

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

FACTORING
ORIGEM E DESENVOLVIMENTO

CANDICE TAVARES CARACAS

FORTALEZA, 1999

FACTORING ORIGEM DE DESENVOLVIMENTO

BSFEAC

CANDICE TAVARES CARACAS

Orientador: EDUARDO AZEVEDO

BSFEAC

Monografia apresentada à Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e secretariado, para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

FORTALEZA

1999

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Ciências Contábeis, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, 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.

<hr/> Candice Tavares Caracas <hr/>	<hr/> MÉDIA <hr/>
<hr/> Eduardo Azevedo Prof. Orientador <hr/>	<hr/> NOTA <hr/>
<hr/> Membro da Banca Examinadora <hr/>	<hr/> NOTA <hr/>
<hr/> Membro da Banca Examinadora <hr/>	<hr/> NOTA <hr/>

Monografia aprovada em _____ de _____ de _____

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar à Deus, que tem me assistido, durante cada etapa de minha vida, me dando força para que eu possa continuar.

Aos meus pais, Leopoldo e Madalena Caracas, que sempre me apoiaram e incentivaram na busca de meus objetivos.

À professora Célia e ao professor Osório, por aceitarem fazer parte da banca examinadora.

Ao professor Eduardo, não só por ter me orientado na elaboração deste trabalho, mas também por ter participado de meu período acadêmico.

E finalmente, a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram na elaboração desta monografia.

SUMÁRIO

RESUMO	01
INTRODUÇÃO.....	01
1. ORIGEM HISTÓRICA DO FACTORING.....	03
1.1 Origens.....	03
1.2 Origem e Evolução do Factoring no Brasil.....	04
1.3 Balizamento Legal do Factoring no Brasil.....	05
1.4 Cultura do Factoring no Brasil.....	07
2. CONCEITUAÇÃO.....	08
2.1 Princípios.....	08
2.2 Modalidades.....	09
3. CARACTERÍSTICAS GERAIS.....	13
3.1 Classificação dos Contratos de Factoring.....	14
3.2 Estrutura Organizacional.....	16
3.2.1 Requisitos Básicos.....	16
3.2.2 Organograma.....	22
3.3 Mercado e Cliente-Alvo do Factoring.....	23
3.4 O Custo do Factoring.....	26
3.4.1 Receita Operacional do Factoring.....	26
3.4.2 Emissão de Nota Fiscal.....	27
3.4.3 Principais Tributos.....	28
3.5 O Agente do Factoring.....	35
3.5.1 Princípios e Deveres.....	35
4. O FACTORING E AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.....	36
4.1 Juros.....	40
4.2 Mercado Marginal.....	40
4.3 As Vantagens do Factoring.....	41
CONCLUSÃO.....	43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	45

RESUMO

O presente trabalho tem por objetivo analisar uma atividade, por uns considerada mercantil e por outros financeira, e que vem crescendo com uma enorme rapidez em nosso país, que é o factoring.

No intuito de melhor esclarecer, iniciamos o nosso trabalho enfatizando as generalidades que envolvem as operações de factoring, nos capítulos iniciais, citamos as origens do factoring no Brasil e no mundo, seu balizamento legal, seus princípios e modalidades, bem como sua estrutura organizacional, entre outras mais.

Por se tratar de um assunto que levanta polêmica e ainda sem definição confirmada, iremos analisar essa atividade, nos capítulos seguintes através do seu detalhamento, de seu funcionamento, comparando inclusive com as operações financeiras. Mostraremos também os diversos benefícios que o factoring, se praticado de forma séria e profissional, traz para as pequenas e médias empresas. Além de mostrar sua estrutura organizacional, seus custos e principais tributos e definir sua clientela preferencial. Ressaltamos também as disparidade entre o que certos autores afirmam e o que realmente ocorre no desenvolvimento da atividade no seu dia-a-dia.

Em nosso país, atualmente o crédito é insuficiente e a escassez de recursos é uma constante no mercado, os recursos ainda disponíveis são quase em sua totalidade direcionados para as empresas de grande porte, pois as mesmas podem satisfazer as garantias exigidas pelo sistema financeiro, enquanto que as pequenas e médias empresas ficam sem apoio e recursos, uma vez que não tem como satisfazer tais condições. O factoring surgiu nesse quadro como forma de prestar serviços e principalmente fornecer recursos a essa classe sem acesso às linhas normais de crédito.

É principalmente, com o objetivo de esclarecer o verdadeiro fundamento do factoring que esse trabalho foi desenvolvido, comparando inúmeras vezes a teoria com a realidade da prática da atividade de fomento mercantil.

INTRODUÇÃO

A importância crescente da utilização de factoring pelas pequenas e médias empresas no Brasil, o conceito do termo “factoring”, nem sempre utilizado corretamente, muitas vezes até distorcido e confundido com outras atividades geridas e utilizadas pelos agentes financeiros, e, a difusão da mídia desenvolvida no sentido de atrair maior público alvo para fazer uso efetivo desta modalidade de prestação de serviços especializados, levou a optar pela escolha do mesmo para tema a ser abordado como monografia em Ciências Contábeis, exigência do currículo para nossa efetiva colação de grau.

O presente trabalho visa, sobretudo, fornecer uma visão mais detalhada sobre “o que é o factoring”, seu funcionamento, divergências com outros sistemas, vantagens e benefícios, bem como desvantagens; além de seu lado negativo, que é a sua má utilização por pessoas desonestas ou simplesmente desqualificadas.

Verifica-se no decorrer do trabalho, que o factoring vem, geralmente, sanar uma incapacidade dos novos empreendimentos, de gerar caixa para enfrentar com seus próprios recursos, as necessidades de capital de giro, que são ainda mais agravadas pela dificuldade do acesso ao crédito bancário.

Esse segmento de pequenas e médias empresas encontram dificuldades em levantar recursos nas instituições financeiras; até por que essas mesmas instituições, normalmente, centram seus negócios em empresas de maior porte e com menores riscos. E o que não é a sociedade de fomento mercantil senão um filtro seletor de risco para essas instituições financeiras? O factoring acaba por ser o mercado-alvo dos bancos, que operando com as empresas de factoring, administra uma só conta e seu risco praticamente é inexistente, além de seu custo se reduzir substancialmente, visto que o custo operacional de uma conta de um cliente grande é o mesmo de um cliente pequeno; sem contar que o banco tem na sociedade de fomento mercantil um cliente de liquidez absoluta.

Todas essas dificuldades das empresas iniciantes, somadas as vantagens ao sistema financeiro; apontam para soluções como a da adoção do contrato de “Factoring-Fomento Comercial”, que é um mecanismo de apoio aos empreendedores iniciantes, principalmente, aqueles que procuram viabilizar econômica e empresarialmente a atividade das novas organizações que surgem.

Então, o Factoring surge como um recurso dos mais eficientes; tanto para os pequenos e médios empresários, ávidos por recursos para tocar seus negócios; como para

as instituições financeiras, que não têm como assistir esses novos empreendimentos, tão importantes para a economia brasileira .

Há de se concluir que, banco e factoring não competem nunca, são atividade complementares e se relacionam harmoniosamente, não restando dúvida de são bem demarcadas as fronteiras de atuação destas duas instituições.

1. ORIGEM HISTÓRICA DO FACTORING

1.1 Origens

Situar a origem do factoring no tempo, é tarefa difícil, mesmo porque, antes do surgimento da escrita, o comércio já era exercido pelo homem que praticava o escambo (troca de mercadorias e/ou bens).

Comércio, pressupunha confiança (crédito), e viajando no tempo chegamos na Babilônia, onde seu rei Hamurabi elaborou um código, conhecido como “Código de Hamurabi” que entre outras normas a serem observadas pelos seus súditos, havia fórmulas de como conduzir a gestão comercial daquela época, é também no Código de Hamurabi que se encontram as origens dos Bancos e de outras atividades comerciais relacionadas com o crédito, dentre as quais, está localizada a utilização do Factoring.

A maneira de obter e transferir recursos a terceiros foi assim utilizada nos primórdios da civilização por caldeus, babilônicos, fenícios, gregos e romanos que na maioria exerciam o comércio no Oriente Médio e no Mediterrâneo.

O riscos inerentes a atividade comercial levaram os fenícios, que dominaram o comércio do Mediterrâneo por de volta de 1.200 a .c. , a criar suas factorias movidas pela necessidade de reduzir prejuízos decorrentes dessa atividade bem como, expandir as suas relações comerciais.

Roma, um dos maiores impérios da História, organizou sua economia explorando as possibilidades comerciais das regiões conquistadas. Estabeleceu a figura do “factor”, em diversos pontos estratégicos do seu vasto território. O “factor” em geral um próspero comerciante local, era um autêntico condutor de negócios. Tinha entre outras incumbências prestar informações creditícias, armazenar mercadorias de outras praças e fazer cobranças, recebendo por estas atividades como pagamento uma remuneração.

Factor, portanto significa ou quer dizer aquele que faz alguma coisa, que fomenta ou desenvolve uma atividade. Para os romanos o Factor era o seu agente mercantil.

Com o tempo, os factors prosperaram e por ocasião dos grandes descobrimentos expandiram-se ainda mais, passando a pagar à vista aos seus fornecedores, o valor das vendas por estes efetuadas, antes mesmo dos compradores fazê-lo. Assim sendo, o factor passou a substituir o comprador pagando à vista ao fornecedor, melhorando o padrão de crédito e efetuando a cobrança junto ao comprador final daquela mercadoria. O produtor passou a

enviar, em consignação seus bens produzidos para o agente mercantil, para serem comercializados e despachados para o comprador final.

Em 1.808, em Nova York, um próspero factor, que já prestava serviços a algumas indústrias têxteis, agregou às suas funções a compra de créditos resultantes das vendas por elas efetuadas aos atacadistas de tecidos.

Surgiu assim o conceito moderno de factoring, ou seja, o factor que antes prestava apenas serviços de comercialização, distribuição e administração, passou também a cobrar como legítimo proprietário, os créditos oriundos das vendas dos bens dos produtores ou fornecedores.

1.2 A Origem e Evolução do Factoring no Brasil

No Brasil, a idéia de factoring surgiu em 1968 durante uma inspeção feita pelo Banco Central em um banco de investimento de São Paulo, integrante de um conglomerado financeiro. Ao desenvolver sua tarefa o inspetor, deparou-se com a rubrica “factoring” rasurada no lugar de “Financiamento de Capital de Giro”, no ativo do balancete desse banco.

Aprofundando sua análise, o inspetor imaginou que tal fato poderia tratar-se de uma mera simulação, à vista da cópia de contrato de abertura de crédito, que juntou ao seu relatório.

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

A partir dessa ocorrência, começaram os estudos do factoring, utilizando-se de livros e trabalhos geralmente escritos em inglês e, que versaram sobre o assunto.

Em 1982, decorridos 14 anos após a primeira idéia de factoring, foi fundada a ANFAC- Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial, cuja finalidade era conjugar as empresas de factoring, já existentes mais ainda em evolução, e divulgar os objetivos e vantagens do factoring junto a pequenas e médias empresas, seu principal mercado-alvo.

A ANFAC, foi fundada por 11 empresas, e quando as suas atividades ainda estavam em fase pré-operacional, o BACEN baixou a Circular 703/82, que proibiu as operações de factoring, tendo em vista que as mesmas assemelhavam-se àquelas privativas das instituições financeiras. A partir da edição da Circular 703/82, a ANFAC iniciou um trabalho junto as autoridades governamentais e ao empresariado, no sentido de obter a revogação da Circular,

através do reconhecimento das operações de factoring como de natureza não financeira. Na verdade o ano de 1989, foi o ano da consolidação do factoring no Brasil, após a situação das empresas de factoring junto as Juntas Comerciais (só poderiam acolher registro de empresas intituladas como factoring ,com a prévia anuência do BACEN); ser revertida completamente com a publicação da Circular 1.359/88 ,que revogou por completo a Circular 703/82.

A ANFAC com suas associadas receberam decisivo apoio das autoridades , dos bancos e sobretudo de mais de 4.000 pequenas e médias empresas, que com seus compradores finais, constituem o significativo universo de seus clientes.

Atualmente cerca de 600 empresas são filiadas ao Sistema ANFAC/FEBRAFAC em todo o Brasil. As empresas-clientes dos associados da ANFAC, que representam 85% do setor produtivo do país ,movimentam aproximadamente US\$900.000.000,00.

As operações de factoring cresceram cerca de 30%, no período de 1.994 a 1.995, aumentando o volume de negócios de us\$6,1 bilhões para US\$ 8,6 bilhões.

1.3 Balizamento legal do factoring no Brasil



As empresa de factoring surgiram no Brasil em 1.982, por ocasião da fundação da ANFAC. No mesmo ano o BACEN baixou a circular nr. 703/82, que trouxe vários problemas para o desenvolvimento do factoring no país, tendo em vista que esta publicação do BACEN foi muito infeliz , ambígua e injurídica, pois não definiu nem proibiu o factoring, mas atrasou e distorceu a sua prática

O Factoring é uma atividade comercial mista atípica, não financeira, reconhecida pelo Banco Central na Circular 1.359, de 30.09.1988.Na realidade o factoring não necessita de uma lei específica para sua operacionalização, pois está respaldado nas normas de direitos vigentes no país.

O Banco Central na Circular 1.359/88 liberou o factoring no Brasil com a condição de que não fosse praticada nenhuma operação que tivesse as características daquelas privativas das instituições financeiras que têm autorização para funcionarem conforme a Lei 4.595/64.

Ademais, o embasamento legal do factoring está definido nas normas do direito legislado vigente no Brasil, principalmente nas seguintes:

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

- b) Compra de créditos Mercantis- arts.191 a 220 do Código Comercial e nos arts. 1.065 a 1.078 do Código Civil;
- c) Lei nr. 5.474/68- Vendas Mercantis;

As premissas básicas em torno dos quais devem gravitar as atividades de factoring realizadas de acordo com a legislação brasileira são:

- a) Não utilizar mecanismos de intermediação de recursos do mercado privativo das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central ;(em outras palavras não praticar captação de recursos.);
- b) Comprar somente créditos oriundos de transações Mercantis;
- c) Só operar com pessoas jurídicas.

A legislação mais pertinente sobre factoring é a Portaria Conjunta nr.04, de 15 de junho de 1.993-SRF, que seu art. primeiro diz o seguinte:

“Fica acrescido à tabela de Códigos de Atividades Econômicas, aprovada pela Portaria SRF/SPC nr.962 de 29 de dezembro de 1.987, o código 55.79 que passa a incorporar a seguinte atividade: - factoring- prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia , mercadológica , gestão de créditos, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestações de serviços”.

Além das normas acima citadas está tramitando no Senado Federal o Projeto de Lei nr.230/95 do senador José Fogaça, o qual foi aprovado recentemente pela Comissão de Assuntos Econômicos do Senado. O referido projeto tem como objetivo conceituar as empresas de factoring, assim como definir as pessoas envolvidas nessas operações, além de vedar alguns tipos de atividades. O projeto prevê ainda a criação do Conselho Federal de Fomento Mercantil, que deverá ser constituído sob a forma de autarquia e deverá fazer um acompanhamento mais eficaz sobre as factorings.

1.4 Cultura do Factoring Brasileiro

De acordo com o pacto firmado pela ANFAC com as autoridades, no Brasil, o factoring, como factoring, revestido de suas características próprias, não está sujeito às sanções da Lei nr. 4.595/64.

Após a revogação integral da Circular nr.703/82, houve a liberação “em termos” das atividades do factoring no Brasil.

É importante ressaltar que, mesmo sendo a tese do factoring vitoriosa ante as autoridades, a ANFAC juntamente com suas associadas, procura balizar o comportamento dos que atuam no segmento dentre de normas operacionais e éticas.

A ANFAC reitera a posição de que não é necessária a edição de normas ou leis específicas para o factoring. Todas as normas de caráter genérico, especialmente as que regem a compra e venda mercantil, do Código Comercial, dão respaldo jurídico ao factoring.

A ANFAC, visando elidir interpretações tendenciosas no sentido de que, a partir da edição da Circular nr.1.359/88, pudessem realizar negócios de factoring sob qualquer forma e pretexto, dispõe, desde 1.988, de seu Código de Ética, Disciplina e Auto-regulamentação, que orienta suas filiais a operar o factoring, como factoring, por entender que operações feitas com características daquelas privativas de instituições financeiras a funcionar pelo Banco Central estão enquadradas nas disposições dos artigos 17,18 e 44 da Lei nr. 4.595/64.

2. CONCEITUAÇÃO

O factoring compreende uma relação complexa, de múltiplas funções, combina prestação de serviços com compras de créditos resultantes de vendas mercantis. Operando sempre de forma cumulativa e contínua.

Convém ressaltar que o factoring é um mecanismo destinado a dar apoio a pequenas e médias empresas, principalmente industriais; que, por terem porte pequeno encontram dificuldades no que diz respeito ao acesso às linhas de crédito.

O factoring funciona como um mecanismo de gestão comercial que expande ativos, aumenta suas vendas, transformando vendas à prazo em vendas à vista, sem endividamento. É obvio, portanto, a redução significativa dos custos do pequeno empresário que se utiliza dos serviços do factoring.

Cedendo seus créditos à factoring, esses pequenos e médios empresários passam a ter condições de antecipar seu faturamento, desfazer-se de títulos de difícil cobrança e também ganham assessoria administrativa e financeira que objetiva orientá-los para uma melhor composição de carteira.

A maioria dos autores que discorrem sobre factoring afirmam que uma das principais características da atividade do factoring é a assunção do risco da liquidação dos créditos adquiridos pela empresa de factoring, risco que lhe é devidamente remunerado pelo vendedor, ou seja a empresa de factoring não têm direito de regresso contra a empresa-cliente caso o sacado do direito creditório não venha a liquidar a dívida.

2.1 Princípios

No que diz respeito a assunção de riscos, convém ressaltar que os princípios aqui descritos, infelizmente, não são utilizados por completo no desenvolvimento das atividades do factoring.

Não se pode negar que existe a assunção de riscos sem direito de regresso contra a empresa-cliente, complementada pela prestação de serviços.

*EXCLUSIVIDADE- define o campo de atuação do contrato(produto ou produtos cujos direitos creditórios serão cedidos), estipulando a exclusividade da relação entre a vendedora (cedente) e a empresa de factoring, não sendo permitido à empresa-cliente manter contratos semelhantes com outros factors.

*GLOBALIDADE- também chamada de cláusula da totalidade, implica na obrigação da vendedora(cedente) em submeter todos os direitos creditórios, sem exceção. Visa esse princípio evitar que apenas contas de difícil recebimento sejam oferecidas ao adquirente(factor).

*PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS- no contrato são colocados à disposição da empresa-cliente diversos serviços como análise da compradora(sacada-devedora), administração de contas a receber e a pagar, cobrança, assunção de riscos contra inadimplência e suprimento de recursos. Normalmente esses serviços são prestados à medida que o cliente os solicite formalmente.

*ASSUNÇÃO DE RISCO- cláusula essencial para caracterizar a operação de factoring, estabelece que a compra dos direitos creditórios é definitiva, pro soluto, sem direito de regresso, ressalvado o direito de evicção.

No caso de rejeição, por parte do factoring, de títulos de crédito, o cedente poderá negociar os mesmos com outras empresas de factoring. Caso não deseje negociar com outras empresas de factoring o cedente poderá solicitar, a empresa de fomento mercantil com quem mantém relações, a utilização do serviço de cobrança que o factoring oferece.

2.2 Modalidades

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

Conventional Factoring (Factoring Convencional)

Modalidade de factoring amplamente praticada, contém como características principais, a exclusividade da empresa de factoring como cliente e a cessão global dos direitos creditórios. Compreende a aquisição à vista de ativos ou direitos creditórios oriundos de vendas a prazo ou de prestação de serviços, sendo oferecidos à empresa-cliente do factor outros serviços. A notificação da cessão é feita pelo endossante-cedente(vendedor) ao comprador(sacado-devedor).

A forma convencional permite as empresas que tenham problemas financeiros oriundo da atividade, ou seja, quando o seu prazo médio de recebimento é maior que o seu prazo médio de pagamento, solucionem estes problemas de capital de giro transformando imediatamente seus créditos em moeda, não precisando, portanto, aguardar que os compradores realizem os pagamentos.

Para assumir esse crédito o factor irá cobrar, em média, a remuneração dos CDB/CDI oferecida pelos bancos, além de um factor que cobre os custos, os riscos operacionais fixos e os riscos de não recebimento dos direitos creditórios adquiridos(duplicatas, notas promissórias rurais, warrants, conhecimento de transporte, cheques pré-datados etc.). É importante ressaltar que a cessão dos direitos creditórios é feita pro soluto, ou seja, sem direito de regresso por parte da empresa de fomento mercantil, exceto no caso de evicção.

Maturity Factoring (Factoring com maturidade)

Envolve a gestão e a cobrança dos títulos e a garantia do risco do inadimplemento por parte do comprador. Nessa modalidade, diferentemente da anterior, a empresa de factoring desembolsa os recursos somente no/ou após o vencimento dos direitos creditórios. Não há também o direito de regresso contra o cedente dos títulos, assumindo assim a empresa de factoring o risco de que não sejam liquidados pelo comprador. Os custos pelos serviços prestados assemelham-se aos prêmios de seguro, o que poderia fazer do factoring, sob ângulo econômico, um bom substituto para o seguro de crédito convencional, ou seja, o factoring também serviria de instrumento de realocação de riscos na economia. Essa modalidade de factoring ainda não é praticada no Brasil.

Factoring With Recourse(Factoring com recurso)

Diferencia-se em relação aos outros tipos de operações pelo fato de que nesta modalidade está prevista a figura do direito de regresso contra o vendedor, caso o comprador

não honre o compromisso de pagamento assumido. A prestação de serviços faz parte do contrato celebrado. Esse tipo de factoring não é praticado em nosso país, e nem poderia, tendo em vista que a base dos defensores do “factoring” como “factoring” e não como instituições financeiras, é o não direito de regresso .

Bulk Factoring(Factoring em grande volume)

A característica primordial é a ausência de prestação de serviços administrativos por parte da empresa de factoring. Persiste, neste caso, também o instrumento jurídico do direito de regresso contra o vendedor-cedente. Também não praticado no Brasil.

Trustee(Depositário)

Produto genuinamente brasileiro, idealizado pela ANFAC- Associação Nacional de Factoring, que trata da gestão financeira total das contas do cliente vendedor ou prestador de serviços. Com o know-how da empresa de factoring, há uma otimização da capacidade financeira da empresa vendedora, a qual passa a trabalhar com caixa 0(zero)

Aquisição de ativos futuros

Alguns produtos fabricados apresentam, às vezes, picos sazonais de vendas. É o caso, por exemplo, de produtos típicos de algumas comemorações como a Páscoa, Natal ou, então, bens cuja demanda é concentrada em determinados meses. São bens ou serviços que apresentam picos sazonais de vendas.

Difundido somente nos países mais desenvolvidos, nesta modalidade operacional, a empresa de factoring adquire direitos creditórios ainda não emitidos, o que permite à empresa vendedora utilizar-se desse capital de giro destinado para fazer face à fabricação e estocagem dos bens até a estação típica de vendas. Ao serem emitidos os títulos de créditos por ocasião das vendas, serão os mesmos transferidos à empresa de factoring.

Compra de matéria-prima

Consiste, basicamente, na utilização do know-how gerencial da empresa de factoring para negociação de aquisição de matéria-prima junto aos fornecedores. Com o poder de barganha da empresa de factoring pretende-se alcançar um melhor preço de compra.

A diferença fundamental em relação aos empréstimos convencionais no mercado financeiro diz respeito à forma de pagamento utilizada: contra entrega de duplicatas a receber a serem emitidas futuramente.

Exportação

Difundido largamente no exterior, tendo em vista a vocação histórica do factoring, que é o mercado internacional, somente agora vem dando os primeiros passos no país. Caracteriza-se pela comercialização, para o exterior, de bens produzidos por empresa-cliente do factoring.

A conhecida carta de crédito é um ótimo mecanismo para bens de capital, mas pelo seu alto custo, se constitui em fator de restrição para itens de preço menor, que são encomendados com freqüência. O comércio internacional está em permanente mutação e os compradores estrangeiros estão sempre em busca de alternativas para os costumes e práticas do comércio tradicional.

O factoring exportação surge como alternativa para estimular, facilitar e financiar as exportações.

3. CARACTERÍSTICAS GERAIS

O contrato de fomento mercantil (factoring), ao contrário de outros contratos, principalmente no Brasil, é um fenômeno novo, em plena evolução, e que aos poucos, por múltiplas razões, assumirá sua fisionomia própria.

O fomento mercantil é o resultado da coordenação de uma série de serviços e de compra de ativos em apoio ao pequeno e médio empresário, que têm estruturas administrativas e gerenciais deficientes e sem o acesso normal às linhas de crédito bancário.

A principal atividade da sociedade de fomento mercantil consiste em assumir profissionalmente um papel de consultor para ajudar o cliente, para funcionar ao lado do empresário. Às vezes é difícil traduzir em expressões numéricas os inúmeros serviços que a factoring pode oferecer. A empresa de factoring é parceira de seus clientes.

Entre a empresa de factoring e seu cliente deve haver relação fiduciária, que é imprescindível à execução do contrato.

A essência da factoring consiste, na prestação de serviços conjugada com a aquisição definitiva dos direitos de crédito, mediante, obviamente, o recebimento de uma remuneração. O cliente, a medida de suas necessidades requisita outros serviços, é claro que não existe aqui um caráter de obrigatoriedade, deixando, sempre a juízo e critério do próprio cliente.

De qualquer modo, é necessário que o cliente se utilize dos serviços oferecidos pela empresa de factoring, tendo em vista que se houver algum erro, fraude, ou até mesmo o insucesso do cliente, pode a empresa de factoring ser acusada de co-responsável.

Sabe-se que o pequeno e médio empresário geralmente não tem condições de adotar uma estrutura que suporte a execução de seus serviços e atividades. O factoring surge com remédio eficaz para satisfazer esta exigência, visando otimizar a capacidade gerencial desse setor em ascensão; que tem a necessidade de dividir tarefas e especializar funções.

Recorrendo ao factoring, na medida de suas necessidades, a empresa livra-se de uma série de funções e serviços, e ao mesmo tempo, de apreensões quanto à execução dos trabalhos e aos problemas de seleção dos compradores e de riscos de suas vendas, podendo dessa forma dedicar-se em integralmente a produzir. Daí o slogan do factoring lançado pela ANFAC: *Empresário: produza e venda; deixe que o factoring faça o resto.*

Uma empresa de factoring para caracterizar-se com tal deve realizar, pelo menos, duas das seguintes funções:

a) exame da situação creditícia da empresa compradora do produtos (sacada-devedora);

- b) acompanhamento comercial da empresa cedente, inclusive das contas a receber e pagar;
- c) cobrança;
- d) proteção contra inadimplência ou maus pagadores;
- e) suprimentos de recursos.

A transferência dos direitos creditícios do cedente para o factoring é feita através do endosso, que é um instituto do direito cambiário e consiste na transmissão de direitos creditícios pela simples assinatura no verso ou anteverso do título. Essa transferência se complementa pela tradição dos títulos.

3.1 Classificação dos Contratos de Factoring

O contrato de factoring classifica-se como um contrato bilateral, consensual, oneroso, de execução continuada, *intitue personae* e interempresarial.

O contrato denomina-se oficialmente *Contrato de Fomento Mercantil*. O que realmente é o contrato de factoring; é de fato um contrato de compra e venda mercantil celebrado entre duas pessoas jurídicas: de um lado a empresa cliente (vendedora-sacadora-endossante); de outro, a empresa de factoring.

As obrigações de ambas as partes - a do factor de receber os créditos e prestar serviços, e a do cedente de entregar os créditos e pagar as comissões, caracterizam a sua bilateralidade, a sua comutatividade e a sua onerosidade. A característica de execução continuada demonstram que não se trata de contrato instantâneo, mas de duração, realizado apenas entre empresas. A tradição dos títulos de créditos caracteriza o consensualismo do contrato, enquanto que o *intitue personae* é caracterizado pela consideração da pessoa de um dos contratantes, para outro, como elemento essencial para sua realização.

• Nos contratos de factoring, geralmente, não são exigidas garantias da empresa cedente dos direitos creditórios. No caso de inadimplência do comprador, a empresa de factoring não tem direito de regresso contra o cedente, a cessão é *pro soluto*, salvo se constatados vícios de origem relacionados com a legitimidade e autenticidade dos títulos em questão.

O contrato de factoring, até há pouco utilizado pela ANFAC, inspirava-se nos princípios da cessão *pro soluto* do Código Civil. A cessão de crédito é instituto do Código Civil e não se pode restringir apenas à duplicata. Devido a evolução dos próprios negócios relacionados ao factoring, notou-se uma necessidade de reformulação do texto e alguns

procedimentos e adequá-los à nova realidade. Esse “contrato-mãe” é o que vai vigiar e estabelecer as condições gerais do negócio, tentando dessa forma disciplinar as relações básicas entre o factoring e suas empresas-clientes. Esse contrato deve ser registrado no Cartório de Títulos e Documentos.

Em documentos separados, mas que integram o contrato de factoring, encontram-se as condições particulares, estipulando a modalidade de factoring a ser praticada – convencional, de Maturity e compra de matéria-prima. Então, em síntese, temos que o inter-relacionamento e a integração das condições gerais e particulares, constituem, o contrato de factoring.

Normalmente, os contratos contém algumas cláusulas-padrão, uma que dá exclusividade à empresa de factoring, outra que é a da globalidade, todos os direitos de crédito selecionados pela empresa de factoring lhe são vendidos, evitando dessa forma que a empresa vendedora só negocie os títulos de maior risco e permaneça somente com os melhores.

A transmissão dos direitos creditórios do cliente para a empresa de factoring pode ser feita através da cessão ou do endosso.

No caso da cessão de crédito, transfere-se o direito de crédito representado pelo documento negociado, obedecendo às regras do Direito Civil, e, como ninguém pode transferir a outrem o direito melhor do que o por ele possuído, aquele que está recebendo leva consigo todos os vícios e defeitos de origem.

A cessão pode ser convencional, comum ou ordinária fundada nos princípios gerais do instituto jurídico da cessão de crédito(direitos) do Código Civil – artigos 1.065 a 1.078.

O endosso é a forma de transferência típica e exclusiva dos documentos cambiais; permite a livre circulação do crédito e produz três efeitos de extrema eficiência:

- 1.transfere os direitos do endossante;
- 2.confere direitos contra o endossante; e
- 3.outorga ao endossatário um direito, melhor que o possuído pelo endossante.

É de fundamental importância ressaltar que as sociedades de fomento mercantil, na compra de ativos, o façam mediante o endosso, sem garantia, para caracterizar e distinguir, de forma cabal e inquestionável, uma operação de factoring , e não a de desconto.

Para maior segurança da sociedade de fomento mercantil, a prática está a nos indicar que o melhor caminho é o endosso pleno, em preto, sem garantia.

Temos, portanto, duas formas para proceder à transmissão do crédito. Uma é a cessão e a outra é mediante o endosso.

Diferenças básicas entre a transmissão de crédito por Cessão Convencional e por Endosso:

CONVENCIONAL

1. a cessão pode ser feita por ato separado.
2. o cedente, que garante simplesmente a certeza da obrigação, não é responsável pela solvência do devedor.
3. o cessionário não adquire mais direitos que os direitos do cedente
4. ao cessionário, que representa o cedente, podem ser opostas as exceções a este pessoais.

ENDOSSO

1. o endosso é inseparável da cambial.
2. o endossador é obrigado solidário ao pagamento.
3. o endossatário adquire mais direitos do endossador.
4. ao endossatário, que não representa o endossador, não podem ser opostas as exceções a estes pessoais.

Para nós torna-se óbvio que as operações de factoring, mediante a venda de direito creditório, representado por título de crédito, portanto onerosa, operada entre comerciantes, reger-se-á pelo contrato de compra e venda mercantil, ou seja com base no artigo 191 e seguintes do Código Comercial Brasileiro.

3.2 Estrutura Organizacional

3.2.1 Requisitos Básicos

Visando tornar rentável o seu negócio, o empresário de Factoring tem de ter em mente que como qualquer outro empreendimento, a empresa de Factoring tem a necessidade de elaborar um plano de implantação que a complemente em alguns pontos básicos.

O factoring, como em qualquer outro negócio está sujeito aos vários riscos inerente a qualquer empreendimento, portanto devem ter o máximo cuidado no que diz respeito a análise de suas empresas-clientes, dando ênfase a avaliação dos riscos.

Para que o factoring torne-se uma atividade além de rentável, também duradoura, é preciso que se adote uma postura cuidadosa evitando assim futuras decepções.

A falta de conhecimento e profissionalismo já fez com que várias empresas de Factoring no Brasil desaparecessem; por ser o Factoring uma atividade que requer além de profissionalismo, bastante preparo.

Resultado, os empresários que fazem do factoring uma atividade séria e de maneira profissional se especializarão cada vez mais, o que por si só já afasta desse ramo de negócios os “empresários” que visam somente o lucro fácil e rápido.

A experiência de dez anos de Factoring no Brasil deixa-nos aptos a delinear alguns requisitos imprescindíveis para implantar uma empresa de Factoring; a saber:

1. Mercado

- definição do mercado-alvo
- definição do cliente-alvo
- canais de venda

2.Estrutura

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

3.Operação (políticas e procedimentos)

- crédito
- desembolso
- cobrança
- contabilidade
- relatórios gerenciais

4.Administração Financeira

- administração de caixa
- alavancagem financeira
- relacionamento bancário

- linhas de crédito adequadas
- formação do preço de compra

Organograma de Uma Empresa de Factoring

A operacionalização de uma empresa de factoring é composta das seguintes unidades administrativas, com as respectivas atividades principais:

Principais Funções dos setores da Empresa

1. Setor Operacional

1.1 Expediente

- Análise dos Clientes Potenciais
- Análise das Operações
- Recebimento de Cadastro para Análise
- Cálculo de Fator de Compra e Comissões Diversas

1.2 Cadastro

- Análise dos Clientes Cedentes
- Análise dos Contratos e Estatutos
- Análise dos Informes Bancários e de Terceiros
- Análise dos Clientes Sacados
- Análise das Propostas Apresentadas

1.3 Assistência a Clientes

- Registro das Operações de Aquisição e Liquidação por Clientes
- Observar o Enquadramento das Operações e os Limites de Crédito de Cada Aquisição
- Calcular o Índice de Liquidez de Cada Cliente

2. Setor Financeiro

2.1 Tesouraria

- Controlar o Fluxo de Caixa
- Efetuar os Pagamentos e Recebimentos Autorizados
- Efetuar os Lançamentos Contábeis Respectivos
- Fazer o Caixa Diário

2.2 Crédito e Cobrança

- Efetuar os Créditos dos Cedentes
- Efetuar só Lançamentos Contábeis Respectivos.
- Selecionar, Encaminhar e Arquivar documentos para Cobranças ou Descontos Bancários
- Encaminhar ao Serviço Jurídico os Títulos Prestados e Sem Solução Administrativa
- Encaminhar ao Cadastro o Nome de Clientes Inadimplentes

2.3 Orçamento e Controle

- Elaborar o Orçamento da Empresa
- Acompanhar e Controlar as Fontes de Recursos e os Saldos Bancários
- Elaborar Mapa de Informações gerenciais

3. Setor Administrativo

3.1 Contabilidade

- Executar Todos os Serviços e Registros Contábeis da Empresa
- Efetuar o Acompanhamento dos Livros, Registros e Pagamentos dos Compromissos Fiscais e Patronais
- Encaminhar para o Setor Financeiro as Guias e Documentos para Pagamento de Impostos e Taxas
- Elaborar os Balanços e Balancetes

- Manter em Dia as Conciliações Bancárias

3.2 Recursos Humanos

- Efetuar o Recrutamento, seleção e Admissão de Pessoal
- Criar Agenda dos serviços de Pessoal
- Elaborar folha de Pagamento, Guias de recolhimento Patronal, Impostos e Taxas do Setor, Efetuando os Lançamentos Contábeis
- Administrar as Vantagens Concedidas, como: Salário Alimentação, Vale-Transporte, Auxílio-Saúde, Adiantamento Concedido e Gratificações
- Cuidar da Folha de Ponto e dos Registros Exigidos pelas Leis Federais, Estaduais e Municipais
- Valor Total da Folha de pagamento

3.3 Almoxarifado

- Controlar o material Estocado, Inclusive o Nível de Reposição
- Providenciar a Aquisição ou Imposição de Formulários
- Entregar o Material Solicitado
- Contabilizar a Compra e o Fornecimento do Material
- Zelar pela Guarda e Conservação dos Estoques
- Controlar os Registros de Máquinas e Móveis e Utensílios
- Providenciar os Inventários Periódicos
- Fornecer Dados para o Mapa de informações Gerenciais

4. Serviços Gerais

4.1 Secretária/Telefonista

- Atender a Central Telefônica/Telex/Telefax
- Transmitir e Receber Telex/Telefax
- Ratear e Contabilizar as Despesas com Telefone/Telex/Telefax
- Datilografar Correspondências

- Cuidar dos Arquivos e dos Serviços de Reprografia

4.2 Limpeza e Manutenção

- Cuidar da Limpeza e Manutenção do Ambiente de Trabalho
- Providenciar Serviços de Manutenção
- Cuidar de Proteção dos Equipamentos e Aparelhos Utilizados

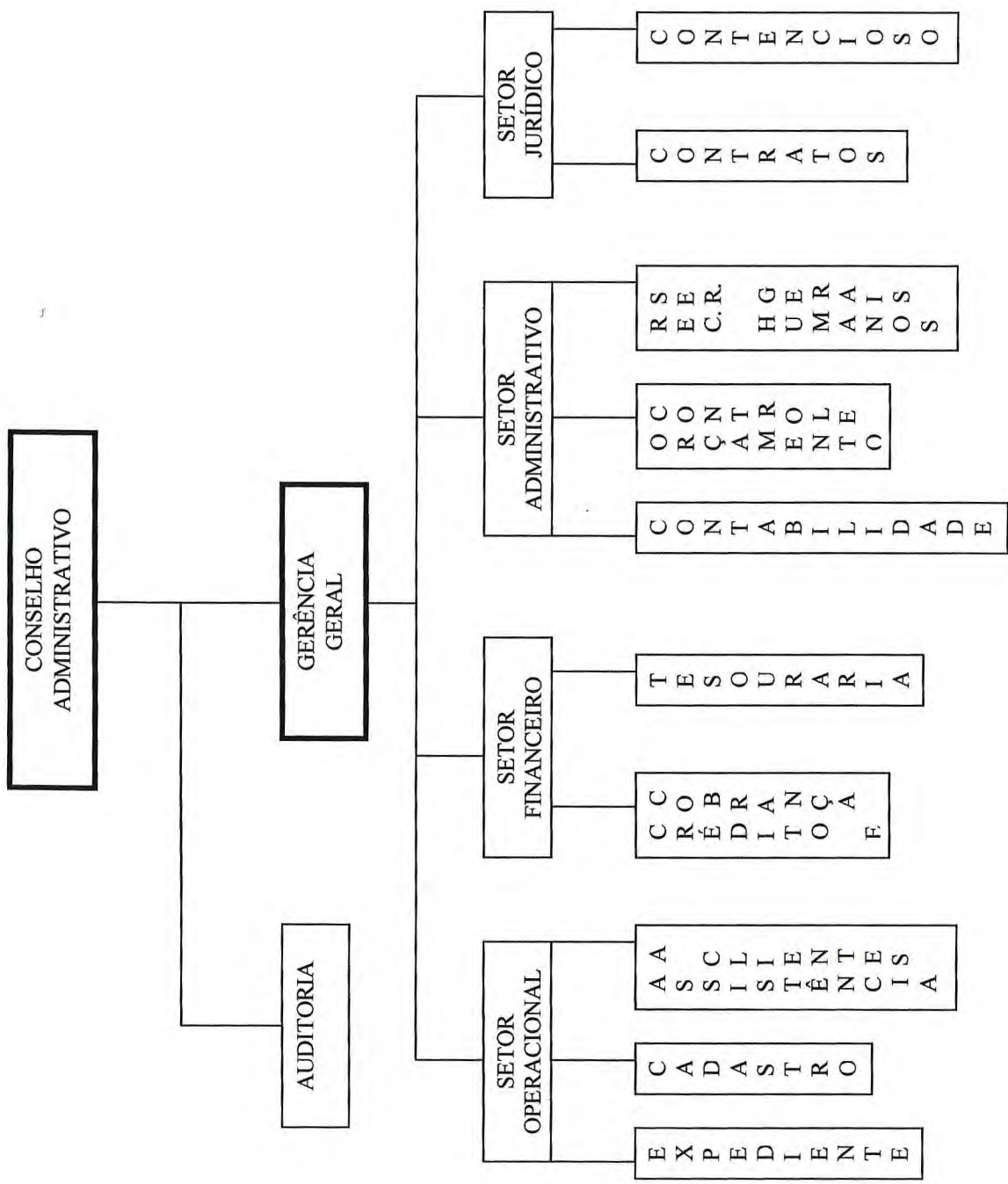
5. Setor Jurídico

- Analisar as Minutas dos Instrumentos e Contratos Adotados Pela Empresa
- Analisar os Contratos e Estatutos Sociais dos Cedentes
- Cuidar das Dívidas Vencidas, após os Atos Administrativos
- Adotar medidas Judiciais para Recuperação de Créditos
- Analisar Propostas de Novos Negócio, na Área Jurídica, Fora das Rotinas da Empresa
- Cuidar Para que as Negociações Corram Dentro dos Padrões éticos, Próprios das Atividades de Factoring e Recomendados pela ANFAC
- Cuidar dos Assuntos das Áreas Fiscal e Trabalhista, sob o Aspecto Jurídico

A estrutura organizacional de uma factoring encontra-se demonstrada na figura 4, o organograma de uma empresa de fomento mercantil:



3.2.2 Organograma



3.3 Mercado E Cliente-Alvo

Como profissional de risco, o empresário de Factoring deve estar diuturnamente à frente de seus negócios projetando e exercitando alternativas.

Além dos itens citados nos tópicos anteriores, a administração de uma empresa de Factoring exige ainda mais de seus dirigentes: acompanhamento da conjuntura econômica e estudos de projeção de caixa, de renda e do balanço para exercícios futuros.

Temos como mercado e cliente- alvo do factoring, tradicionalmente a pequena e média empresa, representada de forma significativa por indústrias. Até porque as pequenas e médias empresas se ajustam aos seus legítimos e verdadeiros objetivos, ou seja: expandir os ativos dessas empresas, aumentando as suas vendas, criando todas as condições indispensáveis ao seu crescimento e eliminando seu endividamento. Quanto mais estreito for o relacionamento cliente/factoring mais e melhores são os resultados computados em favor da empresa.

Devemos ressaltar que o factoring, não vem de forma alguma “ salvar” empresas insolventes ou quebradas, nem a panacéia que vai resolver todos os problemas do empresário ou propiciar-lhes meios para a sonegação ou evasão fiscal. O factoring realmente vem dar assistência e apoio àquele segmento da economia que não tem acesso às fontes normais de crédito, pequenas e médias empresas constituídas por pessoas sem condições financeiras de alocar recursos necessários ao giro dos seus negócios, embora tecnicamente aptas a desenvolver as atividades a que se propõem e a organizar sua empresa. As próprias Instituições Financeiras, mediante a sua grandeza, não abre espaço para essas pequenas e novas empresas tão carentes de recursos, até porque trabalhar com esses novos empreendedores custa o mesmo que trabalhar com empresas de grande porte e não traz o retorno equitativo.

A necessidade do Capital de Giro é uma constante no nosso mercado. As vendas à prazo são uma realidade nas operações mercantis e os prazos de pagamentos de impostos giram de retido na fonte à 30 dias.

Esses são motivos bastante fortes para as pequenas e médias empresas buscarem nas factorings o apoio financeiro para manter suas operações mercantis normalmente. Mas ainda encontrou um outro fator que só as empresas de fomento mercantil podem oferecer: a desburocratização oficial é a marca do factoring, sendo ágil e flexível.

Segundo a ANFAC, em sua Cartilha do Factoring (pág.04), as empresas de fomento mercantil apresentam as seguintes benefícios para as empresas-clientes:

- a) parceria: aconselhamento ao empresário em suas decisões importantes e estratégicas, além das atividades rotineiras;
- b) menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades rotineiras de pagar, receber e prover recursos, liberando-o para tarefas que considera importantes para melhor gestão empresarial: novos produtos e mercados, maior produção e redução dos custos operacionais;
- c) melhor fluxo de caixa, pagando à vista o que se vende a prazo e propiciando a expansão segura das vendas. Transforma vendas a prazo em vendas à vista;
- d) condições excepcionais de barganha com seus fornecedores;
- e) crédito ampliado: limite concedido ao sacado. Análise do padrão creditício do sacado – devedor;
- f) eliminação do endividamento;
- g) 100% de dedicação à sua empresa, permitindo aprimorar produção e venda e melhorar a competitividade no seu ramo de negócio;
- h) racionalização de todos os custos da empresa-cliente.

A clientela das factorings cresce diariamente em diferentes ramos de atividades, diante das grandes vantagens apresentadas e dos baixos custos cobrados pelo serviço prestado. Conforme dados estatísticos que visam o universo das suas 740 filiadas, a ANFAC apresenta os seguintes dados estatísticos mais recentes (ver tabela 1).

A clientela-alvo do factoring pode ser classificada em três tipos de perfil:

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

- Empresas que, mesmo tendo acesso ao mercado de crédito, não dispõem de conhecimento técnico que lhe dê respaldo na iniciativa de negociar com as instituições financeiras. São empresas que possuem limites de créditos com os bancos, mas não sabem como negociar.
- Empresas dirigidas por pessoas de alto e excelente nível técnico em seu ramo de atividade, mas que recorrem aos serviços do factoring para cuidar da gestão de caixa, concentrando seus esforços unicamente na produção. Dá-se a essa modalidade de factoring o nome de Trustee, onde a empresa de factoring administra todas as contas de sua clientela, que trabalha com caixa zero.

Tabela 1- Direcionamento dos Negócio nos Seguintes Períodos

	1993	1994	1995	1996	1997
1.Ind. metalúrgica	25,0%	28,0%	20,0%	15,0%	18,0%
2.ind. Química	18,0%	20,0%	15,0%	8,0%	10,0%
3.ind. Gráfica	12,0%	10,0%	8,0%	5,0%	3,0%
4.ind. Textil/confec.	8,0%	10,0%	10,0%	3,0%	2,0%
5.Ind. Sucro-Alcool	0,5%	1,0%	1,0%	0,5%	0,5%
6.Outras Indústrias	14,0%	15,0%	15,0%	21,0%	25,0%
7. Empresas Comerc.	11,0%	12,0%	10,0%	25,0%	21,0%
8. Prest. Serviços	10,0%	3,0%	20,0%	22,0%	20,0%
9. Emp. Transporte	1,5%	1,0%	1,0%	0,5%	0,5%

Fonte: ANFAC, www.factoring.com.br (1998)

Por ser o factoring uma estrutura leve e ágil, existem algumas atividades que são incompatíveis com o seu sistema; a saber:

- Da construção Civil:

Trata-se de setor extremamente complexo, de elevados custos operacionais, que apresenta bastante dificuldades, seja na parte dos adquirentes de imóveis, seja na parte da construção. São frequentes as contestações e reclamações que, com o coeficiente elevado de riscos, desaconselham totalmente a participação do factoring, além da exigência de prazos longos de financiamento, fora dos padrões operacionais e financeiros do factoring.

O crédito imobiliário é um mecanismo complexo que só pode ser praticado por empresas especializadas no ramo.

- **Agrícolas:**

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

- **Governamentais:**

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

3.4 Custo do Factoring

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

- 1.comissão pelos serviços prestados *ad valorem*;
- 2.preço de compra dos direitos(créditos), livremente negociados entre as partes.

3.4.1 Receita Operacional do Factoring

As comissões recebidas mais o diferencial na compra dos ativos constituem a receita operacional bruta de uma empresa de factoring. A ANFAC , em conformidade com orientação da Secretaria da receita Federal, oriente aos seus associados para utilizarem a expressão “diferencial do preço de compra” ao invés de deságio, mais apropriado no mercado financeiro.

A utilização do factoring comporta um custo que pode ser quantificado em duas partes de acordo com a técnica operacional do factoring, mundialmente praticada.

A comissão remunera o factoring pelos serviços de gestão de créditos e de garantia contra riscos de iliquidez dos devedores. A cobrança é *ad valorem* oscilante entre 0,5% e 3%, acertada e pactuada a cada negócio.

A comissão deve remunerar a empresa de factoring na razão direta dos serviços efetivamente prestados. Cada empresa de factoring tem sua vocação natural e a desenvolve visando prestar serviços de qualidade a seus clientes e atender ao conceito de parceria no seu relacionamento, para não se transformar em “mera compradora de papel”, o que iria acarretar

problemas futuros quanto à concorrência como, sobretudo, expor-se a custos desnecessários por não conhecimento de seus clientes.

O artigo do Código Civil estabelece que “toda a espécie de serviço ou trabalho lícito, material ou imaterial, pode ser contratado mediante retribuição”. É o contrato pelo qual uma pessoa se obriga a prestar serviços a uma outra pessoa mediante uma remuneração.

3.4.2 Emissão de Nota Fiscal

A comprovação da prestação de serviços é feita através da Nota Fiscal, que deve especificar os serviços prestados e o valor a ser pago pela empresa-cliente. A Nota Fiscal vai servir para, além dos aspectos fiscais e contábeis, como defesa da empresa de factoring, no tocante a eventuais dúvidas quanto a prática efetiva do factoring, e não de alguma operação financeira simulada.

De acordo com as normas gerais contidas no Decreto lei nr./68, define a sua incidência, que é de “Imposto Sobre Serviços de Qualquer natureza”, ou seja: o fato gerador é a prestação de serviços a terceiros ,remunerada, no caso do factoring, mediante um preço ajustado com a empresa-cliente e recolhido por todas as empresas associadas da ANFAC de acordo com o modelo de Nota Fiscal próprio. A ANFAC, baseada nos legítimos princípios filosóficos e históricos do factoring, não abre mão da emissão da nota fiscal, porque é de sua essência prestar serviços, pelo menos dois daqueles virtualmente utilizáveis.

Os deságios cobrados pela compra de créditos tem como parâmetros os princípios de custeio praticados por qualquer empresa comercial: o custo de oportunidade de alocação dos recursos; os custos fixos; as despesas administrativas; os tributos; os riscos; e a expectativa de lucros. A somatória destes itens forma o fator-mês que deve ser aplicado na compra de ativos feita pela empresa de factoring. A ANFAC diariamente indica o fator-mês, como mero indicativo para as empresas associadas.

Ressaltando mais uma vez que, as comissões de serviços mais o diferencial na compra dos ativos constituem a receita operacional bruta do factoring. Ao final do exercício, encerrando o balanço e apurado o lucro, é pago o imposto de renda, nos moldes de uma empresa comercial.

As empresas de factoring têm as seguintes despesas com impostos e encargos sociais, além do ISS e IR: PIS, Cont. Social, IAPAS, Fundo de Garantia e Décimo terceiro Salário, sujeito às constantes e freqüentes variações.

3.4.3 Principais Tributos

As empresas de fomento mercantil possuem uma carga tributária absolutamente em nível de Tributos Federais, restando apenas o ISS, que é arrecadado aos cofres das Prefeituras Municipais. Em nível estadual, as factorings, não encontram-se enquadradas por nenhum fato gerador, que as faça contribuinte do estadual.

- INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

- * do empregador

Conforme a lei 8.212/91, os empregados contribuem sobre a folha de salários da seguinte forma:

- a) para o INSS, 20%
- b) para o Seguro Acidente de Trabalho (SAT), dependendo do grau de risco da atividade: 1% para o risco considerado leve, 2% para o risco médio e 3% para risco grave.
- c) para Terceiros. São contribuições para o SEBRAE(0,6%), SENAI ou SENECA(1%), INCRA(0,2%), Salário Educação(2,5%), SESI ou SESC(1,5%), totalizando 5,8% da folha de pagamento.

- *o empregado

O empregador é obrigado a descontar do empregado sua contribuição previdenciária sobre o salário recebido.

A contribuição previdenciária descontada do empregado, se não for recolhida pelas factorings, assim como outros empregadores, ao INSS configura crime de depositário infiel, previsto na Lei nº 8.866/94.

Esse desconto da contribuição do empregado é ônus deste, sendo a empresa a responsável por seu recolhimento, no prazo, ao INSS.

O valor do encargo do empregado não faz parte do custo ou despesa e é apenas representado no passivo como obrigação da empresa, que é depositária desse desconto e responsável pelo recolhimento, no prazo, ao INSS.

- **FGTS – Fundo de Garantia por tempo de Serviço**

Instituído pela lei nº 5.107/66 para garantir o tempo de serviço do empregado.

O empregador deve recolher ao FGTS 8% de remuneração mensal do empregado, em conta deste, na Caixa Econômica Federal. No caso de despedida sem justa causa, o empregador pagará multa de 40% sobre o saldo da conta vinculado do trabalhador na CEF, que deverá fornecer o respectivo extrato a tempo para a homologação da rescisão.

- **COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social**

Para financiar a Seguridade Social, a CF/88 estabeleceu, como fonte de receita, contribuições sociais, na forma de seu art. 195, que para o empregador são as que incidem sobre o faturamento, o lucro e a folha de salários. A COFINS foi instituída pela Lei Complementar nº 70/91.

Sua alíquota é de 4% e incide sobre a receita operacional bruta, incluindo a receita de factoring e receita de serviços. A Cofins deve ser recolhida até o último dia útil do decêndio subsequente ao mês de ocorrência dos fatos geradores.

- **PIS – Contribuições para o Programa de Integração Social**

As factorings, como Pessoas jurídicas de direito privado encontram-se entre os contribuintes desse tributo, o PIS.

O faturamento do mês, assim considerada a receita bruta definida pela legislação do Imposto de Renda, proveniente dos serviços prestados é a base de cálculo desse tributo em relação as factorings. A alíquota é de 0,65% sobre o faturamento.

O prazo de pagamento é até o último dia útil da primeira quinzena do mês subsequente (Lei nº 9.065/95, art. 17)

• **CSL – Contribuição Social sobre o Lucro**

A contribuição Social sobre Lucro Líquido das pessoas jurídicas foi instituída pela Lei nº 7.689, de 15 Dezembro de 1988 (DOU de 16-12-88).

Segundo o art.2º da Lei 7.689/88, estabelece a base de cálculo do tributo:

“ Art. 2º A base de cálculo da contribuição é o calor do resultado do exercício, antes da provisão para o Imposto sobre a Renda.

§1º Para efeito do disposto neste artigo:

- a) **será considerado o resultado do período-base encerrado em 31 de Dezembro de cada ano;**
- b) **no caso de incorporação, fusão, cisão ou encerramento de atividades, a base de cálculo é o resultado apurado no respectivo balanço;**
- c) **o resultado do período-base, apurado com observância da legislação comercial, será ajustado pela:**
 1. **adição do resultado negativo da avaliação de investimento pelo valor de patrimônio líquido;**
 2. **adição do valor de reserva de reavaliação, baixando durante o período-base, cuja contrapartida não tenha sido computada no resultado do período-base;**
 3. **adição do valor das provisões não dedutíveis da determinação do lucro real, exceto a provisão para o imposto de renda;**

4. exclusão do resultado positivo da avaliação de investimento pelo valor de patrimônio líquido;
5. exclusão dos lucros e dividendos derivados de investimentos avaliados pelo custo de aquisição, que tenham sido computados como receita;
6. exclusão de valor, corrigido monetariamente, das provisões adicionadas na forma do item 3, que tenham sido baixadas no curso do período-base. “

Portanto, a partir do resultado do exercício antes da provisão do IR, ou seja, o resultado contábil (econômico) à semelhança da apuração do IR pelo Lucro Real, a base de cálculo da CSL é apurada mediante adições e exclusões determinadas em lei.

Apartir da Lei nº 9.430/96, a apuração da base de cálculo e da contribuição devida passou a ser trimestral, com o prazo para pagamento até o último dia útil do mês subsequente.

Da base de cálculo da cada período-base, poderá ser reduzida a base de cálculo negativa de períodos anteriores. Entretanto essa compensação da base de cálculo foi limitada em 30% (trinta por cento) pela lei nº 8.981/95, em seu art. 58.

Para efeito de pagamento mensal por estimativa, a base de cálculo da CSL será a receita bruta mensal.

A CSL sobre a base de cálculo é de 12% e são contribuintes todas as pessoas jurídicas domiciliadas no País e as que lhes são equiparadas pela legislação tributária.

• IOF – Imposto sobre Operações Financeiras

LEI Nº 9.532, DE 10 DE DEZEMBRO DE 1997.

Altera a legislação tributária federal e dá outras providências.

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 à incidência do 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.

Art. 59. A redução do IOF de que trata o inciso V do art. 4º da Lei nº 8.661, de 1993, passará a ser de 25% (vinte e cinco por cento).

O IOF possui como base de cálculo em relação as factorings:

- a) Operações de crédito: em relação ao valor da operação de empréstimo ou ou financiamento;
- b) Seguros: valor do prêmio;
- c) Aplicações financeiras: valor de aquisição ou resgate de cotas de fundos de investimento e clube de investimentos.

As alíquotas em operações de crédito são de 1,88% aa ou 0,0052% ao dia para a empresa e 6,38% para o cliente. As operações de câmbio possuem alíquotas de 25% (a maioria das operações está com alíquota zero), os Seguros com alíquota de 2% (seguros privados e assistência à saúde) e 7% (bens, valores etc) e Aplicações Financeiras com a alíquota de 0,38%.

O prazo para recolhimento é o terceiro dia útil da semana seguinte à ocorrência dos fatos geradores (cobrança de impostos)

• ISS – Imposto sobre Serviços

O ISS é um tributo de competência municipal. Devido a grande quantidade de municípios em nosso país, para garantir um mínimo de uniformidade e coibir a cobrança de alíquotas excessivas, as alíquotas máximas são fixadas em lei complementar e não incide sobre exportações de serviços para o exterior.

O fato gerador é a prestação de serviços contidos na lista da Lei Complementar nº 56/87. As factorings são empresas que prestam serviços e como tais estão obrigadas ao pagamento do imposto.

O recolhimento é feito com alíquota de 4% sobre a receita de serviços e 5% no caso de recolhimento na fonte, no caso de empresas que prestam serviços as empresas de factoring.

Tabela 3 – Tributos Arrecadados

Tributo	Base de Cálculo	Alíquota	Comentários
IOF cliente	Valor de face menos receita operacional	1,88% aa ou 0,0052% ad. PJ	Alterados a partir de 01/01/99
INSS empregado	Salário	Faixas	
IRRF RPA e Funcionários	Remuneração	Tabela progressiva IR	
IRRF serviços utilizados	Nota fiscal de serviços	1,5% do valor da nota fiscal	Se por exemplo o serviço é de 1.000,00 a empresa recebedora do serviço paga 985,00 ao prestador de serviço e recolhe 15,00 a título de IR retido na fonte.
ISSRF	Valor da RPA	5%	Se for por exemplo o serviço prestado é de 100,00, a empresa recebedora paga 95,00 ao prestador de serviços e recolhe 5,00 de ISS na fonte. Se o prestador de serviços for cadastrado na prefeitura ã há necessidade de retenção na fonte desde que se carimbe a RPA com sua inscrição.

Fonte; (VASCONCELOS), (RAMOS) E (MELO) Apostila do Curso de Factoring apresentado na Bolsa de Valores (1999).

3.5 Agente de Factoring

3.5.1 Princípios e Deveres

Em 1.987 a ANFAC elaborou um documento que vigora desde então, é o Código de Ética e Disciplina que tem em seu conteúdo, algumas diretrizes e os princípios e deveres éticos que o agente de fomento mercantil deve seguir rigorosamente.

Dentre estes princípios e deveres destacam-se os seguintes:

- Zelar pelo permanente aperfeiçoamento das instituições mercantis e sociais, procurando contribuir para melhorar técnicas, serviços alternativas comerciais e pela moralização dos negócios.
- Colocar à disposição das autoridades as informações e os esclarecimentos sempre que solicitados.
- Formalizar suas relações com o cliente através do contrato de fomento mercantil elaborado e fornecido pela ANFAC.
- Zelar pela correta divulgação dos conceitos e objetivos que caracterizam as atividades de factoring.
- Adotar o manual de operações de factoring e o Plano de Contas elaborados pela ANFAC.
- Assistir, de forma contínua, a sua clientela, prestando-lhe apoio necessário à gestão dos negócios, à seletividade e avaliação dos riscos e as variadas formas de suprimento do capital de giro- funções inerentes ao bom desempenho do factoring.
- Observar as normas e diretrizes fixadas nos Estatutos da ANFAC- Associação Nacional de Factoring e no seu Código de Ética e Disciplina assim como as decisões tomadas pela Assembléia Geral e pelo Conselho de Ética.

Dentre outros, estes são os principais deveres e princípios do agente de fomento mercantil perante a sociedade, às autoridades legais, com relação aos seus clientes, com relação a própria ANFAC e às demais empresas de factoring.

4. O FACTORING E AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

As atividades relacionadas com o factoring e Instituições Financeiras não são consideradas competitivas, pois factoring não é banco e nem Instituição Financeira, são na verdade atividades que se complementam e coexistem pacífica e harmoniosamente.

O factoring é a execução cumulativa e contínua de serviços conjugada com a compra de produtos gerados de vendas de produtos e mercadorias ou de prestação de serviços entre a empresa-vendedora, sob as mais variadas modalidades. É um mecanismo de gestão comercial, que visa expandir ativos, aumentar as vendas, sem endividamento; além de aumentar a produtividade da empresa-cliente, uma vez que elimina o seu endividamento e reduz seus custos. O factoring ainda, transforma vendas à prazo em vendas à vista, a empresa cliente passa a ter caixa(dinheiro vivo).

A atividade bancária no Brasil é caracterizada pela sua atuação como mobilizadora do crédito, recebendo capitais de terceiros em depósito(captação) e realizando empréstimos a pessoas físicas ou jurídicas que necessitam de recursos financeiros(intermediação). As Instituições Financeiras emprestam dinheiro que é antecipado ou adiantado, há retorno(direito de regresso), o pagamento pelo uso do dinheiro é feito pela cobrança de juros de seus clientes.

Factoring e Instituições Financeiras não competem, até por que têm um mercado-alvo diferenciado, uma vez que os bancos não podem assistir as pequenas e médias empresas(clientela preferencial do factoring, devido a natureza de sua atividade ser ágil e flexível); os bancos necessitam de um expressivo multiplicador de clientes para utilizar suas pesadas estruturas de apoio e instalações.

O factoring acaba sendo uma espécie de filtro seletor dos riscos do sistema econômico, pois além de prestar serviços que o sistema bancário não tem condições de oferecer, atinge um nicho de empresas que não é normalmente clientes dos bancos.

Na verdade o que acontece é que o factoring passa a ser o mercado-alvo do sistema bancário, pois através dele as Instituições Financeiras podem alcançar um enorme segmento de empresas, sem os encargos decorrentes de várias cotas e sem os problemas creditórios e de riscos inerentes às pequenas e médias empresas.

Podemos citar algumas diferenças entre as principais operações dos dois tipos de empresa:

- a) A operação de factoring e o desconto bancário:

Na operação de factoring a aquisição de direitos creditórios ocorre de forma definitiva, *pro soluto*, ou seja, o banco possui o direito de acionar regressivamente o cedente, isso na hipótese do sacado não saldar a dívida.

Na análise cadastral do factoring leva-se em consideração a situação econômico-financeira do cedente e do sacado, enquanto o banco só irá preocupar-se com a situação do cedente, devido a segurança que o banco tem no caso de inadimplência, podendo ele sempre, acionar o cedente.

b) A operação de factoring e o empréstimo para capital de giro:

Os empréstimos de capital de giro caracterizam-se pela obrigação contratual que o cliente do banco tem em restituir o montante recebido, acrescido de taxas e juros usualmente cobrados.

Nas operações de factoring, o pagamento pode ser efetuado à vista ou posteriormente na aquisição de direitos creditórios, dependendo da modalidade em que se está operando o factoring. O cedente não se constitui em devedor da quantia recebida, porquanto são recursos recebidos pela cessão de créditos *pro soluto* (sem direito de regresso), cabendo o risco de inadimplência do sacado do ao factoring.

c) A operação de factoring e o crédito direto ao consumidor:

Nesse tipo de operação banco e factoring, fazem suas análises cadastrais semelhantes, ambos só se interessam pela análise da situação econômico-financeira do comprador do bem. O crédito da operação ou antecipação de pagamento é feita diretamente ao vendedor do bem e, em caso de inadimplência, a cobrança é feita contra o comprador.

Há, no entanto uma diferença crucial entre a operação do factoring e o crédito direto ao consumidor, é que enquanto que no factoring o contrato é assinado entre o factor e a empresa-cliente, e seu objeto da transação é a duplicata emitida pelo vendedor; o comprador do bem aparece como aceitante do documento de crédito. No banco o contrato é assinado entre o banco e cada comprador, sua garantia consiste na nota promissória emitida pelo comprador, tendo ainda o aval de um terceiro e a garantia real, representada pela alienação fiduciária do bem.

Procurando legitimar a existência das empresas de factoring, alguns autores brasileiros fizeram um quadro comparativo que nos dá uma visão mais ampla das diferenças básicas entre os bancos as empresas de factoring:

QUADRO COMPARATIVO

<i>BANCO</i>	<i>FACTORING</i>
* Capta recursos e empresta dinheiro, faz intermediação.	* Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos(=a direitos).
* Empresta dinheiro que é antecipado ou adiantado. Há retorno(regresso), pro solvendo.	* Coloca à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios.
* Cobra juro(remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado prazo).	* Mediante preço certo ajustado com o cliente, compra à vista, créditos gerados pelas vendas.
* Spread – margem entre o custo de captação e o preço de financiamento.	* Fator- Na formação do preço(fator), são ponderados todos os itens de custeio do factoring.
* Instituição financeira autorizada a funcionar pelo BACEN(Lei nr. 4.595).	* Não é instituição financeira. Atividade comercial mista atípica. É cliente do banco.
* Desconta títulos e faz financiamentos.	* Não desconta. Compra títulos de crédito ou direitos creditórios.
* Cliente é seu devedor.	* Cliente não é seu devedor = sacado.
* IOF- Federal	* ISS – Municipal – Sobre a comissão cobrada pela prestação dos serviços.
* I.R.	* I.R.
* Demais contribuições.	* Demais contribuições.

O Sr. Ives Gandra da Silva Martins(presidente do Conselho de Ética e Disciplina da ANFAC), escreveu um artigo intitulado de “A polêmica não existe” para o informativo da Anfac nr.08, de junho de 1995, esclarecendo que se fosse dado ao factoring o direito de regresso, não haveria uma operação mercantil, e sim uma operação financeira, ou seja, o financiamento realizado pela instituição financeira seria igual a aquisição de créditos que faz parte da operação do factoring.

Já o Sr. Wilson do Egito Coelho, (durante anos Chefe do Departamento Jurídico do Banco Central), afirma, que mesmo que se identifique na faturização alguns aspectos de financiamento, adiantamento, ou desconto(o que nos parece impróprio, de que se trate de cessão de crédito), essas operações, quando realizadas com recursos próprios, e não de terceiros, não se acham sob regularização do BACEN.

Em seu trabalho “As operações de Factoring e as Operações típicas das Instituições Financeiras” , o Sr. Luís Carlos Merlo afirma também, que não é da competência do BACEN, ou seja, o BACEN , não tem que fazer supervisão nas operações de factoring, uma vez que a compra de direitos creditórios, ou até mesmo a realização de empréstimos e/ou

financiamentos com recursos próprios, não caracteriza o factoring como uma instituição financeira. No entanto, faz-se necessário o controle e a supervisão da autoridade monetária sobre as instituições financeiras, afim de proteger a poupança popular, e preservar a confiança do poupador que são feitos os depósitos.

É inquestionável que todos os autores citados tenham conhecimento do assunto em questão, para defenderem tais teses. No entanto, o que se questiona, é a falta de análise da prática do factoring brasileiro, é o que se prova através de seus textos, que retratam somente a teoria.

Uma pesquisa de mercado, de agosto/96, mostrou que a maioria dos factorings não trabalham na forma pro soluto, exigindo na maioria de suas operações garantias que variam desde notas promissórias à cheques de empresa-cliente, e incluindo até mesmo cláusula contratuais, que prevêm o direito de regresso, em caso de inadimplência do sacado. Conclui-se então, que na prática as operações de factoring não são tão “mercantis” quanto afirmaram os autores citados. Existem ainda, outras formas de exercer o direito de regresso contra seus clientes é a pressão econômica, se a empresa-cliente do factoring não quitar o débito do sacado, esta vai para uma lista de inadimplentes onde fica impedido de operar, até mesmo com outras empresas de factoring. O quê na realidade deveria acontecer somente com o sacado.

Já é do nosso conhecimento que os autores citados enfatizam que as empresas de factoring não precisam de fiscalização do BACEN, tendo em vista que trabalham com recursos próprios, o que de fato não acontece, com admite o próprio Sr. Luís Lemos Leite em seu livro FACTORING NO BRASIL(pág. 153), onde ele afirma que um dos fundings do factoring é a linha de crédito bancário, portanto, apesar de não captar recursos da poupança popular, as empresas de factoring não deveriam ficar isentas da fiscalização do BACEN.

Além do quê, as empresas do factoring mesmo proibidas, pelo BACEN, de receberem financiamentos informais dos bancos para ampliarem suas atividades, continuam recebendo.

Numa entrevista publicada pelo Jornal o Globo, de 25 de abril de 1995, o então Ministro da Fazenda, Pedro Malan dizia que o BACEN tinha por objetivo classificar as operações de factoring como operações financeiras e portanto submetê-las as restrições da política monetária.



4.1 Juros

É sabido que as empresas de factoring não cobram juros, e sim compram direitos creditórios a preço certo. O índice de deságio varia entre 3,5% a 9,0%, ressaltando que as empresas de factoring além dessa taxa cobram uma comissão que varia de 0,5% a 3,0% do valor total da operação. As instituições financeiras bancárias cobram taxas já pré-determinadas e que independem do montante negociado e seus juros bancários praticados na praça de Fortaleza, dependendo do grau de risco que o cliente oferece, varia entre 3,5% a 8,5%.

A grande vantagem de se operar com o factoring nesse caso é que apesar do custo mais alto do factoring o empresário-cliente fica despreocupado, na teoria, com a liquidez da operação tendo em vista que a transferência dos direitos creditórios foi feita com base no pro soluto.

4.2 Mercado Marginal

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

O factoring, como já dissemos inúmeras vezes, não é a panacéia que resolve qualquer problema ou que serve de biombo para mascarar a sonegação de impostos ou outras práticas comerciais pouco eqüitativas.

Assim, empresa travestidas de factoring, que mascarem a realização de operações que envolvam “adiantamentos” ou “antecipações”(financiamento), desconto de duplicatas ou a prática de operações privativas de instituições financeiras, à luz da lei nr. 4.595/64 e da Lei nr.7.492/86, estão sujeitas à penalização por parte do Banco Central, ao qual caberá adotar sanções, visto que nada têm a ver com o factoring.

As operações de factoring, de forma alguma, são vedadas, vedadas são as atividades das empresas, que sob o “rótulo” de factoring, vem operando, prejudicando os objetivos reais do factoring, denegrindo a imagem de empresários sérios que o praticam legalmente .

O Banco Central, mesmo sem a Circular nr.703/82, continua munido do arsenal de penalidades do artigo 44 da lei nr.4.595/64 e do artigo 1 da Lei nr.7.492/86; com esse conjunto de penalidades o órgão fiscalizador está apto, em qualquer circunstâncias, a punir todos aquele que, sem estarem autorizados a funcionar como instituições financeiras, venham a agir como tal, pela prática de operações delas privativas

Não é despropósito advertir que, sob a ótica da legislação e da cultura brasileira, o factoring é um negócio jurídico complexo que deve estar muito bem delimitado dentro de sua própria órbita, atuando dentro dos princípios de uma economia de mercado, competindo e buscando sempre a eficiência, sem qualquer paternalismo governamental.

No Brasil, aceitas as normas básicas operacionais que o tipificam, o factoring tem características muito próprias e especiais que se devem amoldar à nossa cultura e legislação.

Com o intuito de assentar diretrizes para um roteiro de fiscalização e com o objetivo de documentar todas as posições assumidas pela ANFAC, com vistas a preservar os negócios de factoring, realizados por suas empresas filiadas, dentro dos limites legais permitidos sem conflitos nem transgressões do que dispõem as Leis nrs. 4.595/64, 4.728/65 e 7.492/86; foi firmado em novembro de 1.989 compromisso formal com o Banco Central .

A vantagem de filiar-se à ANFAC, cuja representação nacional e internacional é incontestável, está, principalmente, na necessidade de institucionalizar o factoring como um segmento profissionalmente forte e protegido contra investidas de pessoas despreparadas, mal intencionadas ou dedicadas a práticas onzenárias condenadas por lei.

4.3 As Vantagens do Factoring

Normalmente , as empresas brasileiras de livre iniciativa enfrentam um número elevado de obstáculos para adquirir capital de giro e vivem um dilema, não sabem se trabalham para pagar as dívidas ou se pagam as dívidas para trabalhar.

Essas mesmas pequenas e médias empresas têm um potencial de crescimento muito grande, onde seus donos, geralmente, são técnicos talentosos, que utilizam 80% de seu tempo para conseguir recursos; que, além de serem de muito difícil acesso, os raros empréstimos que conseguem obter têm taxas de juros muito altas; o que implica dizer que dedicam somente 20% de seu potencial para cuidar da empresa.

Resultado, empresas que representam 70% dos investimentos instalados no país e que empregam 30% dos empregados na indústria, 65% no comércio, e 85% no setor de serviços, ficam, se dependerem das instituições financeiras e bancárias sem apoio e incentivo para continuarem com suas atividades.

O factoring, vêm, como já havia sido dito anteriormente, sanar esses e outros problemas que o pequeno e médio empresário enfrenta. O factoring produz profundas mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva das empresas por ele assistidas, pois além de deixar o empresário livre para dedicar-se integralmente em suas atividades

produtivas, vai tornar o produto dele mais competitivo no mercado reduzindo seus custos e eliminar o endividamento.

O factoring recompõe o capital de giro da empresa, transformando parte do realizável a curto prazo em disponibilidade imediata, auxiliando de forma significativa no crescimento de suas empresas-clientes, pois aumenta suas vendas e expande seus ativos.

Se a empresa de factoring operar realmente como deve ser(o que não ocorre normalmente na prática), a empresa-cliente não irá novas exigibilidades, uma vez que a empresa de factoring assume o risco de crédito.

Logo, ao se utilizar do factoring, os custos da empresa-cliente diminuem sensivelmente, resumindo-se à comissão que ele paga pelos serviços prestados pela empresa de factoring, e ao preço de venda do seus ativos. No entanto a empresa-cliente elimina todos os demais custos, a saber:

- desaparece a conta de Fornecedores, em virtude da empresa comprar os insumos e matérias-primas à vista em condições de negociar o preço, obtendo descontos de até 20%;
- elimina prejuízos com mais clientes;
- desaparecem as despesas de salários, os encargos sociais e outros gastos existentes nos departamentos de crédito e cobrança, tais como móveis, utensílios e máquinas;
- cessam ou se evitam os custos do departamento de contas a receber, contabilização, arquivo, material de expediente, salários, encargos sociais e os de retirada de mercadorias;
- nos acordos de cobrança, evitam-se as perdas pelos descontos concedidos, os honorários com os advogados e as despesas afins;
- elimina-se os juros sobre empréstimos e sobre atrasos ou não pagamento de duplicatas.

Vale ressaltar que, a maioria dos autores brasileiros busca enfatizar as vantagens acima citadas, no entanto, é preciso que fique claro que essas vantagens são obtidas sim; contanto que o exercício da atividade do factoring seja feito de forma profissional, séria e dentro dos parâmetros legais, o que infelizmente não ocorre na prática.

CONCLUSÃO

Do exposto na abordagem utilizada na elaboração da presente tese, fica claro que o factoring é essencial para facilitar e muitas vezes, até mesmo tornar possível a sobrevivência de pequenas e médias empresas brasileiras.

No caso do Brasil, um país emergente, onde a distribuição da renda apresenta distorções relevantes, a carência de recursos e insuficiência de créditos favorece o surgimento do “factoring”, como uma maneira de prestar serviços e fornecer recursos as atividades produtivas das pequenas e médias empresas, marginalizadas que são, de obterem recursos bancários que pela via de regra, são direcionados para as grandes empresas, tendo em vista, que as mesmas podem oferecer garantias exigidas pelo sistema financeiro.

Ainda com relação ao Brasil, infelizmente existe uma grande diferença entre o que os autores defendem na teoria e o que efetivamente acontece na prática das operações de factoring, o que tem dificultado sobremaneira a regularização efetiva dessa modalidade de operação.

Como exemplo do citado anteriormente, as operações de factoring exercidas pelas empresas do ramo, deveriam ter carácter mercantil, onde inexistente o direito de regresso contra o cedente, ou seja, operando com base no *pro soluto*. Na realidade essa exigência não se confirma na prática.

O que se evidencia é que quase todas as empresas de factoring, de uma forma ou de outra, exigem uma garantia para aquisição dos direitos creditórios de seus clientes.

Outra dificuldade à regularização do factoring no Brasil, é a utilização do endosso, nas operações efetivadas, principalmente as realizadas com duplicatas, que fere frontalmente a essência da operação de factoring; que preconiza a nulidade do direito de regresso contra a empresa-cliente, dos seus direitos negociados com a empresa de factoring.

Somando-se as dificuldades já enumeradas, pode-se afirmar peremptoriamente que atualmente cerca de 90% dos direitos creditórios adquiridos via factoring, são representados por cheques pré-datados, que sendo uma ordem de pagamento à vista, não pode ser, pois título oriundo de vendas mercantis à prazo.

Pesquisa realizada no decorrer do presente trabalho, junto às empresas de factoring, filiadas a ANFAC, evidenciou-se o fato de que no mercado brasileiro, a maior parte das atividades de factoring que se tem conhecimento é exclusivamente a de aquisição de direitos

creditórios com direito de regresso contra a empresa-cliente, caracterizando-se mera atividade financeira.

Até o momento presente não tivemos o conhecimento de nenhuma empresa que tenha se disposto a prestar serviços de “maturity factoring”, o que seria de suma importância para o Brasil por inexistir o seguro de crédito interno. Já o “factoring exportação” permanece ainda no campo das boas intenções.

Creemos que o BACEN, vem se preocupando exaustivamente com as repercussões da atividade do factoring no mercado financeiro, mesmo porque sob o manto de factoring podem estar ocultas outras operações, típicas de instituições financeiras, e até mesmo negócios ilícitos.

Conclui-se que para a regulamentação definitiva das operações de factoring no país faz-se necessária a aprovação urgente de lei específica que conceitue de maneira inequívoca e verdadeira o instituto do factoring, afim de estabelecer regras que delimitem com clareza as atividades do factoring, e que forneçam parâmetros para as empresas envolvidas nessas operações. Tendo em vista, que atualmente, o BACEN não supervisiona operações mercantis, objeto do factoring.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DE ASSIS, Marcos Pinheiro. **Equiparam-se as Instituições Financeira?**. Brasília: Programa de Formação de Técnicos do Banco Central, 1993.

Factoring Informativo, São Paulo, fascículos 01 a 14.

LEITE, Luis Lemos. **Factoring no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1995.

MERLO, Luis Carlos. **As Operações de Factoring e as Operações Típicas de Instituições Financeiras**. Brasília: Curso de Formação Superios, 1993.

MARTINS, Fran. **Contratos e Obrigações Comerciais**. 3º Edição. Rio de Janeiro: Forense, 1993.

PILATI, Raul. **BC estuda meios de conter o factoring**. O Globo, Rio de janeiro, 25 de abril de 1995. Caderno de Economia, página 23.