃO

A decisão de escolher o Factoring como tema para Monografia em Ciências Contábeis, se deve ao fato de tratar-se de um assunto interessante, polêmico e em total evidência nos últimos anos.

Tem este trabalho por objetivo fornecer uma visão mais detalhada sobre o que é o factoring, como funciona o seu mecanismo, suas diferenças em relação a outros sistemas, suas vantagens e benefícios e, também, seu lado negativo através de sua má utilização por pessoas desqualificadas ou desonestas.

Logicamente que há falhas e alguns itens não foram tratados de maneira mais aprofundada, porém, em seu contexto, ele aborda tópicos que servirão para futuras consultas, e como um importante referencial.

De um modo geral os novos empreendimentos que se iniciam, na grande maioria, têm uma incapacidade de gerar caixa para enfrentar com seus próprios recursos, as necessidades de capital de giro, que comumente são agravadas pelos problemas de acesso ao crédito bancário.

Na realidade, o segmento das pequenas e médias empresas não tem conseguido levantar recursos nas instituições financeiras, para realizar e desenvolver novos negócios, a

despeito de diretrizes ditas "favoráveis", apoiadas pelos órgãos oficiais e privados.

Estes fatores, somados as altas taxas de juros que os bancos, tradicionalmente, cobram para desconto de duplicatas, apontam para soluções como, a adoção do contrato de "Factoring-Fomento Comercial", que é um mecanismo de apoio aos empreendedores iniciantes, principalmente, aqueles que procuram viabilizar econômica e empresarialmente a atividade das novas organizações que nascem.

Desta forma, o factoring é enfocado como um dos recursos mais eficientes para que os empreendedores consigam se livrar dos problemas da administração financeira, podendo assim, dedicar maior tempo às outras áreas da nova empresa, como produção, comercialização e organização geral.

O factoring praticado sem desvios e dentro dos limites permitidos pelas leis vigentes, trata-se de um negócio trabalhoso e fascinante para o empresário de factoring e vantajoso e útil para o seu mercado-alvo, que é o setor produtivo industrial.

2. GENERALIDADES

2.1. Origens Históricas

Os registros históricos mostram que o comércio é tão velho quanto a humanidade. Há mais de 2.000 anos antes da nossa era, Hamurabi, Rei da Babilônia, elaborou o "Código de Hamurabi" que continha fórmulas de gestão comercial e normas que regulamentavam os procedimentos do comércio daquela época. Comércio pressupunha confiança (crédito) e é no Código de Hamurabi que se encontram as origens dos bancos e de outras atividades comerciais relacionadas com o crédito, dentre as quais, localiza-se o Factoring.

A forma de obter e transferir recursos a terceiros surgia como necessidade do tráfico de mercadorias e foi utilizada naqueles primórdios da civilização pelos povos antigos, caldeus, babilônios, fenícios, gregos e romanos, entre outros que faziam comércio no Oriente Médio e no Mediterrâneo.

A figura do agente mercantil nasceu com a civilização para facilitar e incrementar o comércio, que era, naqueles remotos tempos, baseado nas trocas de mercadorias, o escambo, pois não existia moeda.

Os riscos inerentes ao comércio levaram os fenícios, que dominaram o comércio do Mediterrâneo por volta de 1200 a.C., a criar suas factorias movidos pela necessidade de reduzir o risco de crédito mediante a presença física de seus

agentes no mercado de destino, além de expandir as suas relações comerciais.

Os romanos, donos de um dos maiores impérios da História, trataram de organizar sua economia explorando as possibilidades comerciais das várias regiões conquistadas. Estabeleceram em pontos estratégicos do seu vasto território a figura do "factor", que era geralmente um comerciante próspero e conhecido de determinada região que era incumbido de promover o comércio local, de prestar informações creditícias sobre outros comerciantes, receber a armazenar mercadorias provenientes de outras praças e fazer a cobrança, pela qual recebia em pagamento uma remuneração. Era um autêntico consultor de negócios. Factor, portanto, quer dizer aquele que faz alguma coisa, que desenvolve ou fomenta uma atividade. O factor dos romanos era o agente mercantil.

O uso milenar das funções de um factor, por comerciantes, era feito com a finalidade de facilitar e garantir bons negócios. Devido à lentidão das comunicações e do transporte das mercadorias, um negócio realizado em outro lugar, geograficamente distante e de idiomas diferentes, necessitava de um suporte. Os factors, por serem profundos conhecedores do mercado e da tradição creditícia dos comerciantes locais, faziam-se intermediários úteis nas trocas comerciais e no desenvolvimento da economia da região, desempenhando um papel de essencial importância.

Com o tempo, os factors prosperaram e com a época dos grandes descobrimentos expandiram-se ainda mais, passando a pagar à vista aos seus fornecedores o valor das vendas por estes efetuados, antes mesmo de os compradores fazê-lo. O factor passou a substituir o comprador, pagando à vista ao fornecedor, melhorando o padrão de crédito e efetuando a cobrança junto ao comprador final daquela mercadoria. O produtor passou a enviar, em consignação, seus bens para o agente mercantil, para serem vendidos e despachados diretamente ao comprador final.

Surgiu deste modo o sentido moderno de factoring, ou seja, com a venda dos créditos oriundos da venda dos bens, pelos produtores ou fornecedores, os factors adquiriam o direito de cobrá-los, como seus legítimos proprietários. O factor, que no seu sentido primitivo prestava serviços de comercialização, distribuição e administração, agregou a função de fornecedor de recursos.

2.2. Conceituações e Modalidades

Factoring é uma atividade comercial mista atípica composta da prestação de serviços mais compra de créditos resultantes de vendas mercantis. É fomento mercantil porque se destina a ajudar, sobretudo, o segmento das pequenas e médias indústrias a expandir seus ativos, a aumentar suas vendas, sem fazer dívidas.

O factoring é uma atividade complexa, cujo fundamento é a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial, sem esquecer que o sentido da parceria é essencial ao exercício efetivo do factoring. A empresa de factoring tem que ser parceira de seu cliente, pois, ao contratar os seus serviços, o empresário deve sentir-se aliviado de uma série de preocupações no setor de provimento de recursos e administração financeira, abrindo-lhe espaço para funções importantes com vistas a melhorar a sua gestão empresarial, tais como: redução de custos, aumento da produção, novos produtos e mercados, dedicando mais do seu tempo e do seu talento ao seu negócio.

Partindo-se do pressuposto da prestação de serviços, comprovada obrigatoriamente através da nota fiscal emitida pela sociedade de fomento mercantil com o objetivo de salvaguardar os interesses recíprocos (cliente / sociedade de fomento mercantil), opera-se o factoring dentro das seguintes modalidades:

a) Convencional:

É a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços mediante notificação feita pelo vendedor (endossante-cedente) ao comprador (sacado/devedor). Não há antecipação ao adiantamento de recursos. O pagamento é feito à vista pela sociedade de fomento mercantil.

b) Maturity:

Diferencia-se do convencional, porque os títulos de créditos são remetidos pela empresa-cliente à sociedade de fomento mercantil e por esta liquidados no vencimento. Esta modalidade ainda não é praticada no Brasil.

c) Trustee:

Produto idealizado em 1988 pela ANFAC - Associação Nacional de Factoring, sendo genuinamente brasileiro e integrado na filosofia do factoring. Trata-se da gestão financeira e de negócios da empresa cliente, que passa a trabalhar com caixa 0 (zero), otimizando sua capacidade financeira.

d) Exportação:

Esta modalidade faz parte da vocação histórica do factoring que é o mercado internacional. Serve para comercializar no exterior bens produzidos por empresa-cliente do factoring. É largamente utilizada na Europa e no Extremo Oriente. No Brasil estruturou-se recentemente mas acredita-se que seus benefícios serão de inestimável valia.

e) Compra de Matéria-Prima:

Nesta modalidade a empresa de factoring faz a intermediação da compra de matéria-prima para seu cliente, negociando diretamente com o fornecedor, visando obter o melhor preço de compra.

Apresentando-se sob essas modalidades, o factoring pressupõe, como fundamento básico, a prestação de serviços, muito bem comprovada e documentada, que se pode conjugar com a posterior negociação dos direitos creditórios gerados pelas vendas mercantis a prazo, tirando as preocupações de sua empresa-cliente, no que diz respeito à administração financeira.

3. CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS

3.1. Considerações Gerais

O factoring caracteriza-se pela execução cumulativa e contínua de serviços de seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber, de consultoria comercial e outros que venham a ser solicitados pela empresa cliente, conjugada com a compra de direitos creditórios ou ativos, vincendos ou vencidos, resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços, sob as suas mais variadas modalidades (convencional, maturity, compra de matéria-prima, trustee e exportação). Consiste em dar apoio técnico, administrativo e gerencial aos seus clientes. Seu mercado alvo são as pequenas e médias indústrias.

Na cidade de Ottawa, no Canadá, durante a realização do mais importante congresso sobre factoring, ocorrido entre 19 e 28 de maio de 1988, chegou-se à conclusão de que efetivamente só se concretiza o factoring se ocorrer a combinação que inclua pelo menos dois dos seguintes serviços:

- gestão de crédito;
- administração de contas a receber;
- cobrança;
- proteção contra riscos de crédito;
- fornecimento de recursos;

A cadeia de negócios do sistema factoring dá-se geralmente dentro do seguinte esquema (factoring convencional): o vendedor entrega os produtos a seu cliente (comprador) e entrega à empresa de factoring suas duplicatas. Então, a empresa de factoring compra suas duplicatas e paga à vista a seu cliente (vendedor) de acordo com os preços combinados. Na data do vencimento, o devedor (comprador) para à empresa de factoring o valor da duplicata. Logo, com o mecanismo de factoring, todas as vendas do empreendedor se tornam "à vista", propiciando mais capital, inclusive para negociar em melhores condições com os fornecedores e com os novos clientes.

Por ter o factoring uma estrutura leve e ágil, existem algumas atividades que são incompatíveis com o seu sistema:

a) De Construção Civil:

Trata-se de setor extremamente complexo, de elevados custos operacionais, que apresenta bastante dificuldades, seja na parte da construção, seja na parte dos adquirentes de imóveis. São frequentes as contestações e reclamações que, com um coeficiente elevado de riscos, desaconselham totalmente a participação do factoring, além da exigência de prazos longos de financiamento, fora dos padrões operacionais e financeiros do factoring. O crédito imobiliário é um mecanismo complexo que só pode ser praticado por empresas especializadas no ramo.

b) Agrícolas:

São atividades sujeitas às contingências da natureza. O crédito agrícola é altamente especializado e também não se enquadra nos objetivos do factoring.

c) Governamentais:

É uma tradição mundial de que o governo não é bom pagador. Há mecanismos apropriados para financiar entidades governamentais.

3.2. Benefícios do Factoring

O preço de negociação dos ativos de venda mercantil são a prazo, nas suas diversas modalidades, e variam em função do grau de riscos, diferindo de negócio para negócio.

Logo, ao se utilizar do factoring, os custos do novo empresário diminuem sensivelmente, resumindo-se à comissão que ele paga pelos serviços prestados pela empresa de factoring, e ao preço de venda dos seus ativos. Por outro lado, o empreendedor elimina todos os outros custos, que são:

- perda de tempo nas entidades financeiras para obter recursos;
- desaparece a conta Fornecedores, em virtude da empresa comprar os insumos e matérias-primas à vista em condições de negociar o preço, e obtendo descontos que podem chegar até 20%;

- elimina os prejuízos com mais clientes;
- desaparecem as despesas de salários, os encargos sociais e outros gastos existentes nos departamentos de crédito e cobrança, tais como móveis, utensílios e máquinas;
- cessam ou se evitam os custos do departamento de contas a receber, contabilização, arquivo, material de expediente, salários, encargos sociais e os de retirada de mercadorias;
- nos acordos de cobrança, evitam-se as perdas pelos descontos concedidos, os honorários dos advogados e as despesas afins;
- elimina-se os juros sobre empréstimos e sobre os atrasos ou não pagamento de duplicatas.

Além da eliminação desses custos, obtém-se os seguintes benefícios:

- melhora o fluxo de caixa;
- o serviço financeiro cresce em linha com o aumento de vendas;
- há administração profissional das vendas;
- ocorre a eliminação do endividamento;
- 100% de dedicação à empresa, permitindo aprimorar produção e venda;
- há melhores condições de negociar com os fornecedores;
- há melhor competitividade no ramo de negócio da empresa;

Os benefícios da utilização do factoring devem significar para a empresa-cliente: maior concentração em suas atividades de produção, menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades de rotina, segurança no recebimento de suas vendas, orientação empresarial e acesso ao crédito pela oportunidade de negociar os direitos de suas vendas sem necessidade de reciprocidades e outras exigências.

3.3.Mercado-Alvo

O factoring, sendo um sistema cuja essência é a prestação de serviços, destina-se a dar apoio e assistência àquele segmento da economia que não tem acesso às fontes normais de crédito. Geralmente destina-se a ajudar as pequenas e médias empresas constituídas muitas vezes por pessoas sem condições financeiras de alocar recursos necessários ao giro dos seus negócios, embora sejam tecnicamente aptas a desenvolver as atividades ou produtos a que se propõem e a organizar sua empresa.

As pequenas e médias empresas não dispõem de estrutura administrativa para suportar as incertezas e flutuações de um processo inflacionário, por exemplo. Necessitam, principalmente, de apoio técnico, administrativo e gerencial para que possam comprar bem suas matérias-primas e insumos, produzir com custos compatíveis e vender seus produtos a preços competitivos.

O factoring não pode ser considerado o refúgio das empresas insolventes ou quebradas, nem o milagre que vai resolver todos os problemas do empresário ou propiciar-lhe meios para sonegação ou evasão fiscal. A clientela preferencial do factoring são a pequena e média empresa porque se ajusta a seus legítimos e verdadeiros objetivos, ou seja: expandir os ativos dessas empresas, aumentando as suas vendas, criando todas as condições indispensáveis ao seu almejado crescimento e eliminando seu endividamento. Quanto mais estreito for o relacionamento factoring/cliente mais e melhores resultados deverão ser computados em favor da empresa.

Pode ser classificado em três tipos o perfil da clientela-alvo do factoring:

1º - Empresas industriais sem acesso ao mercado de crédito tradicional. São empresas em busca de caixa (dinheiro), que devem ser trabalhadas visando mostrar as vantagens dos serviços que o factoring lhes proporciona para alcançar a redução de seus custos, maior competitividade de seus preços e produtos e o lucro almejado.

2º - Empresas que, embora tenham acesso ao mercado de crédito, não possuem conhecimentos técnicos que lhes respaldem a iniciativa de negociar com as instituições financeiras. São empresas que dispõem de limites de crédito com os bancos, mas não sabem com eles negociar.

3º - Empresas dirigidas por pessoas com excelente nível técnico em seu ramo de atividade, mas que recorrem aos serviços do factoring para cuidar da gestão de caixa, enquanto concentram seus esforços na produção. É a modalidade chamada de Trustee, em que a empresa de factoring administra todas as contas de sua clientela, que trabalha com caixa 0 (zero), otimizando sua capacidade gerencial. É a verdadeira "terceirização", que está fazendo surgir um enorme campo de atuação para as empresas de factoring.

3.4.0 Factoring e as Instituições Financeiras

As atividades relacionadas com factoring e Instituições Financeiras não são consideradas competitivas, pois factoring não é banco e nem Instituição Financeira. Suas atividades são complementares.

Banco e Factoring se complementam dentro de um contexto de convivência harmoniosa e coexistência pacífica. Factoring é o filtro seletor dos riscos do sistema econômico, pois atinge um setor de empresas que normalmente não é cliente dos bancos e presta uma série de serviços que o sistema bancário não tem condições de oferecer.

As fronteiras do campo de atuação dos bancos e das empresas de factoring estão demarcadas da seguinte forma:

- Instituições financeiras emprestam dinheiro que é antecipado ou adiantado. Há retorno (direito de regresso). O pagamento pelo uso do dinheiro é feito pela cobrança de juros de seus clientes.
- A empresa de factoring faz compra definitiva de ativos representados por títulos de créditos a receber (duplicatas, etc.) a preço certo. Há assunção de riscos. Não há retorno (sem direito de regresso).
- Instituições financeiras vendem serviços creditícios ou não, cobrando à parte por estes serviços.
- É fundamental à empresa de factoring colocar à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios com remuneração já incluída na formação do preço de compra dos ativos. A empresa de factoring é parceira do cliente.
- Instituições financeiras necessitam de um expressivo multiplicador de clientes para utilizar suas pesadas estruturas de apoio e instalações.
- A empresa de factoring opera com poucos clientes dada a natureza de sua atividade ágil e flexível.

Quadro Comparativo

BANCO	FACTORING
<ul style="list-style-type: none"> ● Capta recursos e empresta dinheiro. Faz intermediação. ● Empresta dinheiro, que é antecipado ou adiantado. Há retorno. ● Cobra juro (remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado prazo). ● Desconta Títulos e faz financiamentos. ● Cliente é seu devedor. ● Imposto de Renda. ● Demais contribuições. ● Autorizado a funcionar por Lei. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos (direitos). ● Coloca à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios. ● Mediante preço certo ajustado com o cliente, compra à vista, créditos gerados pelas vendas. ● Não desconta. Compra Títulos de créditos ou direitos creditórios. ● Cliente não é seu devedor. ● Paga ISS - Municipal - sobre a comissão cobrada pela prestação dos serviços. ● Paga Imposto de Renda. ● Demais contribuições. ● Não é instituição financeira. É cliente do banco.

4. O FACTORING NO BRASIL

4.1. Origem e Desenvolvimento

A idéia do factoring no Brasil surgiu em 1968 durante uma inspeção feita pelo Banco Central em um banco de investimento, de São Paulo, integrante de um conglomerado financeiro. No curso de seu trabalho, o inspetor responsável deparou-se com a rubrica "factoring", rasurada no lugar de "Financiamento de capital de Giro" no ativo do balancete desse banco de investimento. Aprofundando sua análise, entendeu que poderia tratar-se de uma mera simulação, à vista da cópia de contrato de abertura de crédito, que juntou a seu relatório.

Ao examinar o relatório, verificou-se que a expressão factoring era inteiramente desconhecida no Brasil, tendo-se uma vaga idéia de tratar-se de uma forma de favorecer capital de giro e serviços.

A partir daí, começou o estudo do factoring, através de livros e trabalhos, a maioria escrita em inglês, sobre o assunto.

Em 1982, 14 anos depois da primeira idéia de factoring, foi fundada a ANFAC - Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial, com a finalidade de conjugar as empresas de factoring, já existentes mas ainda em evolução, e divulgar os objetivos e as vantagens do factoring, para o seu mercado-alvo: as pequenas e médias empresas. Foram ao todo 11 as empresas fundadoras da ANFAC.

Atualmente a ANFAC congrega cerca de 470 sociedades de fomento mercantil-factoring, cujos negócios variam na ordem de R\$ 90 milhões, administrando mais de 15 mil contratos, celebrados com as empresas, suas clientes, com uma média de 40 compradores finais, cada uma, o que representa um investimento mensal de 180 mil títulos de crédito (duplicatas, notas promissórias rurais, Warrants, conhecimento de transportes) resultante de suas vendas.

4.2. Legislação

O factoring é uma atividade comercial mista atípica, não financeira, reconhecida pelo Banco Central na Circular 1.359, de 30.09.88. Na realidade, o factoring não precisa de uma lei específica para sua operacionalização, pois está respaldado nas normas do direito vigentes no país.

O Banco Central na Circ. 1359./88 liberou o factoring no Brasil com a condição de que não fosse praticada nenhuma operação que tivesse as características daquelas privativas das instituições financeiras que têm autorização para funcionar de acordo com a Lei nº 4.595/64.

O balizamento legal do factoring está definido nas normas do direito legislado vigente no Brasil, principalmente nos seguintes:

- a) Prestação de serviços - art. 1.216 do Código Civil;

b) Compra de Créditos Mercantis - arts. 191 a 220 do Código Comercial e nos arts. 1065 a 1078 do Código Civil.

c) Lei nº 5474/68 - Vendas Mercantis.

As premissas básicas em torno das quais devem gravitar os negócios de factoring realizados de acordo com a legislação brasileira são:

a) Não se utilizar de mecanismos de intermediação de recursos no mercado privativo das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central (não fazer captação de recursos);

b) Comprar créditos oriundos de transações mercantis;

c) Só operar com pessoas jurídicas.

A legislação mais atualizada sobre factoring é a Portaria Conjunta nº 4, de 15 de junho de 1993 - SRF, que no seu art. 1º diz o seguinte:

—"Fica acrescido à tabela de Códigos de Atividades Econômicas, aprovada pela Portaria SRF/SPC nº 962 de 29 de dezembro de 1987, o código 55.79 que passa a incorporar a seguinte atividade: - factoring - prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços".

4.3. Organização

No Brasil, as empresas de factoring devem ser organizadas como firmas comerciais, arquivadas e registradas nas Juntas Comerciais, sob forma anônima ou limitada. O factoring, mais do que qualquer outra atividade, está sujeito aos azares e riscos inerentes a qualquer negócio. Devem, pois, as empresas interessadas ter o máximo cuidado.

A implantação de uma empresa de factoring exige cautelas para estruturar-se de tal modo que possa sobreviver, assim como seus clientes, tornando-se uma atividade duradoura e rentável, sem que haja necessidade de lançar mão de métodos empíricos e destituídos de qualquer senso profissional e empresarial.

O factoring, por ser uma atividade de alta sofisticação, demanda conhecimentos e profissionalismo. Muitas empresas de factoring no Brasil já desapareceram por despreparo e falta de profissionalismo de seus sócios.

A profissionalização das atividades do factoring é a razão da sua sobrevivência. Requer uma atividade múltipla e complexa para ser viável. O amadorismo é fatal no factoring.

São requisitos imprescindíveis para a implantação de uma empresa de factoring:

a) Mercado:

- definição do mercado-alvo;

- definição do cliente-alvo;
- canais de vendas.

b) Estrutura:

- organograma funcional;
- descrição dos cargos;
- orçamento de custos, pessoal e salários

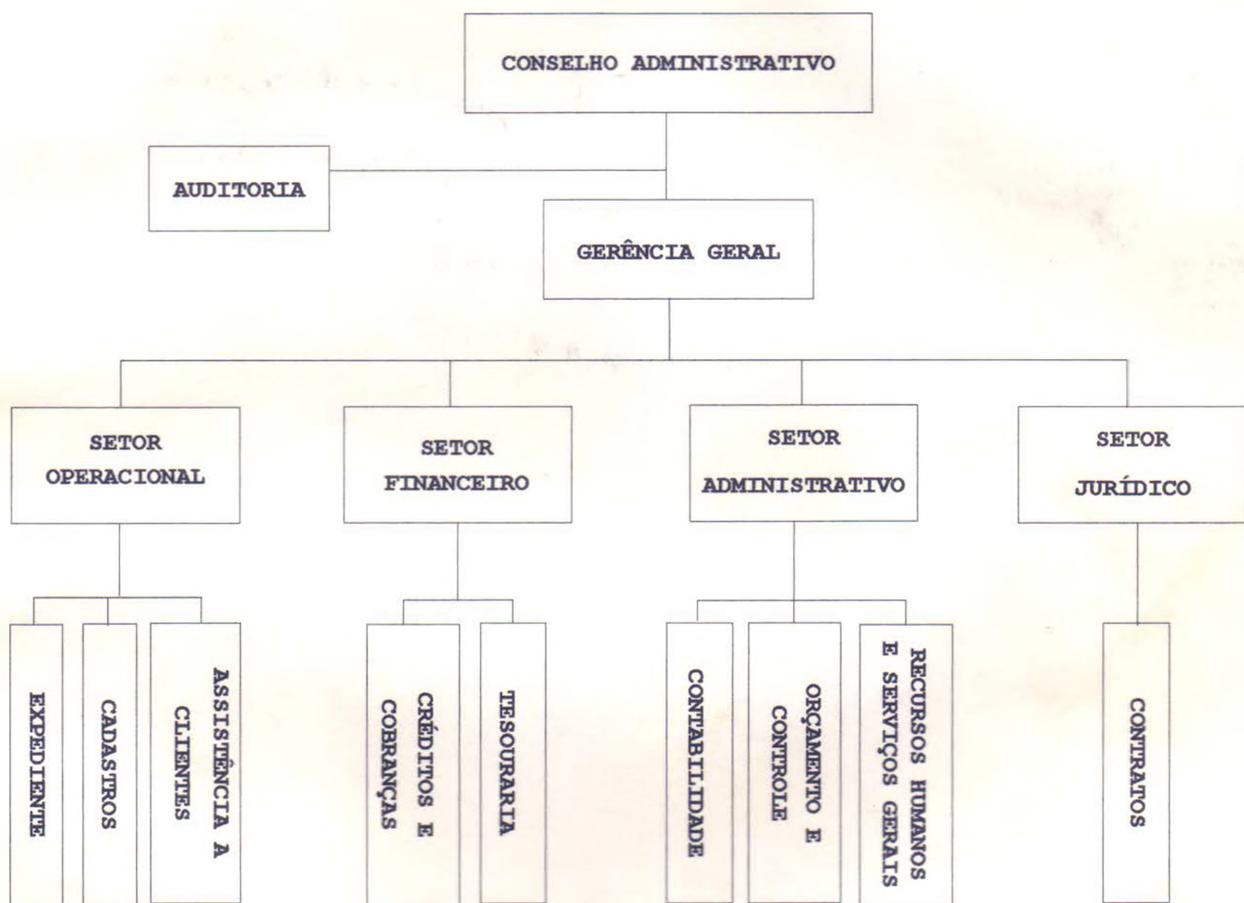
c) Operação:

- crédito: políticas e procedimentos;
- desembolso: políticas e procedimentos;
- cobrança: políticas e procedimentos;
- contabilidade: políticas e procedimentos;
- relatórios gerenciais.

d) Administração Financeira:

- administração de caixa;
- relacionamento bancário;
- linhas de crédito adequadas;
- formação de poço de compra dos créditos.

Organograma de Uma Empresa de Factoring



Principais Funções dos Setores da Empresa

1. Setor Operacional:

1.1. Expediente

- Análise dos Clientes Potenciais
- Análise das Operações
- Recebimento de Cadastro para análise
- Cálculo do fator de compra e comissões diversas

1.2.Cadastro

- Análise dos Clientes Cedentes
- Análise dos Contratos e Estatutos
- Exame dos informes bancários e de terceiros
- Análise dos Clientes Sacados
- Análise das propostas apresentadas

1.3.Assistência a clientes

- Registro das operações de aquisição e liquidação, por clientes
- Observar o enquadramento das operações e os limites de crédito de cada aquisição
- Calcular o índice de liquidez de cada cliente

2. Setor Financeiro

2.1.Tesouraria

- Controlar o fluxo de caixa
- Efetuar os pagamentos e recebimentos autorizados
- Efetuar os lançamentos contábeis respectivos
- Fazer o caixa diário

2.2.Crédito e cobrança

- Efetuar os créditos dos cedentes
- Efetuar só lançamentos contábeis respectivos
- Selecionar, encaminhar e arquivar documentos para cobranças ou desconto bancário

- Encaminhar ao serviço jurídico os títulos protestados e sem solução administrativa
- Encaminhar ao Cadastro o nome de clientes inadimplentes

2.3. Orçamento e controle

- Elaborar o orçamento da empresa
- Acompanhar e controlar as fontes de recursos e os saldos bancários
- Elaborar mapa de informações gerenciais

3. Setor Administrativo

3.1. Contabilidade

- Executar todos os serviços e registros contábeis da empresa
- Efetuar o acompanhamento dos livros, registros e pagamentos dos compromissos fiscais e patronais
- Encaminhar para o setor financeiro as guias e documentos para pagamento de impostos e taxas
- Elaborar os balanços e balancetes
- Manter em dia as conciliações bancárias

3.2. Recursos Humanos

- Efetuar o recrutamento, seleção e admissão de pessoal
- Criar agenda dos serviços de pessoal

- Elaborar folha de pagamento, guias de recolhimento patronal, impostos e taxas do setor, efetuando os lançamentos contábeis
- Administrar as vantagens concedidas, como: salário alimentação, vale-transporte, auxílio-saúde, adiantamento concedido e gratificações
- Cuidar da folha de ponto e dos registros exigidos pelas Leis Federais, Estaduais e Municipais
- Valor total da Folha de Pagamento

3.3. Almoxarifado

- Controlar o material estocado, inclusive o nível de reposição
- Providenciar a aquisição ou impossão de formulários
- Entregar o material solicitado
- Contabilizar a compra e o fornecimento do material
- Zelar pela guarda e conservação dos estoques
- Controlar os registros de máquinas e móveis e utensílios
- Providenciar os inventários periódicos
- Fornecer dados para o mapa de informações gerenciais

4. Serviços Gerais

4.1. Secretaria/Telefonista

- Atender a central telefônica/telex/telefax
- Transmitir e receber telex/telefax

- Ratear e contabilizar as despesas com telefone /telex / telefax
- Datilografar correspondências
- Cuidar dos arquivos e dos serviços de reprografia

4.2. Limpeza e Manutenção

- Cuidar da limpeza e manutenção da ambiente de trabalho
- Providenciar serviços de manutenção
- Cuidar da proteção dos equipamentos e aparelhos utilizados

5. Setor Jurídico

- Analisar as minutas dos instrumentos e contratos adotados pela empresa
- Analisar os contratos e estatutos sociais dos cedentes
- Cuidar das dívidas vencidas, após os atos administrativos
- Adotar medidas judiciais para recuperação de créditos
- Analisar propostas de novos negócios, na área jurídica, fora das rotinas da empresa
- Cuidar para que as negociações corram dentro dos padrões éticos, próprios das atividades de factoring e recomendados pela ANFAC
- Cuidar dos assuntos das áreas fiscal e trabalhista, sob o aspecto jurídico

Nota: As empresas de factoring devem adotar, em sua denominação social, a expressão "Fomento Mercantil/Comercial - Factoring".

4.4. Custo

O custo de uma operação de factoring tem dois componentes distintos que são:

1º - Comissão pelos serviços prestados;

2º - Preço de compra dos direitos (créditos), livremente negociados entre as partes.

As comissões recebidas mais o diferencial na compra dos ativos constituem a receita bruta de uma empresa de factoring.

A comissão pelos serviços prestados é cobrada entre 0,5% e 3% acertada e pactuada a cada negócio. Esta comissão deve remunerar a empresa de factoring na razão direta dos serviços efetivamente prestados, ou seja, cadastro, seleção de riscos, depuração da carteira de sua clientela, eliminação dos maus pagadores e assessoria nos diversos setores de uma empresa. Cada empresa de factoring tem sua vocação natural e a desenvolve visando prestar serviços de qualidade a seus clientes e atender ao conceito de parceria no seu relacionamento.

A comprovação da prestação de serviços é feita através da Nota Fiscal, que deve especificar os serviços

prestados e o valor a ser pago pela empresa cliente. Serve também como defesa para a empresa de factoring, para que não pairem dúvidas quanto a prática efetiva do factoring e não se dê ensejo a simulações de aplicações financeiras ou outro expediente sonegador. Sobre o valor da comissão pago pelo cliente e recebido pela companhia de factoring incide o ISS.

Na formação do preço de compra em uma empresa de factoring (determinação do factor), devem-se levar em conta os itens de custeio praticados por qualquer empresa comercial, a saber:

- a) custo-oportunidade do capital próprio;
- b) custo dos financiamentos;
- c) taxa de risco;
- d) custo fixo;
- e) custos variáveis;
- f) impostos;
- g) despesas bancárias;
- h) expectativas de lucro.

O somatório de todos estes itens forma o fator-mês que deve ser aplicado na compra dos créditos. A ANFAC diariamente indica o fator como mero parâmetro para orientar suas associadas.

As empresas de factoring têm como despesas, os impostos e encargos sociais, além do ISS e do IR, PIS, Contribuição Social, INSS, Fundo de Garantia e 13º salário, sendo que, a comissão de serviços prestados mais o diferencial da compra dos créditos, constituem a sua receita operacional bruta.

5 . MERCADO MARGINAL

Os negócios realizados sem conformidade com os dispositivos legais são tratados pelo Banco Central como mercado marginal.

A empresa que capta recursos no mercado, empresta dinheiro com juros, faz crédito direto ao consumidor ou crédito pessoal e administra consórcios, embora se rotule de factoring, é uma empresa conhecida como marginal de mercado, porque está a margem da lei. Quem não estiver autorizado a funcionar pelo Banco Central, está sujeito às penalidades previstas no art. 44 - parágrafo 7º, da lei 4.595/64, e no art. 16 da lei nº 7.492/86.

Neste caso, o Banco Central tem competência legal para punir todos quantos praticam operações com as características daquelas privativas das instituições financeiras.

6. AGENTE DE FACTORING - PRINCÍPIOS E DEVERES

Em 1987 a ANFAC elaborou um documento que vigora desde então. Este documento é o Código de Ética e Disciplina que tem em seu conteúdo, algumas diretrizes e os princípios e deveres éticos que o agente de fomento mercantil deve seguir rigorosamente.

Dentre estes princípios e deveres destacam-se os seguintes:

O Agente de Fomento Mercantil-Factoring deve:

- Zelar pelo permanente aperfeiçoamento das instituições mercantis e sociais, procurando contribuir para melhorar técnicas, serviços, alternativas comerciais e pela moralização dos negócios.
- Colocar à disposição das autoridades as informações e os esclarecimentos sempre que solicitados.
- Formalizar suas relações com o cliente através do contrato de fomento mercantil elaborado e fornecido pela ANFAC.
- Zelar pela correta divulgação dos conceitos e objetivos que caracterizam as atividades de factoring.
- Adotar o manual de operações de factoring e o Plano de Contas elaborados pela ANFAC.

7. CONCLUSÃO

As empresas no Brasil, em sua maioria, são pequenas e médias, com uma estrutura frágil. O pequeno e médio empresário não sabe se trabalha para pagar dívida ou se paga dívida para trabalhar. O surgimento do factoring abriu um leque de oportunidade ao pequeno e médio empresário, pois, vinculado ao seu desenvolvimento, o factoring promove-o dentro do sistema econômico, como um agente útil e produtivo.

No Brasil, a pequena e média empresa representam mais de 60% dos investimentos instalados, 40% da produção de bens e serviços e paga 55% da massa salarial.

Factoring é fomento mercantil porque tem por objetivo expandir os ativos, aumentar as verbas e eliminar o endividamento, dando todo o suporte gerencial a seu mercado-alvo, que é a pequena e média empresa, ofertando uma gama de serviços, racionalizando sua gestão e otimizando sua capacidade de gerenciamento.

Portanto, o factoring não pode ser generalizado como uma agiotagem legalizada, mas, deve ser visto como o mecanismo de terceirização do pequeno e médio empresário, permitindo com que sua empresa se estruture administrativamente para melhorar seu desempenho em todos os setores e ter a garantia do suprimento dos recursos para seu capital de giro, transformando suas vendas a prazo em vendas à vista.

É, o factoring, uma realidade irreversível no Brasil, não um milagre, mas um mecanismo anti-recessivo, promotor de riquezas e do crescimento econômico. Com ele, a pequena empresa de hoje será a grande empresa de amanhã.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BULGARELLI, Waldirio. Contratos mercantis. São Paulo. Atlas, 1991.

MARTINS, Fran. Anais do I Simpósio Nacional de Factoring. Rio de Janeiro. ANFAC, 1984.

LEITE, Luiz Lemos. Factoring no Brasil. São Paulo. Atlas, 1994.