



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA,
CONTABILIDADE E SECRETARIADO

Curso de Ciências Econômicas

A Atividade de *Factoring*

Cíntia Feitosa de Carvalho e Escobar

Fortaleza, Junho de 2001. - λ

A Atividade *Factoring*

Cíntia Feitosa de Carvalho e Escobar

Orientadora: Professora Sandra Maria Santos

**Monografia apresentada à Faculdade de
Economia, Administração, Atuária, Contabilidade
e Secretariado para obtenção do grau de Bacharel
em Ciências Econômicas.**

**FORTALEZA – CE
2001**

Esta monografia foi submetida à coordenação do curso de Ciências Econômicas, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará - UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Média

Cíntia Feitosa de Carvalho e Escobar

Nota

Pr^{fa} Sandra Maria Santos
Professora Orientadora

Nota

Professor Ruy Rocha
Membro da Banca Examinadora

Nota

Professor Luiz Antônio de Abreu Dantas
Membro da Banca Examinadora

Monografia aprovada em 10 de 07 de 2001.

RESUMO

Este trabalho procura descrever a atividade de *Factoring* na busca de investigar sua importância no cenário brasileiro, sua amplitude e razões inibidoras, isto, com o intuito de buscar sugestões para sua institucionalização no Brasil e a pretensão de tornar a literatura a respeito menos escassa. Baseia-se na verificação de um termo pouco popular mas que parece ser a alternativa de crédito para inúmeras empresas de diversas atividades em todo o território nacional e em vários outros países. As empresas de *Factoring* adiantam o faturamento das empresas após análise e reestruturação das mesmas tornando-se um parceiro que o banco não consegue ser. Conclui-se que é uma atividade recente no país que já ganhou dimensões suficientes para regulamentação, o que propiciaria à atividade o uso pleno de suas atribuições caracterizando-a, ainda mais, como parceira, e, não, como simples geradora de crédito.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
1. DISPOSIÇÕES GERAIS	02
1.1 Antecedentes Históricos	02
1.2 Discussão Conceitual	06
1.2.1 A Operação de <i>Factoring</i>	08
1.3 Formação de Preços e Inadimplência	13
1.4 O Sistema de Crédito Tradicional	18
2. <i>FACTORING</i> NO BRASIL	20
2.1 Fundamentos Legais	20
2.2 Aspectos Tributários	23
2.3 <i>Factoring</i> e Sociedades Bancárias: Diferenças Essenciais	27
2.4 Modalidades de <i>Factoring</i>	34
2.4.1 Evolução das Operações de Fomento Comercial no Brasil	37
2.5 Estrutura do Sistema de <i>Factoring</i> no Brasil	39
3. EVOLUÇÃO DO <i>FACTORING</i> NO BRASIL	41
3.1 Movimentação dos Recursos Financeiros	41
3.2 Operações de <i>Factoring</i> por Segmento de Atividade	42
4. CONCLUSÕES	48
5. BIBLIOGRAFIA	51

LISTA DE TABELAS, GRÁFICOS, QUADROS E FIGURAS

TABELAS

TABELA 1 – Evolução Mensal do Fator ANFAC X CDB	16
TABELA 2 – Evolução da Inadimplência	17
TABELA 3 – Movimentação Anual de Recursos por Associada	41
TABELA 4 – Participação do Volume de Recursos de <i>Factoring</i> do Brasil, no PIB – 1997 (em bilhões de US\$)	42
TABELA 5 – Participação nas Operações de <i>Factoring</i> , por Segmento de Atividade (%)	42
TABELA 6- Evolução da Participação % de 1992 a 1998	43
TABELA 7 – Proporção do Fundeamento	44

GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Evolução da Participação de Empresas-Clientes por Segmento	43
--	----

QUADROS

QUADRO 1 – Principais Tributos Incidentes sobre o <i>Factoring</i> no Brasil	26
QUADRO 2 – Quadro Comparativo: Instituição Financeira X <i>Factoring</i>	33
QUADRO 3 – A Atividade de <i>Factoring</i> no Mercado Interno – Resumo – Dados de 1997	46

FIGURAS

FIGURA 1 – Estrutura do Sistema de <i>Factoring</i> no Brasil	40
---	----

INTRODUÇÃO

A palavra *factoring* origina-se do substantivo latino *factor*, oriundo do verbo *facere*, que tem como significado agir, fazer, desenvolver, fomentar. Portanto, o *factor* é aquele que age, que faz alguma coisa, aquele que desenvolve e fomenta.

O *factor*, como profissão, pode ser encontrado já no início da história da organização do comércio em Roma, e ainda, tempos depois nos Estados Unidos como colônia inglesa. Era um verdadeiro consultor de negócios, que começou por administrar os estoques dos produtores e passou a vender as mercadorias para seus proprietários e garantir seu pagamento. Assim, o *factor* sabia bem o que se deveria produzir e para quem vender com segurança, tornando-se uma figura de suma importância para os comerciantes por tratar-se de uma espécie de parceiro.

O tempo passou, o *factoring* sofisticou-se e, finalmente, chegou ao Brasil. Hoje, após dezenove anos de atividade no Brasil. Com a promessa de parceria com Micro, Pequenas e Médias Empresas, esta atividade inspirou curiosidades que originaram o trabalho que se segue.

Este trabalho está dividido em três capítulos que, respectivamente, conceituam, fundamentam e mostram a dimensão da atividade de *factoring* no Brasil e tem como importância a verificação dos seguintes pontos desta atividade :

1. A inovação e sofisticação que o *factoring* representa, enquanto alternativa de captação de recursos pela pequena empresa brasileira, e enquanto gestor ou co-gestor do crédito que concedem a seus clientes;
2. A velocidade de adesão de empreendedores ou novos agentes de fomento mercantil e a escala de difusão, em todo o território nacional, das operações de *factoring*.

1.DISPOSIÇÕES GERAIS

1.1 Antecedentes Históricos

De acordo com LEITE (2001), a origem histórica do que hoje é chamado de *factoring*, remonta há mais de 2.000 (dois mil) anos, ao Código de Hamurabi (Rei da Babilônia) que registrava norma de conduta comercial e seus procedimentos. Naqueles tempos, a necessidade de transferência de recursos a terceiros representava a necessidade de transacionar mercadorias e foi utilizada por povos antigos, como caldeus, babilônios, etruscos, gregos e romanos, entre outros, que comerciavam no Oriente Médio e Mediterrâneo. O comércio de então pressupunha a confiança, como elemento característico e indispensável do crédito inerente à atividade.

A origem do *factoring* seria tão longínqua quanto aquela época, e anterior à própria moeda: a figura do agente mercantil surgia para facilitar e incrementar o comércio, então baseado no escambo (troca direta de mercadorias), entre os comerciantes e entre cidadãos. Com o objetivo de reduzir os riscos inerentes ao comércio, os fenícios (1.200 AC), chegando à Península Ibérica, estabeleceram suas *factorias*: locais de destino de comércio, em que havia a presença física de um agente, fiscalizador e garantidor das transações, que também procurava expandir as relações comerciais.

Os romanos, para assegurar a hegemonia de poder nos territórios conquistados, organizaram aquelas economias colocando em pontos estratégicos do imenso império a figura do *factor*, quase sempre um comerciante próspero e conhecido de determinada região, encarregado de promover o comércio local, prestar informações creditícias sobre outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias originadas de outras praças e fazer a cobrança, pela qual recebia uma remuneração. Do latim, *factor*, significa aquele que faz alguma coisa, que desenvolve ou fomenta uma atividade. O agente mercantil era o *factor* dos romanos. Aqueles agentes eram particularmente úteis, tendo em consideração as dificuldades das distâncias e a lentidão dos transportes e das comunicações: eram profundos conhecedores do mercado, das tradições creditícias dos comerciantes, desempenhando papel de grande importância econômica.

Por ocasião dos grandes descobrimentos, no caso de Portugal, estabeleceram-se em suas colônias da Ásia e África, as *factorias*: empórios, armazéns de mercadorias, centros polarizadores entre a metrópole, as colônias e seus vizinhos.

Já nos Estados Unidos, quando ainda colônia inglesa, os *factors* não só administravam os estoques de bens (principalmente têxteis, roupas e outros) para os respectivos proprietários na Europa, como os vendiam e garantiam o pagamento como agentes “del credere”. Logo, industriais locais, em razão das distâncias entre os centros consumidores nos Estados Unidos, também passaram a se utilizar dos serviços dos *factors*, com o objetivo de expandir suas vendas. A importância do comércio de produtos têxteis exportados da Inglaterra para a América, fê-los ficar conhecidos como *cotton factor* ou *textile factor*.

Gradativamente, os *factors* prosperaram e passaram a pagar a vista aos seus fornecedores o valor das vendas efetuadas, antes que os compradores o fizessem. O *factor* passa então a substituir o comprador, pagando a vista ao fornecedor, melhorando o padrão de crédito e se responsabilizando pela cobrança, junto ao comprador final, do que lhe era devido. Por sua vez, os fornecedores passaram a desfrutar de uma posição confortável pela ação de seus agentes, competentes conhecedores dos comerciantes locais e da tradição creditícia, não admitindo mais perder os benefícios do serviço prestado pelo agente. Foi assim que o *factor*, originalmente prestador de serviços de comercialização, distribuição e administração, passou, modernamente, a agregar a função de fornecedor de recursos.

Neste século, até a década de 60, aproximadamente, o *factoring* havia se desenvolvido nacionalmente no mercado norte - americano; entretanto, a expansão das relações comerciais com outros países, principalmente com os da Europa, seguida da integração industrial, leva as empresas de *factoring* a abrir novas filiais e a assumir riscos também nas vendas ao exterior. A constituição de empresas operadoras do *factoring* na Europa era necessária aos exportadores inclusive para avaliação, às vezes difícil, da capacidade de solvência dos credores externos. A iniciativa coube ao

"... First National Bank of Boston, que , em colaboração com o Commercial Bank e uma *Confirming House* , estabeleceu-se em Londres e constituiu uma *holding* suíça, a International Factors, com o fim exclusivo de criar sociedades de factoring nos principais países europeus." (LEITE 1997:233).

Em seguida, surgiu a Walter Heller de Chicago, concorrente da International Factors que cria na Europa uma segunda cadeia internacional. A terceira a ser criada tinha uma estrutura bem diferente, composta por sociedades não controladas; era a Factor Chain International, com sede em Amsterdam, constituindo-se numa associação aberta formada de companhias de *factoring* de todos os continentes.

Em verdade, o *factoring*, como hoje é conhecido no mundo em geral, teve início nos Estados Unidos, em meados do século XIX; era operado com a indústria têxtil em larga escala e, depois da Segunda Guerra Mundial, diversificaram-se as indústrias com as quais as empresas de *factoring* operavam, havendo hoje uma tendência ainda maior à diversificação dos segmentos em que o *factoring* norte-americano atua. Uma das maiores empresas de *factoring* do mundo é a Walter E. Heller Overseas Corporation, responsável também por boa parte da difusão da atividade de *factoring* no mundo. (ABRAHAMS (1982), citado por LEITE 1997: 78)

"A Walter E. Heller Overseas Corporation estabeleceu sua primeira empresa de *factoring* fora dos Estados Unidos e Canadá, em Mainz, Alemanha, em 1964. Hoje temos 23 empresas em seis continentes, e duas delas fizeram associação com bancos locais naqueles países. Todas essas empresas são administradas por profissionais contratados no próprio país. Não há nenhum americano na gerência destas empresas e, na prática, a nossa política tem obtido êxito completo. Assim, nossa empresa francesa é realmente francesa, nossa empresa em Cingapura é de Cingapura, e a empresa mexicana é mexicana."

"Considera-se como "berço" do *factoring*, em sua primeira modalidade, a Inglaterra e que a colonização dos EUA foi o processo histórico que gerou o impulso necessário ao desenvolvimento da atividade, que passa a se concentrar em serviços de natureza financeira, como a cobrança e recebimento do pagamento de faturas de vendas de produtos têxteis, à medida que a evolução dos transportes e comunicações remove o obstáculo representado pelas grandes distâncias. Isto torna a competição entre os produtores, um fato relevante, que faz com que eles próprios realizem suas

vendas, adaptando as funções das "*factoring houses*", que gradualmente se concentram nos serviços financeiros. Do ponto de vista legislativo, a primeira legislação específica e pertinente ao disciplinamento do *factoring* data de 1.823: o "Factor's Act", na Inglaterra."(GARCIA, 1989: 21)

"Considera-se que a primeira empresa de *factoring* dos EUA foi a "William Iselin and Co.", fundada em 1808, com a configuração operacional próxima da atual."(GARCIA, 1989: 22)

A par da difusão pelo mundo, o crescimento e desenvolvimento do *factoring* nos EUA foi facilitado pela convivência não concorrencial entre as empresas de *factoring* e os bancos, cuja postura era a de encaminhar às *factorings*, os clientes de pequeno e médio porte, preferindo dedicar seus serviços e realizar empréstimos às grandes empresas clientes. Importante lembrar que os bancos norte-americanos não praticam o desconto bancário com garantia de duplicatas, uma vez que tal título de crédito, lá, inexistente.

É a partir da década de 60 que o *factoring* começa a ser praticado na Europa, por empresas de *factoring* norte-americanas, principalmente na Itália, com resultados iniciais modestos, porém evoluindo o mercado para 22(vinte e duas) empresas participantes em 1982. Atualmente, é o segundo país da Europa, em volume anual de operações, muito próximo do primeiro, que é a Inglaterra.

Juridicamente, o *factoring* foi entendido como uma atividade comercial, sujeita a uma série de normas decorrentes de sua qualificação e que exige que os contratantes sejam empresas, isto é, pessoas jurídicas; pressupõe uma série de atividades múltiplas e complexas, que exigem uma estrutura organizacional voltada ao mercado e de cunho profissional:

"Há outra exigência interessante no Código Civil (art. 2.082): é necessário comprovar a *continuidade, sistematicidade e estabilidade de sua atividade.*" (LEITE 1999: 313)

"A sociedade italiana de *factoring* não exerce atividade bancária, não necessita de qualquer autorização para funcionar, nem está sujeita a nenhum controle específico da parte da autoridade" (LEITE 1999: 314)

1.2 Discussão Conceitual

A operação de *factoring* (ou faturização, como querem alguns autores), e seu alcance, em termos de benefícios às organizações tomadoras de recursos é o objeto desse estudo. De acordo com o SEBRAE-ES (2001):

“O FACTORING é instituto do direito mercantil. Presta serviços e compra créditos (direitos) de empresas, resultantes de suas vendas a prazo. Existem para oferecer serviços sobretudo às pequenas e médias empresas, que normalmente têm dificuldades de identificar e dimensionar as suas deficiências em itens fundamentais, como por exemplo: conhecimento do mercado de seus produtos, organização contábil-fiscal, negociação com fornecedores e orçamentação de custos, bem como gestão de caixa, de estoques, de contas a receber e pagar. Como consequência desses serviços, a empresa de Factoring adquire os direitos resultantes das vendas mercantis efetuadas por suas empresas – clientes (pessoas jurídicas).”

Dotadas de características diferenciadas das operações típicas de intermediação financeira, as operações de faturização consistem essencialmente na compra dos títulos de crédito originários da atividade empresarial, provendo de recursos as empresas que se utilizam de tais operações. A empresa de fomento mercantil não é empresa financeira. Não concede crédito, mas assume o risco relativo a crédito anteriormente concedido por seus clientes.

As empresas fornecedoras dos recursos, as sociedades de *factoring* e fomento mercantil (ou fomento comercial) possuem, pois, um enfoque bastante diverso do enfoque bancário quanto à concessão de crédito, pois, ao operarem, não estarão descontando títulos de crédito, mas sim, adquirindo-os; e, ao fazê-lo, adquirirão os riscos inerentes ao crédito concedido pela organização usuária a seus clientes. Não se trata então de concessão de crédito, mas de aquisição, de compra mercantil de direitos de crédito; e esta é só uma das atividades que caracterizam o *factoring*. Em verdade, trata-se de atividade bastante polêmica, que tem estado presente há vários anos na mídia nacional, sendo defendida e atacada sucessivamente, mas cujo tempo de vida indica uma provável permanência no cenário econômico empresarial brasileiro. Para alguns profissionais da área financeira das empresas, a atividade de *factoring* deveria ser equiparada à dos intermediários financeiros, regulada pelo Banco Central, de forma a evitar que empresários inescrupulosos pratiquem agiotagem sob o disfarce de *factoring*; para outros, o fato de existirem empresas de

factoring idôneas justificaria uma legislação específica, evitando a mencionada equiparação; até porque tais organizações contribuem para o incremento das atividades produtivas, concorrem para melhorar a liquidez do sistema econômico e inibem a prática da agiotagem.

Neste trabalho, o *factoring* é considerado apenas como uma atividade que existe regulada pela lei ordinária, em que várias empresas foram capazes de organizar uma associação de classe – a ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FACTORING - ANFAC, criada a 11 de fevereiro de 1982, de forma a auto-regulamentar as operações de *factoring*. É que estas operações são uma técnica de financiamento capaz de transformar ativos a receber em disponibilidades.

Os estatutos da ANFAC, em seu artigo 2º, definem quais são seus objetivos:

" Constitui precípua da *Anfac*, como sociedade civil, sem fins lucrativos e com jurisdição em todo território nacional, definir, caracterizar e tipificar o *factoring*, que se deve desenvolver através de normas e obrigações estabelecidas por seus órgãos competentes, as quais devem ser acatadas, respeitadas e reconhecidas por todas as suas empresas associadas ou por seus filiados, como definidoras da atividade que se auto-regulará pela própria *Anfac* no interesse setorial a que se dedicarão, de modo a preservar e viabilizar a prática do *fomento mercantil-factoring* sem conflitos nem transgressões da legislação específica das instituições financeiras e das regras do direito vigente no País." (ANFAC. 1992:1)

Segundo dados da ANFAC (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FACTORING), em 1993 havia 11.720 clientes usuários de *factoring*, 50.960 em 1996 e 60.350 em 1999; já o número de empresas filiadas àquela associação era de 430 (quatrocentos e trinta) empresas em 1993 e 720 (setecentos e vinte) sociedades de fomento mercantil em 1999. Quanto ao incremento das operações de *factoring*, o volume de negócios da ordem de R\$ 3,50 (três e meio milhões de reais) em 1993 passa a mais de R\$ 18,50 (dezoito e meio milhões de reais) em 1999, uma média de crescimento de 72,67% por ano o que demonstra a força e o potencial do segmento.

1.2.1. A operação de *Factoring*

A operação de *factoring* se dá a partir de um acordo elaborado entre determinada empresa (empresa-cliente) e uma empresa de *factoring*, estabelecendo-se assim as normas que regerão seu relacionamento comercial e que, em essência, estipulam que a empresa de *factoring*, o agente, adquire os títulos de crédito originários das vendas de sua cliente a outras empresas, total ou parcialmente, assumindo totalmente o risco do crédito, razão pela qual assume funções de análise de crédito e de cobrança.

A *factoring* prestará ainda outros serviços especializados, como a orientação quando da decisão sobre a concessão de créditos a clientes, elaboração de fluxos de caixa, análise dos prazos concedidos nos créditos aos clientes de sua cliente, etc. A relação efetiva dos negócios entre *factoring* e empresa-cliente tem início, necessariamente, na análise dos créditos que a empresa-cliente tenha concedido ou queira conceder, tarefa que cabe então à *factoring*, seja com o caráter exclusivo de prestar serviços de análise de crédito, seja com o objetivo de agilizar a compra daqueles créditos em momento futuro. Surge aqui uma outra interessante característica das operações de faturização: o estabelecimento de uma parceria entre cliente e seu faturizador. Esta prestação de serviços é um pressuposto da operação de *factoring*:

"A prestação de serviços é o início da operação de *factoring*. É obrigatória para quem de fato quer praticar o *factoring*. Não é opcional."(LEITE, 1999:90).

Por esta gama de serviços, a *factoring* recebe uma remuneração que é estabelecida sobre o valor dos títulos ou créditos adquiridos. Pela aquisição dos títulos ou contratos de venda a prazo, recebe um diferencial entre o valor nominal do título de crédito e o valor efetivamente pago, diferencial que considera o prazo de vencimento daqueles títulos. São, portanto, duas as características essenciais da operação de fomento mercantil:

- transferência da função de crédito e cobrança;
- cessão dos direitos de crédito.

Várias são as definições para as operações de *factoring*:

"Uma operação de *factoring* envolve uma empresa de fomento mercantil e outra empresa qualquer que tenha certa quantidade de duplicatas a receber. A primeira compra as duplicatas da segunda, mediante uma determinada taxa de desconto.....Enquanto no desconto de duplicatas a ênfase do banco está na avaliação do risco do cedente, a empresa de *factoring* deveria enfatizar a análise do risco dos sacados. Em ambos os casos, entretanto, cedentes e sacados deverão ser analisados. A tendência é de que o *factoring* seja um produto utilizado pelas pequenas e médias empresas que, normalmente, têm maior dificuldade de obtenção de recursos para capital de giro junto aos bancos." (SILVA, 1998:338)

"...o *factoring* é uma atividade comercial mista atípica, compreendendo a prestação contínua e cumulativa de serviços, os mais variados, conjugada com a compra de créditos endossáveis oriundos de transações mercantis ou de prestação de serviços." (LEITE, 1999:90)

"Cessão de títulos de crédito, mediante o pagamento de seu valor, com uma remuneração por tal adiantamento de valor - esse também o conteúdo admitido por todos. Ou o mecanismo negocial através do qual uma pessoa jurídica cede a outra pessoa jurídica seus direitos creditórios, em caráter definitivo, sem possibilidade de exercer o cessionário o direito de regresso. Esta a conceituação tradicional, que dominou até época bastante recente, posto que nos últimos anos passou a abranger o instituto novos campos.....Passou a espécie a atingir novos rumos, como gestão financeira, administração do crédito ou de contas a receber e a pagar, planejamento econômico e de mercados, seleção e cadastramento de clientes, assessoria creditícia e até elaboração de política de conquista de mercados, além de outros envolvimento." (RIZZARDO, 1997:13)

"A operação de *factoring* consiste, basicamente, em um sacador (pessoa que vende seus ativos) e uma casa compradora (factor), que fornecerá o dinheiro ao sacador, mediante um deságio sobre o valor de face deste ativo, no caso, normalmente, uma duplicata. É, portanto, uma atividade de prestação de serviço associada à compra de direitos de um contrato de venda mercantil, desenvolvido por uma empresa da caráter comercial.....As casas de fomento comercial têm de ser extremamente eficientes na análise do risco representado pela qualidade dos sacados. Esta modalidade de fomento mercantil é direcionada principalmente às pequenas e médias empresas que, normalmente, encontram dificuldades de obter recursos junto aos bancos. Alguns bancos, inclusive, já criaram suas casas de *factoring*." (FORTUNA, 1999:359)

Pode-se encontrar mais e mais definições, principalmente as desenvolvidas por estudiosos do Direito. Contudo todas fazem referência a dois aspectos fundamentais:

- a) o factor como gestor comercial - função exercida pela empresa de *factoring* quando assume as atividades de crédito e/ou cobrança, além da prestação de serviços de consultoria; a empresa de *factoring* pode mesmo assumir e executar serviços de contabilidade, faturamento, levantamento de informações de mercado e de segmentos da economia, por exemplo;
- b) o factor como gestor financeiro - função exercida quando da aquisição dos créditos, assumindo os riscos por eles representados; a técnica financeira fica enfatizada, quando o factor realiza adiantamento dos valores representados pelos créditos adquiridos, utilizando-se de uma taxa que atualiza aqueles valores, à semelhança do banco quando desconta duplicatas ou outros títulos de crédito.

O processo operacional de *factoring* envolve três "agentes":

- a empresa de fomento comercial ou mercantil, o "factor";
- a empresa vendedora de bens ou serviços, designada no contrato de fomento comercial por "cliente"; e
- a empresa compradora de bens ou serviços, denominada "comprador".

Na literatura sobre fomento comercial ou mercantil, encontram-se também outras denominações para aqueles agentes, respectivamente, a saber:

- "*factor*" - faturizador, fatorizador, *factoring*, *factoring* house, casa de fomento, casa de *factoring*;
- "cliente" - empresa-cliente, aderente, cedente, usuário, fornecedor, faturizado, fatorizado, sacador;
- "comprador" - devedor, cliente, cessionário, sacado.

Os três agentes, empresa de *factoring*, cedente e sacado, estão, na operação de fomento, funcionalmente interligados por um contrato por meio do qual a *factoring* se compromete à prestação de uma série de serviços à empresa-cliente, e o sacado participa de forma involuntária e indireta, uma vez que o referido contrato em nada altera seus direitos e suas obrigações na relação comercial.

É exatamente a caracterização da operação de fomento como transação comercial que permitiu a anteriormente citada liberação da prática da atividade fomentadora, de forma que a empresa de *factoring* tem seu contrato de constituição registrado na Junta Comercial, não se submetendo à tutela do Banco Central. Significa que, pela própria forma de evolução histórica da atividade, as empresas de fomento no Brasil são tipicamente comerciais. Embora a ligação com alguma instituição financeira possa ocorrer, geralmente independem jurídica e operacionalmente dos bancos.

Em razão da natureza da atividade de fomento, a prestação de serviços da empresa de *factoring* a sua empresa-cliente inicia-se com a análise cadastral da empresa-cliente, de seu ramo de negócios, de seu relacionamento com clientes, do perfil dos clientes sacados, da política de crédito praticada pela empresa-cliente quando da concessão de crédito a seus clientes. É desta forma que a *factoring* decidirá sobre a conveniência de aceitar como cliente a empresa que a procura, ao mesmo tempo em que esta estará sendo orientada quanto aos procedimentos que irão caracterizar o relacionamento entre ambas. Também é assim que se definirá qual a modalidade de *factoring* que melhor poderá atender as necessidades da empresa-cliente. Desde o início, a contratação se reveste de características de uma parceria:

"Na verdade, o *factoring* praticado profissionalmente, acompanha estreitamente a vida de sua clientela. Quanto mais crescer a nossa clientela de mais suporte gerencial ela necessita. Este é o princípio da parceria inerente às atividades do *Factoring*." (Fundamentos, LEITE., 1994)

Do contato inicial entre empresa-cliente e *factoring*, até a primeira operação, a *factoring* toma as providências descritas no esquema seguinte:

(a) A *factoring* examina preliminarmente a situação creditícia da empresa-cliente potencial, providenciando: elaboração de cadastro da pessoa jurídica, das pessoas físicas dos sócios, etc., confirmação dos dados cadastrais por meio de agências de informação de crédito de comprovada idoneidade comercial, consulta à Central de Riscos ANFAC (análise de comportamento)¹.

(b) A *factoring* organiza o Cadastro da empresa-cliente aprovada.

(c) A *factoring* elabora em conjunto com a empresa-cliente a relação dos sacados.

(d) A *factoring* elabora planilha de classificação de risco dos sacados, gerando uma base de dados para julgamento e concessão de crédito fundamentado nos dados de cada sacado-devedor, considerando a estrutura patrimonial e creditícia do sacado, de modo a direcionar a ação mercadológica para setores que representem ganhos de escala e que sejam economicamente viáveis para a empresa-cliente

(e) A *factoring* e empresa-cliente formalizam a primeira operação com adiantamento de recursos, providenciando: pedido de compras emitido pelo sacado, nota fiscal e fatura emitida pela empresa-cliente, duplicata ou contrato representativo do crédito objeto da negociação e original do canhoto de entrega de mercadoria ou serviço.

(f) A *factoring* faz o acompanhamento do processo mercadológico de sua empresa-cliente mediante visita física as suas instalações, ao menos mensalmente, verificando "in-loco" as condições de operação e funcionamento quanto a pelo menos um dos seguintes pontos: estratégia gerencial, gerência, gestão, capacitação dos dirigentes e tempo de atividade.

Este trabalho é feito por um Agente de Fomento Mercantil qualificado pela ANFAC, que, a cada visita, redige um relatório de trabalho a ser discutido junto à empresa-cliente, de modo a assessorá-la em relação aos itens abordados de forma eficaz e freqüente.

¹ (Trata-se de um banco de dados para consulta de suas associadas, de forma que possam verificar informações cadastrais de empresa-cliente e empresa-sacada)

1.3. Formação de Preços E Inadimplência

A remuneração da operação de *factoring* tem dois componentes distintos:

- comissão pelos serviços prestados, cobrada "ad valorem";
- preço de compra dos direitos (créditos), livremente negociado entre as partes, e que correspondem, respectivamente, às funções de gestão comercial e gestão financeira.

Constituem receitas distintas, oriundas de atividades distintas. A comissão "ad valorem", cobrada pelas empresas de *factoring*, corresponde à remuneração pela prestação de um ou mais de um dos seguintes serviços:

- a) seleção de riscos e gestão de crédito, ou
- b) assessoria creditícia, ou
- c) assessoria mercadológica, ou
- d) acompanhamento de contas a receber e a pagar, ou ainda
- e) outros serviços que a empresa-cliente necessitar.

Tal comissão deve remunerar a *factoring*, pelos serviços efetivamente prestados de elaboração de cadastros, seleção de riscos, depuração da carteira de seus clientes, eliminação de maus pagadores, assessoria no cálculo de custos, na contabilização, assessoria na compra de matérias-primas, controle de contas a receber, cobrança, administração do caixa e orientação mercadológica etc. Tais serviços não são mutuamente excludentes, nem isoladamente obrigatórios. Mas só haverá operação de *factoring*, se houver prestação de pelo menos dois destes serviços². O contrário descaracterizaria a atividade de fomento comercial e a transformaria numa atividade de simples compra de papéis.

Toda operação de *factoring* inicia-se, portanto, pela prestação de serviços.

² A auto-regulamentação promovida pela ANFAC está de acordo com o estabelecido pelo UNIDROIT - Unidroit Convention on International Factoring - 28 May 1.988 - artigo 1º, parágrafo 2, alínea b.

Nestes casos, o valor da comissão "ad valorem" oscila entre 0,5% e 3,0% pactuados e cobrados a cada negócio estabelecido entre *factoring* e empresa-cliente, e incidentes sobre o valor de face de cada título. A prestação contínua de serviços é que fornece o caráter de parceria que enseja o fomento; o *factoring* deve orientar sua clientela auxiliando-a a comprar bem e a obter lucros, ganhando eficiência e aproveitando oportunidades de mercado que passam a ser possíveis pela transformação dos créditos futuros em caixa imediato.

A empresa-cliente disporá sempre de recursos e, desembaraçada de uma série de serviços, poderá concentrar esforços na atividade produtiva específica.

Quanto ao estabelecimento do preço de compra dos direitos, isto é, dos títulos de crédito emitidos pela empresa-cliente da *factoring*, há sempre uma correlação com o nível de risco representado pelo sacado e estimado pela empresa de *factoring* e há a necessidade normal de se levarem em conta os mesmos itens básicos de custeio de qualquer empresa comercial, como custos fixos e variáveis, impostos, despesas bancárias, despesas financeiras (ou juros, na hipótese da empresa de *factoring* utilizar recursos tomados em bancos com o fim de complementar suas necessidades de caixa), custo-oportunidade do capital próprio e a expectativa de lucro. O preço de compra assim formado tem o nome de "fator", e não de "juros", que representam a remuneração do capital emprestado ou mutuado, levando-se em consideração o prazo e o risco do desembolso. Outra razão para chamar "fator" o preço de compra dos créditos reside em caracterizar a natureza não financeira, a natureza comercial do *factoring*.

Desta forma, o fator é uma taxa aplicada sobre o valor dos títulos adquiridos, que resulta em um valor capaz de cobrir as despesas fixas e variáveis, o custo de oportunidade do capital próprio e do de terceiros (se houver), os impostos e a margem de lucro esperada. Esta taxa ou fator é geralmente aplicada "por dentro":

"A maioria das cotações é feita através de uma taxa de desconto (por dentro) sobre o valor futuro do título de crédito." (AGUSTINI.1998:65)

No caso do capital de terceiros, o custo de oportunidade a considerar é exatamente o custo do financiamento bancário tomado pela empresa de *factoring* para suprir necessidades de caixa;

já o custo de oportunidade do capital próprio utilizado é estimado em bases mais subjetivas. A referência considerada é, geralmente, a taxa de remuneração dos certificados de depósitos bancários (C.D.B.), encontrada no mercado. Tanto é assim, que:

"A ANFAC adota como sinalizador do cálculo do *Fator* o CDB, que é título emitido por instituições financeiras com taxas de juros pré-fixadas por 30 dias e pós-fixadas para prazos superiores a 90 dias."(LEITE. 1999: 292)

Na verdade, a recomendação da ANFAC a suas associadas é que se meça o custo do capital total aplicado pela *factoring*, como uma taxa média ponderada pelo volume de capital utilizado; é o que se conceitua como taxa de fundeamento dos recursos.

Segundo Augusto César Vannini³, analista de sistemas e responsável pela elaboração de diversos sistemas e softwares de controle e administração de empresas de *factoring*, é comum a existência de outras formas de cálculo, tais como: desconto racional (taxa efetiva) "por dentro", desconto racional (taxa efetiva) "por fora", juros compostos em que a taxa utilizada como fator é a própria taxa efetiva da operação de compra dos títulos, desconto comercial ou bancário "por fora" (juros simples) etc.

A ANFAC, mediante seu periódico informativo "Factoring", divulga os fatores médios praticados por suas associadas, mês a mês.

A tabela a seguir relaciona fator e taxa de CDB pré-fixado para trinta dias, em 13 meses.

³ Augusto César Vannini é analista de sistemas autônomo, produtor de softwares para a administração de empresas de *factoring*, em Bauru - SP.

Tabela 1 - Evolução mensal do Fator ANFAC x CDB

	Fator(%)	Taxa do CDB(%)
jul/98	4,33	1,41
ago/98	4,20	1,66
set/98	4,50	2,58
out/98	4,55	2,42
nov/98	4,50	2,19
dez/98	4,49	2,23
jan/99	4,52	2,79
fev/99	4,85	2,92
mar/99	5,10	2,28
abr/99	4,92	2,07
mai/99	4,82	1,62
jun/99	4,79	1,62
jul/99	4,75	1,47
Média	4,64	2,10

Fonte: ANFAC/GAZETA MERCANTIL

Com relação à inadimplência, há uma forte tendência de que seja menor para as empresas de *factoring* do que para quaisquer outras, uma vez que:

- a) as empresas de *factoring* não captam recursos no mercado e dependem essencialmente do retorno do capital aplicado, para a manutenção da atividade;
- b) por não haver o "direito de regresso", isto é, por eximir de responsabilidade as empresas-clientes quanto à liquidação dos títulos comprados, as compras têm de ser efetuadas após rigorosa análise de risco, título a título, de forma a minimizar eventuais perdas.

Com a política de juros altos e contenção de crédito utilizada pelo governo no combate à inflação, somada à estabilidade da moeda nacional com a utilização da fixação da paridade do real frente ao dólar, desde 1994, a inadimplência no mercado em geral e nos empréstimos teve alta expressiva, provocando uma certa descapitalização nas empresas produtivas, notadamente nas pequenas e médias empresas. Exatamente aquelas que, ao menos como tendência, mais se beneficiariam da utilização do *factoring* como fonte de recursos e instrumento de gestão de riscos financeiros.

A análise do risco financeiro representado pelos papéis aceitos pelos sacados se constitui em um dos serviços às empresas-clientes, que passam a conhecer o risco do crédito concedido nas suas vendas a prazo, baseado em critérios técnicos e profissionais.

Entretanto, há indícios de que o *factoring* efetuado no Brasil não considera efetivamente o princípio da exclusividade claramente recomendado pela norma internacional, de forma que as empresas-clientes recorrem eventualmente a diversas empresas de *factoring*.

"Constatou-se também, que a demanda por recursos, na maior parte dos casos analisados, não é suprida por uma única *factoring* contratada, obrigando as empresas demandantes de crédito a recorrer a diversas sociedades de *factoring* simultaneamente, em desacordo com o princípio da exclusividade, mundialmente aceito." (MELLO JR. 1998: 124)

A tabela 2 a seguir, mostra a evolução da taxa média de inadimplência informada pelas empresas associadas da ANFAC, desde 1988:

Tabela 2 - Evolução da Inadimplência no Brasil

Ano	Inadimplência(%)
1988	1,85
1989	2,80
1990	2,00
1991	1,92
1992	2,25
1993	3,86
1994	4,08
1995	4,74
1996	4,16
1997	3,75
1998	4,15

Fonte: ANFAC

1.4 O Sistema de Crédito Tradicional

As organizações produtivas possuem, entretanto, diferentes graus de acesso ao crédito bancário, seja em função de critérios seletivos de que se valem as instituições financeiras ao administrarem o risco inerente à atividade bancária, seja por não possuírem eventualmente as garantias subsidiárias solicitadas; estas possibilidades são usualmente ainda mais perceptíveis quando se trata de organizações recém-criadas, que por isto mesmo não podem demonstrar ao mercado em geral sua capacidade de geração de resultados positivos.

Também as empresas que se encontram em situação de concordata não conseguem acessar o crédito da forma tradicional, a não ser em extraordinárias condições e sempre com garantias reais em montante bastante superior ao crédito pleiteado. Na forma mais comum e disponível de oferta de crédito para capital de giro – o desconto de duplicatas – adiciona-se o problema da análise do crédito dos sacados, a afetar a decisão dos banqueiros quanto à realização ou não das operações de desconto. E mesmo quando se concede o crédito, este é geralmente limitado a um determinado valor, calculado provavelmente pelos critérios técnicos de seletividade creditícia, que nem sempre permitem atender à demanda empresarial.

É oportuno lembrar que, para a pequena empresa, a agilidade na decisão da concessão do crédito bancário é de importância fundamental para a manutenção regular de seu ciclo financeiro; provavelmente em grau bem maior do que para empresas de grande porte. Desta forma, e apesar de representar a mais comum das fontes de recursos para giro dos negócios, as operações de desconto de duplicatas são, em muitos casos, inacessíveis ou insuficientes para satisfazer os montantes necessários de financiamento das operações de curto prazo, principalmente para a micro, pequena e média empresa.

Já as empresas de *factoring*, em razão de comprarem os títulos correspondentes às vendas efetuadas pela empresa, sua cliente, não necessitam estabelecer crédito para ela; o crédito se fundamenta em relação à situação econômico-financeira do devedor da empresa e é esse crédito que será avaliado. Assim, a verificação da situação dos sacados e a conseqüente seleção dos títulos que serão adquiridos é que determinará a compra dos títulos. E o volume comprado

dependerá, em boa medida, do desempenho da cliente de *factoring* quanto às vendas que realiza: qualificação dos sacados, volume e frequência de negócios; mas independe do tempo de vida da empresa-cliente, de sua eventual situação de concordatária ou de sua capacidade financeira própria.

As atividades de assessoria financeira, como gestão do contas a receber, análise do risco representado pelos sacados e outras promovidas pelas *factorings*, permitem ainda uma agilidade nas decisões de compra de títulos, ao mesmo tempo em que liberam a empresa-cliente de atividades administrativas, permitindo uma concentração de esforço maior em sua atividade-fim.

2. FACTORING NO BRASIL

2.1 Fundamentos Legais

As operações das empresas de *factoring* são ainda pouco institucionalizadas, a despeito do trabalho de divulgação e do esforço informativo da ANFAC, cujo informativo periódico trimestral (denominado “Informativo do *Factoring*”) tem continuamente publicado os fundamentos legais e esclarecido as formas pelas quais suas filiadas devem exercer suas atividades. De acordo com a III CARTA DE SÃO PAULO, originada do IV Congresso Brasileiro de Factoring realizado em 06 e 07 de dezembro de 1996, são os seguintes os diplomas legais do *factoring*:

- Código Comercial – Artigos 191 a 220 – vendas mercantis – subsidiados e supridos pelos Artigos 1.065 a 1.078 – cessão de créditos do Código Civil;
- Código Civil – Artigo 1.216 – prestação de serviços;
- Decreto 57.663/66 – títulos de crédito (Convenção de Genebra);
- Lei 5.474/68 – vendas mercantis;
- Circular do Banco Central – 1.359, de 30 de setembro de 1.988;
- Ato Declaratório nº 51, de 28 de setembro de 1.994, da Receita Federal;
- Lei 8.981, de 20 de janeiro de 1.995, artigo 28, parágrafo 1º, alínea “c” – 4 (substituída pelo artigo 15, parágrafo 1º, III – “d” da Lei 9.249, de 26 de dezembro de 1.995);
- Resolução nº 2.144, de 22 de fevereiro de 1.995, do Conselho Monetário Nacional;
- Circular do Banco Central – nº 2.715, de 28 de agosto de 1.996.

Encontro como estes demonstram que 19 (dezenove) anos depois da constituição da ANFAC, suas filiadas mantêm a preocupação de caracterizar o *factoring* como uma atividade regular e legal.

Já no sentido de regulamentar a atividade, a entidade tem manifestado o apoio incondicional à tramitação do projeto de lei do Senador José Fogaça, cuja matéria foi aprovada pela Comissão de Assuntos Econômicos do Senado em junho de 1.996 e deverá ainda ser aprovada pelo plenário daquela casa.

Patente está também a preocupação da ANFAC e filiadadas em enfatizar como devem ser realizadas as operações de *factoring*:

“Praticar o Factoring como Factoring, mecanismo que consiste primordialmente no acompanhamento das atividades de suas empresas clientes e que culmina com a compra dos direitos gerados pelas vendas mercantis a prazo por elas efetuadas. No plano cambial, não se constituindo instituição financeira, a sociedade de fomento mercantil, como compradora, deve fazer a aquisição definitiva dos direitos (créditos) e não “descontar” títulos, privativos dos bancos.” (III Carta de São Paulo, 1996)

No plano internacional, o INSTITUT INTERNACIONAL POUR L’UNIFICATION DU DROIT PRIVÉ – UNIDROIT, realiza em 1.988 a Convenção Internacional de Factoring (Unidroit Convention on International Factoring – 28 May 1.988), cujo artigo 1º, parágrafo 2, alínea b, condiciona a atuação das empresas de *factoring*, afirmando que, para que se pratique efetivamente o *factoring*, obrigar-se-á pelo menos a 2 (duas) das seguintes funções:

- gestão de crédito;
- administração de contas a receber;
- cobrança;
- proteção contra riscos de crédito;
- fornecimento de recursos. (UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING, 1988).

Nota-se claramente que há um razoável arsenal de leis e normas operacionais a respaldar a legitimidade e benefícios advindos da atividade de *factoring*, além de um esforço para a qualificação dos seus profissionais, feito por meio dos mais de 35 (trinta e cinco) cursos de formação de Operadores de Factoring, promovidos pela ANFAC desde a sua fundação.

Entretanto, há também claramente uma carência de informações estatísticas sobre as operações de *factoring* no Brasil; não se tem notícia de alguma instituição pública ou privada, desvinculada do mercado específico, que exerça alguma fiscalização nacional em relação aos procedimentos mundialmente aceitos; mesmo a ANFAC não está aparelhada para exercer algum tipo de fiscalização com relação ao mercado; a fiscalização que exerce limita-se as suas filiadas, não implicando em mecanismos que possam ser utilizados de forma a garantir a lisura de eventuais empresas de *factoring* não filiadas. Igualmente ainda, não se pode garantir, sem nenhum demérito ao esforço da ANFAC, que os operadores por ela habilitados tenham tido a formação mais adequada ao desempenho de suas funções (LEITE, 1999).

Esta falta de fiscalização dos procedimentos utilizados pelas diversas empresas de *factoring* espalhadas por todo o Brasil, propicia, de tempos em tempos, a divulgação pela mídia, notadamente a imprensa, de relatos de operações de agiotagem, acobertadas sob a aparência de operações de *factoring*.

Exemplo de publicação de matéria de conteúdo distorcido foi a recentemente publicada pela revista ISTO É/ DINHEIRO: “A ARMADILHA DO FACTORING” :

“As empresas de factoring praticam no Brasil o que a civilização condena desde os tempos bíblicos: a agiotagem.”

Não há dúvida de que inúmeras empresas organizadas sob a denominação de empresas de *factoring* praticam de fato operações de agiotagem pura e simples; seria uma ingenuidade ignorar este fato.

Não é do escopo deste trabalho, entretanto, discutir a legalidade e a legitimidade ou não do *factoring* no Brasil, posto que ele existe, encontra-se organizado em uma associação de classe, e tem operacionalidade livre, obedecidas as normas legais em vigor no país.

2.2. Aspectos Tributários

Em razão da natureza mercantil atípica da atividade, geradora de duas fontes de receita distintas (prestação de serviços e aquisição de créditos), o *factoring* sofre tratamento tributário específico. Assim, o ISS - Imposto Sobre Serviços incide apenas sobre as comissões cobradas pela empresa de *factoring* e relativas à prestação de serviços que faz. Para tanto, o factor emite a Nota Fiscal de Serviços correspondente ao fato gerador, destacando o valor da comissão e o valor correspondente ao percentual do ISS incidente, cujo total será pago pela empresa-cliente. O percentual de incidência varia em cada município, sendo de 5% para o município de São Paulo e 4% para Fortaleza.

Com relação ao IR - Imposto de Renda -, o tratamento dispensado às *factorings* é o mesmo dado a qualquer outra empresa mercantil, tendo a Receita Federal, entretanto, normatizado o conceito sobre a receita da atividade de compra de direitos creditórios:

"Alienação de duplicata à empresa de fomento comercial (*factoring*).

O COORDENADOR - GERAL DO SISTEMA DE TRIBUTAÇÃO, no uso de suas atribuições, e com base no que dispõem os arts. 226 e 242 do Regulamento do Imposto de Renda aprovado pelo Decreto nº 1.041, de 11 de janeiro de 1994, DECLARA, em caráter normativo, às Superintendências Regionais da Receita Federal e aos demais interessados que:

I a diferença entre o valor de face e o valor de venda oriunda da alienação de duplicata à empresa de fomento comercial (*factoring*), será computada como despesa operacional, na data da transação;

II a receita obtida pelas empresas de *factoring*, representada pela diferença entre a quantia expressa no título de crédito adquirido e o valor pago, deverá ser reconhecida para efeito de apuração do lucro líquido do período - base na data da operação... (LEITE. 1999: 167)

Portanto, a receita bruta total da empresa de *factoring* é representada pela soma das comissões recebidas pelos serviços prestados e o diferencial entre o valor de face e o desembolso para aquisição, dos títulos adquiridos.

Para a empresa-cliente, a soma daquele diferencial e da comissão pelos serviços prestados será contabilizada como despesa.

Sobre a receita bruta total há a incidência de tributação mensal:

- a) do chamado Cofins - contribuição para o financiamento da seguridade social, à alíquota de 2%, com recolhimento até o último dia útil do primeiro decêndio subsequente ao mês da ocorrência do fato gerador; e
- b) do PIS - Programa de Integração Social, à alíquota de 0,65%, com recolhimento até o último dia útil da quinzena subsequente ao mês da ocorrência do fato gerador.

Além destes tributos, há a tributação normal do IR - Imposto de Renda -, sobre o lucro apurado.

Um tributo recentemente instituído e cuja legalidade está sendo questionada pela ANFAC, é o IOF - Imposto sobre Operações Financeiras, estabelecido pela Lei nº 9.532/97, cujo artigo 58 expressa:

"Art. 58. A pessoa física ou jurídica que alienar, à empresa que exercer as atividades relacionadas na alínea *d* do inciso III do § 1º do art. 15 da Lei nº 9.249, de 1995 (*factoring*), direitos creditórios resultantes de vendas a prazo, sujeita-se ao imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro ou relativas a títulos e valores mobiliários - IOF às mesmas alíquotas aplicáveis às operações de financiamento e empréstimo praticadas pelas instituições financeiras.

§ 1º O responsável pela cobrança e recolhimento do IOF de que trata este artigo é a empresa de *factoring* adquirente do direito creditório.

§ 2º O imposto cobrado na hipótese deste artigo deverá ser recolhido até o terceiro dia útil da semana subsequente à da ocorrência do fato gerador."

A ANFAC promoveu uma ação direta de inconstitucionalidade e aguarda a discussão do mérito pelo STF - Supremo Tribunal Federal. Vários são os pareceres de profissionais do Direito, argumentando extensivamente pela não incidência do IOF nas operações de *factoring*, o que depende ainda de decisão judicial. Para exemplificar toma-se a posição de DERZI e COELHO, apud LEITE (1999: 154):

"... as sociedades de fomento mercantil em suas atividades, como já descrito *ab initio* não exercitam operações de crédito, nem relativas a títulos e valores mobiliários, sendo impertinente, invasiva e inconstitucional qualquer tentativa de tributá-las com IOF, mormente a partir de instrumentos legais sem forma ou figura de lei, em sentido formal e material."

O Quadro seguinte resume os principais tributos a que sujeita-se a *factoring*:

Quadro 1 - Principais tributos incidentes sobre o *factoring* no Brasil

TRIBUTO	BASE DE CÁLCULO	ALÍQUOTA	PRAZO DE PAGAMENTO	Observações
COFINS	Receita operacional bruta	2%	Até o último dia útil do 1º decêndio subsequente ao mês da ocorrência dos fatos geradores	Matéria pendente de decisão judicial
PIS	Receita operacional bruta	0,65%	Até o último dia útil da quinzena subsequente ao mês da ocorrência dos fatos geradores	Incide sobre "ad valorem" + receita do diferencial da compra de créditos
ISS	Faturamento referente à prestação dos serviços	5%	Mensal. Obedece a tabelas elaboradas pelo Município.	O percentual pode variar conforme o Município em que se encontra a empresa de <i>factoring</i> .
IR – Pessoa Jurídica	Lucro real; apuração trimestral	15%	Quota única: até o último dia útil do mês subsequente ao da encerramento do período de apuração	Rendimentos de aplicações financeiras de renda fixa e de renda variável integram o lucro real (obrigatório desde 01/01/97).
IR - Pessoa Jurídica - opção de tributação por estimativa	32% sobre a receita bruta mensal	15% sobre a base de cálculo	Até o último dia útil do mês subsequente àquele a que se referir.	A diferença para o lucro real apurado em 31 de dez. de cada ano será considerada para o ano seguinte.

Fonte: ANFAC

2.3 *Factoring* e Sociedades Bancárias: Diferenças Essenciais

A atividade de *factoring*, ou de fomento mercantil, tem, entre outras, a função de fornecer recursos para organizações produtivas, não se confundindo, entretanto, com a atividade de financiar a produção ou o capital de giro destas, posto que financiamentos em geral são fornecidos por instituições financeiras fundamentalmente as bancárias.

Boa parte da formação de capital de trabalho das empresas produtivas, isto é, capital cujo uso objetiva a sustentação da produção e do consumo, depende em boa medida da intermediação de recursos financeiros. A história econômica recente do Brasil (principalmente a partir da década de 70), parece indicar que a criação e utilização de instrumentos financeiros de intermediação têm importante papel na manutenção do crescimento da produção física e, via de consequência, do consumo e do bem-estar da sociedade. Conforme CONTADOR apud MELLO JÚNIOR (1998:06), observa-se que há dificuldade em estabelecer precisamente a direção de causalidade entre o desenvolvimento econômico e financeiro de cada país, embora se admita que “em princípio, poderia ser aceita a hipótese de que a criação de novos instrumentos financeiros fosse responsável pela aceleração do desenvolvimento econômico.”

Seja qual for o uso específico dos recursos voltados à manutenção e/ou crescimento da produção e do consumo, um dos pré-requisitos para que a intermediação financeira ocorra é que os agentes econômicos superavitários estejam dispostos a transformar seus excedentes monetários em ativos financeiros sujeitos aos riscos e às possibilidades correntes de ganho real, transferindo, assim, recursos aos agentes econômicos deficitários.

E é no mercado financeiro que tais transações de transferência acontecem, permitindo que recursos excedentes daqueles agentes econômicos (pessoas físicas ou jurídicas) sejam colocados em disponibilidade para outro agente, cujas perspectivas de investimento superam as respectivas disponibilidades de poupança. É assim que: “..... o mercado financeiro pode ser considerado como elemento dinâmico no processo de crescimento econômico, uma vez que permite a elevação das taxas de poupança e investimento.” (FORTUNA 1999: 11).

Quanto à caracterização das instituições realizadoras da intermediação de recursos financeiros, a Lei 4.595/64, de 31 de dezembro de 1964, em seu Artigo 17, é bastante específica:

“Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas e privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, a intermediação ou a aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.”(BRASIL apud LEITE, 2001:59)

Claro está que, no Brasil, a organização que melhor se enquadra neste perfil institucional são os bancos comerciais, atuantes tradicional e principalmente, no segmento de capital de giro e outras operações de curto prazo. A alteração de porte e mais recente, mas que não afeta a caracterização da atividade bancária, estabelecida em lei, foi a permissão dada às instituições financeiras para que se organizem, se assim o quiserem, como uma única instituição com personalidade jurídica própria, denominada *banco múltiplo*.

Tal permissão está contida na Resolução nº 1.524/88 emitida pelo BACEN (Banco Central do Brasil) por decisão do Conselho Monetário Nacional, a 22 de setembro de 1988. O Banco Central, por meio do Manual de Normas e Instruções de sua edição, estabelece o objetivo precípuo dos bancos comerciais, qual seja, o de proporcionar o oportuno e adequado suprimento dos recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços e as pessoas físicas.

Segundo FORTUNA (1999:20):

“Em resumo, são intermediários financeiros que recebem recursos de quem tem e os distribuem através do crédito seletivo a quem necessita de recursos, naturalmente, criando moeda através do efeito multiplicador do crédito.”

A seleção do crédito a que se refere FORTUNA é na verdade indispensável, se considerar que os bancos geralmente apresentam elevado grau de alavancagem, pois se utilizam tanto dos recursos não remunerados, depositados por seus clientes, quanto dos recursos remunerados

captados junto à população em geral. O gerenciamento adequado do risco das operações bancárias em geral exige, pois, a supervisão constante das autoridades monetárias, principalmente no que se relaciona com a estabilidade do sistema bancário como um todo. É o que se observa em praticamente todos os países capitalistas ocidentais.

Nesse sentido, bancos centrais de diversos países, incluindo o Brasil, assinaram um acordo na Basiléia – Suíça (julho de 1988), com o objetivo macroeconômico de definir padrões de solvência e liquidez internacionais. A adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia, como ficou conhecido o conjunto de regras de supervisão bancária assim definidos, obriga o mercado financeiro nacional e facilita a administração das regras operacionais por parte do Conselho Monetário Nacional (C.M.N.) e Banco Central, de forma a criar e sustentar políticas que visam à preservação da saúde das atividades bancárias, ao mesmo tempo em que elevam nossos padrões de solvência ao nível dos globalmente praticados. Internamente, a regulamentação veio pela Resolução 2.099, emitida pelo C.M.N. a 17 de agosto de 1.994, em cujo Anexo IV, fixa as novas regras de cálculo do patrimônio líquido ajustado, que passa a ser determinado proporcionalmente ao grau de risco da estrutura dos ativos de cada instituição.

Ou seja, as instituições financeiras estão obrigadas a manter um valor de patrimônio líquido compatível com o grau de risco da estrutura de seus ativos. “Tanto é verdade, que a Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda divulgou, em janeiro de 1998, documento em que relata uma série de medidas reguladoras da atividade bancária, de caráter prudencial, aumentando o nível de exigências no que tange ao gerenciamento do risco: elevação da exigência de capital mínimo para constituição de um banco e limites adicionais de acordo com o grau de risco da estrutura dos ativos bancários; diminuição do limite máximo permitido para empréstimos de 12,5 vezes para 10 vezes o valor do patrimônio líquido da instituição, etc”. (BARROS, LOYOLA E BOGDANSKI 1998:4).

Evidente está, pois, a razão maior da exigência que os bancos fazem quanto à constituição e oferecimento de garantias para suas operações de empréstimos: o risco inerente à atividade de intermediação.

Quando a intermediação envolve a disponibilidade de recursos sob a forma de capital de giro para as empresas, a modalidade de financiamento de uso comum, no Brasil, é a do desconto de duplicatas.

Neste caso, o risco relativo ao recebimento dos títulos descontados não é assumido pela instituição financeira, uma vez que esta tem o direito de regresso contra o cedente, caso o título não seja pago pelo sacado, quando de seu vencimento. Na prática, o banco comercial simplesmente debita em conta corrente do cedente o valor que deveria ter sido pago pelo sacado. Caberá, pois, à empresa cedente, o esforço de cobrança daquele título. Compreende-se então a usual exigência de garantias subsidiárias feita pelos bancos, bem como a importância da análise das condições econômicas e financeiras das empresas clientes, tomadoras do crédito.

A atividade de *factoring*, também chamada de atividade de fomento mercantil ou comercial, difere da atividade das sociedades bancárias. Seu objeto pertence ao campo econômico muito mais que ao financeiro, conforme RIZZARDO (1997:6):

"As atividades, numa primeira etapa, resumiam-se a meras concessões de crédito mercantil, através da venda de duplicatas. Correspondia a um desconto de duplicatas, a concessões de crédito pessoal, a adiantamentos de valores, à compra de ativos das empresas. No Brasil, desde a fundação da Associação Nacional de *Factoring* (Anfac), em 11.02.1982, foram ampliando seus horizontes, com a conquista de novos campos de atuação. Evoluiu o instituto para a gestão empresarial, oferecendo uma série de serviços e vantagens para as pequenas e médias empresas, como na assistência na compra de matéria-prima, na administração de caixa e de contas a pagar e a receber. Atividade esta que vem sendo concebida como de fomento mercantil.

Assim, abrange o *factoring* a compra de ativos das empresas ou de créditos resultantes de vendas mercantis, e o fomento mercantil, mais no sentido de gestão comercial."

O Brasil participa ainda do acordo internacional realizado em maio de 1.988 - Convenção Internacional de Factoring realizada pelo INSTITUT INTERNACIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVÉ.- UNIDROIT - e que estabelece as condições sob as quais o *factoring* será praticado e reconhecido como atividade de fomento comercial ou mercantil.

O *factoring*, pois, no que concerne ao fornecimento de recursos a terceiros só o faz a empresas, pessoas jurídicas, e comprando os títulos de crédito de sua emissão, cuja origem seja a atividade comercial de vender a outras empresas. E se caracteriza ainda pela prestação de serviços de assessoria financeira ou de gestão, tais como a análise de riscos na concessão de crédito aos compradores da empresa-cliente, negociação com fornecedores, acompanhamento das contas a receber e a pagar e outras. A aquisição de duplicatas ou outros títulos de crédito originados de vendas mercantis deve ser consequência das atividades de apoio à gestão da empresa-cliente e a empresa de *factoring* assume o risco de recebimento daqueles títulos. Por decorrência, a atenção da empresa que opera o *factoring* voltada ao risco representado pelos clientes da empresa que usa seus serviços e não para o risco de concessão de crédito a sua empresa-cliente.

Essencialmente, o que diferencia a empresa de *factoring* dos bancos e outras instituições financeiras, pode ser assim colocado:

- a) não concede crédito, mas compra títulos de crédito;
- b) não capta recursos junto ao público, mas usa recursos próprios ou de créditos próprios tomados junto aos bancos;
- c) tem a função de auxiliar a gestão de suas clientes, liberando-as de trabalho administrativo.

O mercado financeiro permite transferência de recursos entre os agentes econômicos. As instituições do mercado financeiro brasileiro estão organizadas em um sistema, cuja dinâmica de funcionamento permite a manutenção de fluxos de recursos entre poupadores, investidores e consumidores.

Bancos e outras instituições financeiras tipicamente captam recursos junto ao público em geral e os repassam às pessoas físicas ou jurídicas, exercendo assim a atividade de concessão de crédito financeiro. Já as empresas de *factoring* tipicamente adquirem os papéis representativos dos créditos concedidos por suas empresas-clientes, originados de vendas, de forma definitiva, *pro soluto*, e à vista.

O empresário do *factoring* responde pelos eventuais prejuízos de seu próprio negócio, não colocando em risco a poupança do público. Ou seja, a empresa de *factoring* não recebe de volta recursos disponibilizados a seus clientes, porque nada lhes adiantou; nem pode devolver a eles nenhum título de crédito comprado, uma vez que a compra é feita sem direito de regresso. Recursos disponibilizados pela compra de créditos não se confundem com recursos antecipados por concessão de crédito financeiro. Operação de *factoring* não é operação financeira; é operação de prestação de serviços e de compra mercantil.

É verdade que as empresas de *factoring* podem captar recursos junto às instituições financeiras e utilizá-los no seu negócio; neste caso há um empréstimo, uma concessão de crédito ao *factoring*, como seria com qualquer empresa, de qualquer outro ramo. Mas não há captação de recursos junto à população em geral.

O artigo 17 da Lei nº 4.595/64, define instituição financeira como:

"...as pessoas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos próprios ou de terceiros,....."(BRASIL apud LEITE, 2001:59)

Portanto, o pré-requisito para a entrada em operação de uma *factoring* no Brasil, do ponto de vista legal, é o registro da empresa na Junta Comercial e não junto ao BACEN, a quem não se sujeita também, sob o aspecto fiscal e normativo. Não se constituindo em empresa financeira, não se sujeita ao IOF Imposto sobre Operações Financeiras, mas recolhe ISS - Imposto Sobre Serviços de qualquer natureza, que é da esfera municipal.

Para as instituições financeiras, a diferença entre o custo de captação de recursos e o preço para a sua aplicação, isto é, preço dos financiamentos ou empréstimos concedidos, é a diferença dos juros pagos para captar e os juros recebidos ao aplicar. A remuneração destas instituições é o *spread*, composto de créditos e lucro. Para as empresas de *factoring*, a diferença entre o valor de aquisição dos papéis representativos dos créditos e o valor dos créditos adquiridos é o *fator*. Este é o lucro das empresas de *factoring*.

O fator, ou o preço de compra dos títulos de crédito, resulta de contas em que se consideram os custos da atividade, as taxas de juros praticadas pelo mercado, os custos administrativos e os impostos, bem como a margem de ganho desejada. Evidente que as taxas de desconto de duplicatas (taxas de juros) praticadas constituem um referencial a ser utilizado pelas empresas de *factoring* ao formar seu preço de compra. Mas, diferentemente do desconto, não há adiantamento ou empréstimo a ser feito; há a compra definitiva de créditos oriundos de vendas mercantis.

É importante destacar que, em razão da atividade e especialidade de análise de risco desenvolvida pelas empresas de *factoring*, estas geralmente são entendidas como clientes muito interessantes para as instituições financeiras, uma vez que, ao adquirirem os créditos fornecidos às empresas sacadas, estão pulverizando o risco para si e, por conseguinte, representam um menor nível de risco, considerado o mercado em geral. FORTUNA (1999:360) observa que:

"No mundo, emprestar a uma empresa de *factoring* é uma das atividades bancárias mais disputadas no mercado."

O quadro comparativo a seguir demonstra algumas das principais diferenças entre as atividades de um banco e as de uma empresa de *factoring*:

Quadro 2 - Quadro comparativo: instituição financeira x *factoring*

BANCO	FACTORING
Capta recursos e empresta dinheiro – faz intermediação.	Não capta recursos.
Empresta dinheiro.	Presta serviços e compra créditos que são antecipados ou adiantados.
Cobra juros (remuneração pelo uso do dinheiro por determinado prazo).	Mediante preço certo e ajustado com o cliente, compra à vista créditos gerados pela venda pró soluto.
"Spread" - margem entre o custo de captação e o preço do financiamento.	"Fator" - na formação do preço são ponderados todos os itens de custeio da empresa de <i>factoring</i> .
Instituição financeira autorizada a funcionar pelo BACEN (Lei nº 4.595/64).	Não é instituição financeira, mas atividade comercial. É cliente do banco.
Desconta títulos e faz financiamentos.	Não desconta. Compra títulos de crédito ou direitos.
Cliente é seu devedor.	Devedor é a empresa sacada...
IOF e IR (e mais recentemente a CPMF)	ISS sobre o preço dos serviços e IR

FONTE: FORTUNA (1999: 361)

Para a empresa cliente da empresa de *factoring*, a contratação de seus serviços representa uma terceirização, de forma a aliviar a empresa produtiva de uma série de preocupações administrativas, bem como do provimento de recursos para seu capital de giro, permitindo que se concentre mais em suas atividades específicas de produção. Neste sentido, o usuário do *factoring* se desembaraça de diversas atividades de rotina, adquire maior confiança no recebimento de suas vendas, obtém orientação na análise e concessão de crédito a seus clientes e tem acesso a capital pela oportunidade de negociar os direitos de suas vendas sem necessidade de atender a critérios de reciprocidade e outras exigências bancárias.

2.4. Modalidades de *Factoring*

No Brasil, conforme dados da ANFAC, são as seguintes as modalidades de *factoring* atualmente passíveis de serem praticadas: *convencional*, *maturity*, *trustee*, *exportação*, *compra de matéria-prima*.

O *factoring* chamado *convencional* significa o pagamento feito a vista, pela aquisição dos ativos (direitos creditórios) representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços, feitas pela empresa-cliente da empresa de *factoring*. A empresa-cliente (vendedor) é, pois, endossante e cedente daqueles ativos. A empresa devedora é a compradora da empresa-cliente de *factoring*, e é a empresa sacada.

O *factoring* denominado *maturity* tem mecanismo diferente do convencional, uma vez que os títulos de crédito a serem adquiridos são encaminhados pela empresa-cliente à empresa de *factoring*, que os liquidará no vencimento. Até o presente momento, não se tem notícia de operações deste tipo sendo feitas no Brasil.

Uma modalidade genuinamente nacional, criada pela ANFAC, é a do *factoring* chamado *trustee*, em que a empresa de *factoring* assume a gestão financeira de curto prazo da sua empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa 0 (zero), podendo então voltar seu esforço e trabalho para

a implementação de suas atividades específicas de comercialização ou industrialização. O objetivo é otimizar a gestão empresarial da empresa-cliente. Na prática, é o equivalente a uma terceirização de administração de caixa, contas a pagar e a receber, ou seja, de caixa e de crédito e cobrança.

Já o *factoring de exportação* tem o objetivo de facilitar a comercialização no exterior dos bens produzidos pela empresa-cliente da *factoring*. Bastante utilizado em países da Europa e Extremo Oriente. Não tem tradição no Brasil e não se tem desenvolvido, talvez pela tradição do uso de instituições financeiras, tradicionais intervenientes nas exportações brasileiras.

Por fim, há a modalidade chamada *compra de matéria-prima*, em que a empresa de *factoring* realiza a intermediação da compra de matéria-prima para sua cliente, negociando diretamente com o fornecedor, objetivando conseguir melhor preço de compra, de forma a fomentar o resultado das vendas da empresa-cliente.

Em resumo:

- ❖ Convencional - significa a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo, mediante a cessão “pro soluto” notificada pelo vendedor (endossante-cedente) ao comprador (sacado-devedor). Há assunção de risco.
- ❖ Maturity - diferencia-se do convencional, porque os títulos são remetidos pelo cedente à sociedade de fomento mercantil e por essa liquidados no vencimento.
- ❖ Trustee - trata-se da gestão financeira e de negócios da empresa cliente da sociedade de fomento mercantil. Vale dizer: administra todas as contas do cliente que passa a trabalhar com o caixa 0 (zero), otimizando sua capacidade financeira.
- ❖ Exportação - a vocação histórica do *factoring* é o mercado internacional. Serve para comercializar, no exterior, bens produzidos pelo segmento de nossas pequenas e médias empresas, que não têm a menor possibilidade de fazê-lo. É nos dias atuais largamente utilizada na Europa e no Extremo Oriente.

- ❖ Compra de matéria-prima - em que o factor negocia o melhor preço à vista, diretamente com os fornecedores de sua empresa-cliente, de forma a fomentar o resultado das vendas futuras, as quais poderão ter seus preços unitários menores, com vendas maiores.

Em palestra proferida durante o encerramento do I Seminário sobre *Factoring* no Brasil, realizado em São Paulo a 25 de agosto de 1982, Burton R. Abrahams, com a autoridade de presidente da Walter E. Heller Overseas Corporation, afirmou que em países nos quais a atividade de *factoring* possui tradição, como os Estados Unidos e Canadá, há dois outros tipos de faturização (LEITE 1999:79):

“factoring with recourse - em que ocorre uma notificação ao devedor da conta (o sacado) e os serviços são prestados pelo factor, com a ressalva de que este pode cobrar de seu cliente, em caso de não recebimento junto ao devedor sacado. É comum na Austrália, na Itália e nos países escandinavos. Não é praticado nos Estados Unidos.

inter-credit - um serviço desenvolvido no mercado norte-americano pela Walter E. Heller Overseas Corporation, em que o factor estabelece linhas de crédito para os devedores-compradores de seus clientes e aceita o risco do crédito, cabendo ao cliente todos os encargos de cobrança e administração das contas a receber. Neste caso o cliente só recorrerá ao factor no caso do não recebimento do crédito, no vencimento. É somente neste momento que o factor notifica o sacado e tenta receber. Geralmente se presta a clientes com forte experiência de cobrança e boa administração geral dos negócios”.

A empresa de *factoring*, cuja função original estava voltada para a prestação de serviços de armazenagem, para a representação comercial de seus clientes, funcionando como representante autônomo de vendas ou agente mercantil, desempenha atualmente funções que vão além da estrita compra de faturamento, embora seja este seu principal aspecto. São atividades típicas que devem ser exercidas sempre em conjunto de duas para cada cliente:

- compra o faturamento da empresa vendedora ou fornecedora;
- assume os riscos de crédito fundamental inerentes à compra;

- cadastra os compradores da empresa fornecedora, de quem compra o faturamento, faz avaliação de seu crédito, assessora a tomada de decisão de suprir ou não crédito e quanto ao volume, atualizando continuamente os dados cadastrais;
- administra a cobrança das contas a receber da empresa vendedora e faz os respectivos registros e controles;
- realiza a contabilidade referente aos devedores da empresa vendedora;
- assessora a empresa vendedora quanto à estratégia de vendas, prazos, estoques, etc.;
- faz avaliação e acompanhamento gerenciais e produz levantamentos e relatórios estatísticos.

Com relação ao *factoring* convencional, há duas modalidades principais: a compra com adiantamento de recursos ou *discount factoring* e a compra com pagamento na maturação ou *maturity factoring*.

Em outros países que praticam o *factoring* é possível ainda a compra do faturamento com direito de regresso contra o cedente e sem direito de regresso, tanto na operação com adiantamento, como na compra com pagamento no vencimento. Este é o caso do Canadá e outros países europeus, como a Inglaterra e Itália. No Brasil tal prática vem sendo pleiteada pela ANFAC.

2.4.1 Evolução das Operações de Fomento Comercial no Brasil

A atividade de *factoring* ou de fomento comercial é bastante recente no Brasil. Em 29 de abril de 1979, por ocasião de um seminário realizado em Brasília e dirigido a banqueiros, o então diretor da área de Mercado de Capitais do BACEN, Luiz Lemos Leite, falou da impossibilidade de os bancos de investimento contribuírem para a formação de capital, restando apenas duas alternativas factíveis - a primeira era a utilização do instrumento chamado "commercial paper", dirigido a grandes empresas; a segunda, era o instrumento chamado "*factoring*", dirigido ao segmento das micro, pequenas e médias empresas. Foi a partir deste evento que órgãos oficiais do governo começaram a discutir sobre o *factoring*.

Luiz Lemos Leite, que já fora do quadro de funcionários do BACEN, em fevereiro de 1982 funda com mais 10 empresários a ANFAC e começa o trabalho pela regulamentação da atividade de fomento comercial no Brasil. O BACEN, por sua vez, que mantinha em paralelo estudos com este mesmo objetivo, mas com razoável lentidão, edita em 16 de junho de 1982 a Circular n° 703, ratificada pelo CMN - Conselho Monetário Nacional, suspendendo temporariamente as atividades das empresas de fomento comercial no Brasil até que fossem concluídos os estudos a respeito do assunto. Em decorrência, a autoridade monetária evocava para si a competência de disciplinar e regulamentar a matéria. Tal postura provocou a proibição, pelo DNRC - Departamento Nacional de Registro e Comércio do Ministério da Indústria e Comércio - do arquivamento dos contratos sociais das "*factoring houses*" pelas Juntas Comerciais.

Entretanto, uma das conseqüências da publicação da Circular n° 703 foi evidentemente reconhecer que a atividade de *factoring* existia no Brasil. A ANFAC mantinha a posição de que a atividade deveria se desenvolver sem que houvesse regulamentações, de forma que o segmento se desenvolvesse e espontaneamente facilitasse a sua regulação pelas vias legais, como a imposição dos fatos sociais. Apesar das dificuldades geradas aos empresários de *factoring* e à ANFAC, o trabalho pela expansão e regulamentação do segmento prosseguiu e, até agosto de 1988, já havia 120 (cento e vinte) empresas filiadas àquela associação.

Em 1986, o Tribunal Federal de Recursos deu ganho de causa, em decisão unânime, a um mandado de segurança impetrado pelas empresas de fomento comercial contra a decisão de as Juntas Comerciais não permitirem o arquivamento dos atos constitutivos das empresas de fomento comercial ou *factoring*. E, a 12 de dezembro de 1986, o DNRC baixou a instrução normativa n° 16, publicada no Diário Oficial, que autorizava as Juntas Comerciais a aceitarem os atos constitutivos das empresas de *factoring*. De fato, a Circular n° 703 do BACEN não mais era considerada; sua revogação oficial, entretanto, só foi ocorrer em 30 de setembro de 1988, através da publicação da Circular n° 1359, cuja edição caracteriza a atividade como livre de ser praticada no Brasil.

2.5 Estrutura do Sistema de *Factoring* no Brasil

Embora o *factoring* no Brasil permaneça ainda sem regulamentação oficial, desde fevereiro de 1982, há um sistema que vem sendo estruturado pelos empresários do setor, reunidos por meio da ANFAC, cujo objetivo é promover a auto-regulamentação da atividade, fornecendo simultaneamente apoio logístico, técnico e operacional. Esta foi a instituição responsável pela caracterização das operações de fomento mercantil, pela criação de cursos de formação de profissionais de *factoring* e pelo desenho da estrutura do atual sistema sob o qual o *factoring* se desenvolve.

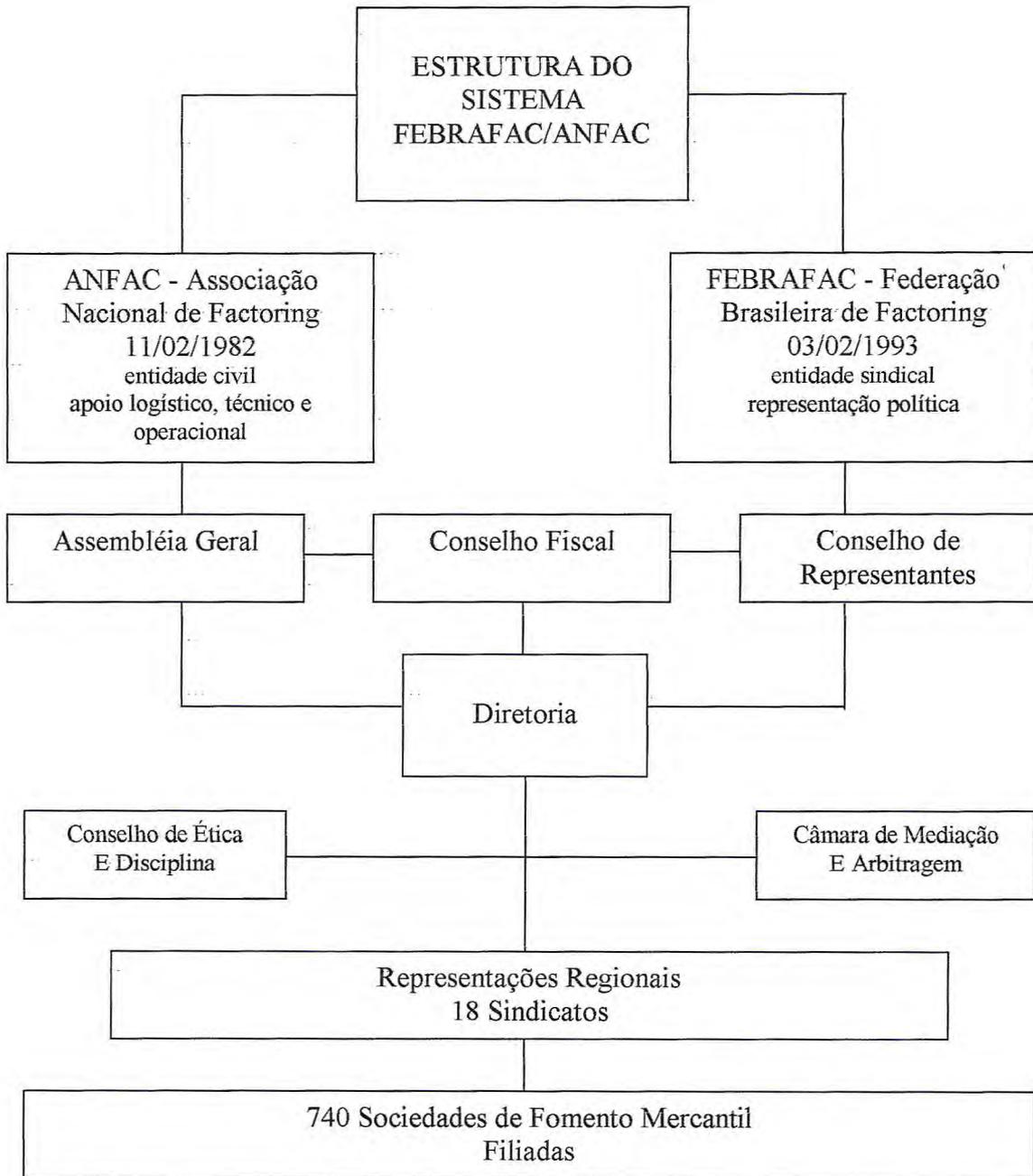
Por iniciativa da ANFAC, a 03/02/1993, criou-se também a FEBRAFAC - Federação Brasileira de Factoring, entidade de caráter sindical, voltada propriamente à representação política de seus membros e constituída por 18 representações regionais em todo o país.

Ambas têm o mesmo quadro diretor e o mesmo conselho fiscal, conforme o organograma mostrado na Figura 1.

Importante papel é atribuído ao Conselho de Ética e Disciplina, que dispõe sobre o relacionamento dos profissionais das empresas de *factoring* com a comunidade, as autoridades, os clientes, a própria ANFAC e com as demais empresas de fomento mercantil. Tais colocações, reunidas sob o título "Princípios e Deveres Éticos do Agente de Fomento Mercantil - Factoring" (LEITE, 1999), compõem o esforço de auto-regulamentação promovido pela ANFAC; neste sentido, outro organismo pertencente à ANFAC, é a Câmara de Mediação e Arbitragem. Seu objetivo é dirimir questões e resolver pendências originadas dentro do sistema ANFAC/FEBRAFAC e que envolvam negócios de *factoring*, agilizando processos e economizando custos.

A ANFAC tem apoiado também a iniciativa do senador José Fogaça(RS) que elaborou um projeto de lei (LEITE, 1999) de regulamentação da atividade de *factoring*, já aprovado unanimemente pela Comissão de Assuntos Econômicos do Senado Federal, aguardando aprovação em plenário.

Figura 1- Estrutura do sistema de *factoring* no Brasil



FONTE: ANFAC

3.EVOLUÇÃO DO *FACTORING* NO BRASIL

3.1 Movimentação dos Recursos Financeiros

A movimentação de recursos financeiros, no período de 1988 a 1998, medida em dólares, demonstra uma constante evolução do crescimento do volume de capital aplicado pelas empresas de *factoring*, em valores relativos - movimentação média anual - por associada da ANFAC (tabela 3). A taxa efetiva média de crescimento do volume de capital anualmente aplicado, por associada, foi de 110,17% ao ano, em dólares. Por sua vez o crescimento anual médio do capital aplicado foi de magnitude semelhante, mas ainda maior: 140,22% a.a. em dólares:

Tabela 3 - Movimentação anual de recursos por associada ANFAC.

Ano	Quant.Associadas	Milhões (US\$)	Capital de Giro /Associadas (US\$)
1988	180	2,50	13.888,89
1989	250	100,00	400.000,00
1990	290	600,00	2.068.965,52
1991	400	1500,00	3.750.000,00
1992	420	2106,00	5.014.285,71
1993	450	3460,00	7.688.888,89
1994	468	6100,00	13.034.188,03
1995	521	8600,00	20.427.553,44
1996	655	11400,00	17.404.580,15
1997	726	14700,00	20.247.933,88
1998	685	16000,00	23.357.664,23

FONTE: ANFAC

Considerando-se a relação entre o volume aplicado em *factoring* e o Produto Interno Bruto do Brasil, para o ano de 1997, verifica-se também a importância do volume de operações, conforme a tabela seguinte:

Tabela 4 - Participação do volume de recursos de *factoring* do Brasil no PIB - 1997 (em bilhões de US\$)

DISCRIMINAÇÃO	Factoring	PIB	Factoring/PIB
Doméstico	14,70	648,7	2,27
Internacional	0,00	648,7	0,00
TOTAL	14,70	648,7	2,27

Fonte: ANFAC e BACEN

Nota: A preços de 1990.

3.2 Operações de *Factoring* por Segmento de Atividade

Os números da ANFAC, informados pelas empresas de *factoring* associadas, indicam que as operações efetuadas envolvem empresas - clientes de diversos ramos de atividade, sem caracterizar o porte daquelas clientes (Tabela 5).

Tabela 5 – Participação nas brasileiras operações de *factoring*, por segmento de atividade (%)

EMPRESAS-CLIENTES	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ind. metalúrgicas	20,00	25,00	28,00	20,00	15,00	18,00	18,00
ind. químicas	10,00	18,00	20,00	15,00	8,00	10,00	10,00
ind. gráficas	5,00	12,00	10,00	8,00	5,00	3,00	6,00
ind. têxteis/confecções	18,00	8,00	10,00	10,00	3,00	2,00	3,00
ind. sucro-alcooleiras	0,50	0,50	1,00	1,00	0,50	0,50	0,50
outras indústrias	18,00	14,00	15,00	15,00	21,00	25,00	30,00
empresas comerciais	15,00	11,00	12,00	10,00	25,00	21,00	20,00
prestação de serviços	12,00	10,00	3,00	20,00	22,00	20,00	18,00
emp. de transportes	1,50	1,50	1,00	1,00	0,50	0,50	0,50
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	106,00

Fonte: ANFAC

A participação das indústrias é dominante; o segmento de "outras indústrias" apresenta forte evolução: de 18% em 1992, para 30% em 1998 - crescimento de 67% da participação - demonstrando uma democratização entre as diferentes atividades industriais possíveis. Em contrapartida, há uma forte queda da participação das indústrias têxteis e de confecções - diminuição de 83%.

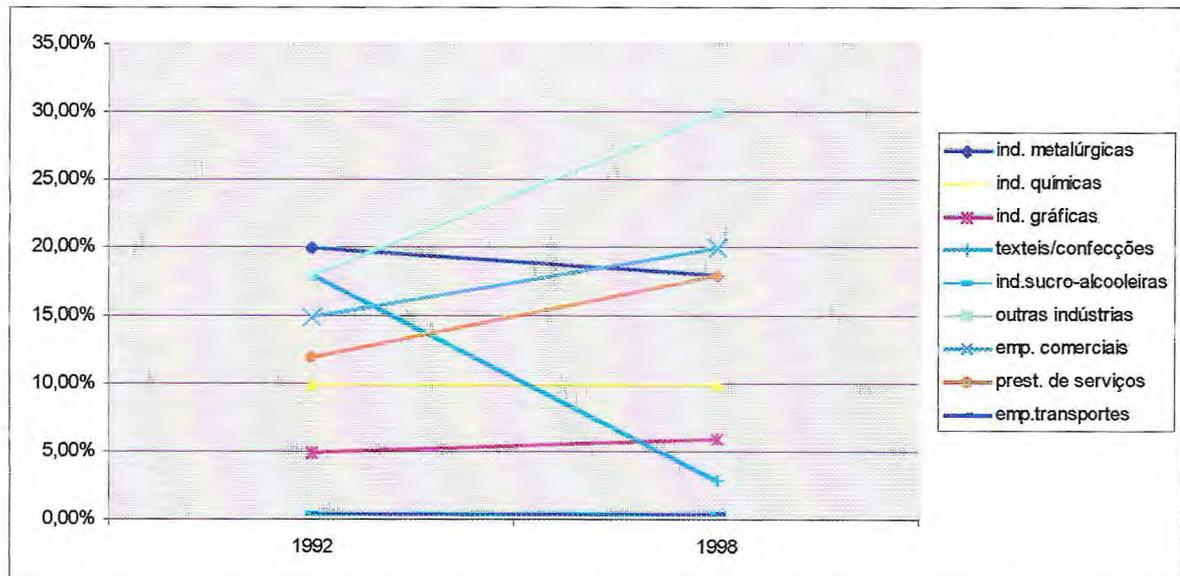
Nota-se ainda impressionante evolução da participação de empresas-clientes comerciais (crescimento de 33% na participação) e de serviços (crescimento de 50% na participação), condizente com o desempenho da economia para estes segmentos, notadamente no período pós-plano Real.

Tabela 6 - Evolução da participação % de 1992 a 1998

EMPRESAS-CLIENTES	1992	1998	Variação %
1 ind. metalúrgicas	20,00	18,00	-10,00
2 ind. químicas	10,00	10,00	0,00
3 ind. gráficas	5,00	6,00	20,00
4 ind. têxteis/confecções	18,00	3,00	-83,00
5 ind. sucro-alcooleiras	0,50	0,50	0,00
6 outras indústrias	18,00	30,00	67,00
7 empresas comerciais	15,00	20,00	33,00
8 prestação de serviços	12,00	18,00	50,00
9 emp. de transportes	1,50	0,50	-67,00

Fonte: ANFAC

Gráfico 1 - Evolução da Participação de empresas - clientes por segmento



Fonte: ANFAC

O Gráfico 1 permite uma melhor visualização das mudanças sofridas na composição da participação dos segmentos representados pelas empresas - clientes de *factoring*.

O capital utilizado pelas empresas de *factoring* no Brasil, nas suas operações, ou seja, o fundamento das aplicações de recursos na compra de créditos de suas empresas-clientes, vem, na maior parte, de recursos próprios; quando existem empresas coligadas, de quaisquer outras atividades, é comum a ocorrência de contratos de mútuo, de forma a complementar os recursos necessários ao atendimento da demanda da clientela. Empréstimos bancários podem ser e são normalmente utilizados pelas empresas de fomento mercantil, mas apenas como financiamento emergencial de caixa, a exemplo da tabela seguinte:

Tabela 7 - Proporção do Fundeamento

Ano	Recursos Próprios	Limite de Crédito Bancário	Mútuos de coligadas	Recursos Totais
1992	64,53	9,72	25,75	100,00
1993	62,12	13,45	24,42	100,00
1994	56,03	7,68	36,29	100,00

Fonte: ANFAC Nota: Dados de 1995 a 1998, não disponíveis.

A atividade do factor não comporta a captação de recursos junto ao público que permanece como atividade típica das instituições financeiras. O *factoring* como atividade de assessoramento e gestão, combinada com a compra de créditos mercantis, é uma empresa não financeira, como outra qualquer. O 1º Congresso Brasileiro de Factoring, realizado pela ANFAC a 08 de setembro de 1991, em documento intitulado "I Carta de Princípios de São Paulo", no princípio de nº 5, esclarece:

"... por ser o *factoring* atividade comercial mista atípica é vedada a captação de recursos, por intermédio dos mecanismos típicos das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil. Entretanto,

é permitido, como a qualquer empresa comercial, o fundeamento através dos meios usualmente utilizados, tais como: linhas de crédito bancário, emissão de ações, commercial paper, debêntures (convertíveis ou privados) e mútuo entre empresas ligadas ou coligadas e sócios, entre outros;....." (LEITE. 1999: 83)

Neste sentido, as modalidades de crédito: "conta garantida" - em que um banco comercial abre um limite de crédito com garantia de duplicatas que o caucionam, e o "desconto de duplicatas" realizado também junto a um banco comercial, são as que melhor se adequam à utilização pelas sociedades de *factoring*, uma vez que estes são os ativos de que dispõem constantemente.

Quadro 3 - Brasil - A atividade de factoring no mercado interno - resumo - dados de 1997

<i>ESTRUTURA</i>				
Tempo de vida (em anos)	Regulamentação	Forma Organizacional	Autoridade reguladora / fiscalizadora	Fundeamento
18	Não oficial. Auto-regulamentação de responsabilidade da ANFAC.	Sistema ANFAC/FEBRAFAC	Não há.	Capital próprio e recursos tomados junto a instituições financeiras.
<i>MERCADO</i>				
Nº de Factorings	Nº de Empresas- clientes	Capital aplicado factoring doméstico (bilhões de US\$)	Capital aplicado por factoring (turn-over) (milhões de US\$)	Capital aplicado sobre Produto Nacional (Interno)
726,0	50.000	14,7	20.247,9	2,27%
<i>TIPOS DE OPERAÇÕES</i>				
Convencional	Maturity	Trustee	Compra de matéria-prima	Exportação
Sim.	Sim.	Sim.	Sim.	Não.
<i>ASPECTOS JURÍDICOS</i>				
Caracterização	Subordinação ao Banco Central	Notificação ao sacado	Direito de Regresso	Direito de Exclusividade
Atividade mista atípica: mercantil e de prestação de serviços. Leis: 8.981/95, 9.249/95, 9.430/96. Resolução 2.144 do C.M.N.	Não há.	Obrigatória.	Segundo a ANFAC, não existe; juridicamente há forte corrente contrária quanto a este entendimento.	Não.

Fonte: ANFAC

O quadro 3 apresenta um resumo do factoring no Brasil, considerando:

- a) O tempo de existência da atividade, a forma como está estruturada no que tange à regulamentação, forma de organização e fiscalização, bem como a origem do capital utilizado nas operações.
- b) O mercado em termos quantitativos: número de factorings, número de empresas-clientes, capital aplicado, capital aplicado por factoring, e a relação entre capital aplicado e Produto Nacional no conceito Produto Interno Bruto - PIB.
- c) Formas operacionais: tipos de operações existentes e/ou praticadas.
- d) Aspectos jurídicos do ambiente legal em que o factoring é realizado.

4. CONCLUSÕES

A presente monografia teve o objetivo de responder da forma mais objetiva possível às seguintes questões:

A. Quais são as razões inibidoras do *factoring* no Brasil, enquanto atividade teoricamente fundamentada e de comprovada aplicabilidade à realidade econômica do país?

B. O que pode ser feito, do ponto de vista operacional, para institucionalizar o *factoring* no Brasil?

Em resposta à primeira questão (A): “quais são as razões inibidoras do *factoring* no Brasil, enquanto atividade teoricamente fundamentada e de comprovada aplicabilidade à realidade econômica do país”

conclui-se o seguinte

a) Quanto à estrutura da atividade (nível institucional): A atividade é muito recente no país, não regulamentada e implementada por uma decisão de alguns empresários, não como resposta a uma necessidade específica do mercado ou uma evolução histórica de um instrumento de comércio, como foi o caso do *factoring* norte-americano, mas simplesmente como uma atividade empresarial e comercial.

b) Quanto às operações (nível operacional): O forte crescimento do capital aplicado em tão pouco tempo de existência demonstra a ênfase no aspecto mercantil (de compra de créditos) em detrimento do aspecto prestação de serviços. A pouca literatura existente sobre o *factoring* brasileiro também não aponta correspondência entre o foco comercial e o de prestação de serviços, embora a operação de *factoring*, enquanto tal, tem o serviço prestado como uma condição que antecede a aquisição (eventual) dos títulos de créditos originados de vendas da empresa-cliente do factor.

c) Quanto à dimensão do mercado (nível mercadológico): A padronização das operações dificulta a diferenciação e a concorrência mediante prestação de serviços não é perceptível. Mantida a tendência e considerando o grande número de empresas com dificuldade

de acesso ao crédito bancário (seja pelo grau de risco percebido pelos bancos, seja por se tratar de empresas recém-criadas), não ocorre a concorrência entre as empresas de *factoring*, não havendo razão para a redução do fator utilizado para o cálculo do custo das operações. A utilização do *factoring* é, ainda assim, importante: 2,27% do PIB, em 1997. Não há, portanto, estímulo ao desenvolvimento das operações de *factoring* voltadas ao comércio internacional, que permitiriam alguma transferência de tecnologia. Ao mesmo tempo, há a consagrada utilização dos bancos como intermediários financeiros nos negócios de importação e exportação, e a não autorização das autoridades monetárias e fiscais para o *factoring* de exportação.

d) Quanto aos aspectos jurídicos (nível jurídico ou legal): Não há consenso, no poder judiciário, sobre a existência ou não do direito de regresso, quando da cessão de crédito que a empresa-cliente faz à *factoring*. Isto faz com que mesmo operações contratadas “pro soluto” tenham tal condição eventualmente ignorada como resultado de uma ação judicial de cobrança, movida pela *factoring* contra alguma empresa-cliente. Cria-se, pois, a possibilidade de transformar uma operação de *factoring* em uma operação de empréstimo, a exemplo do desconto bancário de duplicatas, com seu caráter “pro solvendo”. Está claro que este é um elemento inibidor da atividade, por oferecer uma situação de clara incerteza ao cliente de *factoring*.

De outra parte, a não exigência do direito de exclusividade, direito este que aproxima e facilita a formação da parceria preconizada pelo *factoring*, não só descaracteriza a atividade, dificultando seu entendimento e institucionalização, como permite que as empresas de *factoring* sejam entendidas como meras fornecedoras de recursos, e não como fomentadoras do trabalho produtivo.

Em função destes fatores de inibição da atividade, decorre a resposta da segunda questão (B) deste trabalho: “O que pode ser feito, do ponto de vista operacional, para institucionalizar o *factoring* no Brasil?”

Com o objetivo de desenvolver e adequar a prática da atividade de fomento mercantil, sugere-se:

a) procurar uma regulamentação para a atividade de *factoring*, que mesmo sem a maturidade cronológica, poderia adquirir maturidade jurídico-institucional, eliminando-se a discussão sobre o direito de regresso e clarificando as circunstâncias sob as quais haveria exigência de exclusividade, de modo a garantir o fomento via parceria, não apenas via custo das operações;

b) buscar a regulamentação, especificamente, do *factoring* de exportação, não apenas como um instrumento transferidor de recursos no comércio internacional, mas como parceiro no desenvolvimento do esforço de exportação, principalmente para a pequena empresa-cliente de *factoring*; assim direcionado, o *factoring* voltado ao comércio exterior poderia servir como um catalisador de credibilidade para a atividade de fomento, enquanto contribui para o incremento das exportações, gerindo os processos e cuidando dos procedimentos comerciais, restando à empresa-cliente fazer o que provavelmente faz melhor: produzir.

Pretende-se que as respostas encontradas neste trabalho possam contribuir efetivamente para o desenvolvimento das atividades de fomento mercantil ou *factoring*, tanto doméstico, quanto internacional, como um instrumento facilitador das relações comerciais e de produção, direcionando recursos e tecnologia de gestão para o incremento do produto e sua distribuição.

5. BIBLIOGRAFIA

AGUSTINI, Carlos Alberto. *Leasing financeiro*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998, 88 p.

ALVES, José de Brito. As atividades de faturização. *Conjuntura Econômica*. 500 maiores empresas do Brasil. Rio de Janeiro: v. 39, Suplemento, p. 94-98, set. 1983.

ANFAC, artigo N.º 2, de 11 de fevereiro de 1982. Dispõe sobre o objetivo da ANFAC. Estatutos da ANFAC, São Paulo, p.1.

ASSAF NETO, Alexandre. *Mercado Financeiro*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2000, 340 p.

ASSIFACT – ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING. Disponível em: <<http://www.assifact.it/>>. Acesso em: 23 ago. 2000.

BARROS, José Roberto Mendonça de; LOYOLA, Gustavo Jorge Laboissiere; BOGDANSKI, Joel. *Reestruturação do Setor Financeiro*. Brasília: Secretaria de Política Econômica – Ministério da Fazenda, 1998. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 10 Out. 2000.

BRIGHAM, Eugene F., HOUSTON, Joel F. *Fundamentos da Moderna Administração Financeira*. Rio de Janeiro: Campus, 1999, 713 p.

BUSSADA, Wilson. *Factoring: Interpretado pelos Tribunais*. Campinas-SP: Julex, 1997.

CASTRO, Cláudio R. *A Prática da Pesquisa*. São Paulo: MacGraw-Hill, 1977.

CIRCULAR 2826 DO BACEN – BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/>>. Acesso em: 12 ago. 2000.

CIRCULAR 2826 DO BACEN – BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/>>. Acesso em: 05 jan. 2001.

CONSELHO DE CONTROLE DE ATIVIDADES FINANCEIRAS – COAF. Resolução nº 002, abr/1999. Dispon[ível em < <http://www.fazenda.gov.br/coaf>>. Acesso em 13 dez.2000.

CONVENÇÃO INTERNACIONAL DE FACTORING. Ottawa: UNIDROIT, 1988. Disponível em: <<http://www.unidroit.com.br>>. Acesso em: 04 Ago. 2000.

DAMODARAM, Aswath. *Avaliação de investimentos*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999

DI AGUSTINI, Carlos A. . *Capital de Giro: análise das alternativas – fontes de financiamentos*. São Paulo: Atlas, 1996.

FEBRAFAC; ANFAC. *III Carta de São Paulo*., de 07 de dezembro de 1996. Dispõe sobre o fortalecimento e a unidade do Sistema FEBRAFAC/ANFAC. Informativo do Factoring N.º 16, São Paulo, p.8.

FORTUNA, Eduardo. *Mercado Financeiro: produtos e serviços*. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed.,1999.

FUNDAMENTOS Básicos do *Factoring*. Informativo do *Factoring*, São Paulo, Nov. 1994, p.1.

GARCIA, Fábio Gallo. *Operações de fomento comercial*. Dissertação(Mestrado) - Programa de Pós-Graduação da FGV. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas. 1989.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. São Paulo: Harbra, 2000.

GIL, Antônio Carlos. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas, 1999.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. *Administração Financeira*. São Paulo: Ed. Saraiva, 1998.

KASSAI, José Roberto et al. *Retorno de Investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000, 256 p.

LAKATOS, Eva Maria & MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: Atlas, 1991.

LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

_____, _____. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____, _____. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____, _____. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____, _____. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTINS, Eliseu. *Faturização (ou Factoring)*. São Paulo: IOB, Boletim de Temática Contábil e Balanços, pg. 68-72, outubro/1994.

MELLO JUNIOR, José Soares de. *O Factoring como alternativa às micro, pequenas e médias empresas no Brasil: financiamento e serviços*. Dissertação(Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas. São Paulo:Universidade Mackenzie. 1998.

OGASAVARA, Roberto Shoji. Aspectos econômicos do factoring. *Conjuntura Econômica*. Rio de Janeiro:,p. 94-98, abr. 1984.

OLIVEIRA, Sílvio Luiz de. *Tratado de Metodologia Científica: projetos de pesquisas, tgi, tcc, monografias, dissertações e teses*. São Paulo: Pioneira, 1997, 320 p.

Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE – Disponível em: <<http://www.oecd.org/std/nahome.htm>>. Acesso em: 08 jan.2001.

RIZZARDO, Arnaldo. *Factoring*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1997.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. *Administração financeira*. São Paulo: Atlas, 1980.

SEBRAE – ESPÍRITO SANTO, *QUE É FACTORING?*. Disponível em <http://www.sebraees.com.br>. Acesso em: 06 Jan. 2001.

SECURATO, José Roberto. *Decisões financeiras em condições de risco*. São Paulo: Atlas, 1993.

SEVERINO, Antonio Joaquim. *Metodologia do trabalho científico*. 21. ed. São Paulo: Cortez, 2000, 279 p.

SILVA, Eduardo Menezes. *Análise da evolução das operações de factoring*. Dissertação(Mestrado) - Programa de Pós-Graduação da FGV. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas. 1995.

SILVA, José Pereira da. *Gestão e Análise de Risco de Crédito*. São Paulo: Atlas, 1998.

WOOD JR., Thomaz (coordenador) et al. *Mudança Organizacional: aprofundando temas atuais em administração de empresas*. São Paulo: Atlas, 1995.