

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

# **O FACTORING NO BRASIL**

**CARLOS FREDERICO ESCÓSSIA BARROSO**

**Matrícula 903560-5**

**JULHO - 1999**

**CARLOS FREDERICO ESCÓSSIA BARROSO**

# **O FACTORING NO BRASIL**

**O presente trabalho tem por finalidade  
satisfazer o requisito necessário à conclusão da  
Disciplina Monografia em Ciências Contábeis .**

**FORTALEZA – CEARÁ**

**JULHO – 1999**

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar à Deus, que me proporcionou meus pais, os quais deram-me uma estrutura sólida e sou eternamente grato.

A minha orientadora professora Teresinha Cochrane, que nos dar um exemplo de determinação, responsabilidade e dedicação, a qual posso chamá-la de amiga.

A professora Ruth, que muitas vezes entendeu o dia à dia e concedeu a realização deste trabalho.

A uma amiga ,que com todas as cartas designadas, desafiou o maior dos sentimentos.

Esta monografia foi submetida como parte dos requisitos necessários a obtenção do título de Bacharel de Ciências Contábeis, outorgado pela Universidade Federal do Ceará, encontrando-se a disposição dos interessados na Biblioteca desta universidade.

A citação de qualquer trecho deste trabalho de pesquisa é permitida, desde que seja feita de conformidade com as normas de ética científica.

---

**Carlos Frederico Escóssia Barroso**

Monografia aprovada em 02 de agosto de 1999

---

**Prof.(a) Teresinha Maria C. Cochrane.**

**Orientadora**

---

**Prof. Osório Cavalcante Araújo**

---

**Prof. Vicente Lima Crisóstomo**

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>06</b>
<b>I - ASPECTOS HISTÓRICOS</b>	<b>07</b>
<b>II – FACTORING: ELEMENTOS PRINCIPAIS</b>	<b>12</b>
<b>1. CARACTERÍSTICAS ESSENCIAIS</b>	<b>13</b>
<b>2. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>15</b>
<b>3. PRINCIPAIS FORMAS OPERACIONAIS</b>	<b>20</b>
<b>4. FONTES DE RECURSOS</b>	<b>22</b>
<b>5. CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL</b>	<b>23</b>
<b>III – FACTORING NÃO É AGIOTAGEM</b>	<b>25</b>
<b>IV – O FACTORING E AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS</b>	<b>29</b>
<b>CONCLUSÃO</b>	<b>37</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>39</b>

## INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por finalidade, analisar uma atividade mercantil, que vem sendo veiculado na mídia nacional com maior intensidade, mas a qual demonstra pouco conteúdo na área.

O fomento mercantil, FACTORING, quando realizado de maneira séria, obtêm-se várias vantagens principalmente para pequenas e médias empresas que procura e não obtêm crédito junto as instituições financeiras bancárias por alguns fatores como escassez de crédito na praça e juros cobrados pela liberação de crédito.

Ocorre hoje que a prática do FACTORING está desvirtuada da sua origem e alguns maus profissionais, sujam o nome da atividade e relaciona com agiotagem, vale lembrar que o FACTORING usada de maneira correta torna-se um poderoso instrumento para a pequena e média empresa e estas conseqüentemente para a economia nacional, pois representa cerca de 65% dos investimentos instalados no país.

É desta maneira que irei relatar neste trabalho, até dedicando um capítulo em que FACTORING não é agiotagem, a verdadeira função deste conjunto de serviços que deve ser prestados por empresas profissionalmente habilitada, assim como toda atividade comercial, financeira e social.

# **ASPECTOS HISTÓRICOS**

## I – ASPECTOS HISTÓRICOS

Suas origens históricas surgiram na cultura neo-babilonense dos caldeus e dos fenícios, há mais de 5 mil anos.

Alguns pesquisadores vão buscar no “Código Hammurabi” as origens históricas dos bancos e de outras atividades comerciais relacionadas com o crédito, dentre os quais, localizaram o “factoring”. Daí dizer-se que suas origens são de tempos imemoriais.

O termo “factoring” é uma expressão inglesa derivada do verbo latino “facio”, que significa fazer.

A rigor é uma palavra intraduzível e na falta de um termo preciso correspondente em português, poderíamos adotar uma interpretação filosófica de sua origem etimológica. É aquele que faz alguma coisa por conta de outrem, aquele que desenvolve e fomenta uma atividade, fomento comercial.

As atividades do “factoring” remontam a figura do “factor” dos romanos, que era um comerciante que tinha por função desenvolver o comércio e a economia dos territórios conquistados pelo exército romano. Ou seja, o “factor” se revela uma espécie de agente ou representante externo de algumas atividades comerciais.

Numa época em que as comunicações eram lentas e difíceis, assim como o transporte de mercadorias, um negócio realizado em outro lugar, distante e de idioma diferente, necessitava de um suporte. Os factors, que conheciam bem as tradições do comércio local, surgiram como intermediários úteis nas trocas comerciais, desempenhando um papel de essencial importância.

Os tempos passaram. Os países conquistadores, na Idade Média, continuaram utilizando-se da figura do “factor” para desenvolver o seu comércio nas colônias ultramarinas.

Os exportadores deviam necessariamente depositar plena e absoluta confiança nos seus correspondentes, como representantes dos interesses europeus custodiavam nos seus empórios “armazéns” as mercadorias que sucessivamente vendiam, prestando conta aos seus proprietários e cobrando uma comissão pelos serviços prestados.

Na prática ficou uma relação fiduciária entre os vendedores e seus representantes comerciais, Factorias (empórios e armazéns).

O “factor” que num primeiro momento efetuava exclusivamente a distribuição de mercadorias assumiu a seguir uma nova roupagem, não se limitando mais apenas a exercer uma função de consultor dos proprietários em todas as operações inerentes a venda, fixação de preço, seleção de cliente, etc. Passou a garantir também o bom termo das vendas, pagando a vista o valor das mercadorias.

Depois da declaração da independência das colônias inglesas o Factoring foi obrigado a adaptar-se às medidas protecionistas adotadas pelas autoridades americanas a favor da indústria local. Tal situação provocou uma acentuada dimensão das importações da Europa e forçou o crescimento das atividades domésticas dos “factors”, que se incrementaram pela circunstância de não existir um sistema eficaz de crédito de curto prazo.

Os “factors” prosperaram e começaram a comprar dos pequenos industriais americanos, além dos serviços que já lhes prestavam. Isso não obstante, o desenvolvimento do “factoring” sofreu um atraso pelo fato de que, embora erroneamente, passou-se a suspeitar de que as empresas que recorriam ao “factoring” atravessavam uma situação difícil.

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

Os Estados Unidos, por volta de 1950, começou a exportar o “factoring” para os países da Europa e da Ásia, com o objetivo de dar suporte aos seus negócios naqueles continentes. Hoje 52 países no mundo praticam o “factoring” entre eles o Brasil.

No Brasil, os primeiros rumores, surgiu por volta de 1968, quando o Sr. Luís Leme Leite, hoje presidente da ANFAC, naquele tempo funcionário do Banco Central, resolveu escrever o livro “FACTORING NO BRASIL” para diminuir dúvidas e mal entendidos sobre esta operação, a qual era totalmente desconhecida pelo Bacen, pois o funcionário tinha se deparado com a rubrica factoring no lugar de financiamento de capital de giro a examinar alguns relatórios de inspeção feita a um conglomerado financeiro.

A partir daí, o “factoring” no Brasil foi se consolidando mas realmente alcançou o seu ápice em 11 de fevereiro de 1982 com a criação da ANFAC, Associação Nacional de Factoring, fundada por 11 empresas, neste momento o Bacen baixou o circular 703/82 que coibia as operações de Factoring, pois assemelhava-se as das instituições financeiras. A partir desta circular a ANFAC começou um trabalho para a legalização e reconhecimento desta atividade, a qual só foi revogada por complexo com a publicação de circular 1359/88 e o Factoring tornou-se uma realidade no Brasil.

A base da legalidade desta operação mercantil no Brasil está definida, principalmente nas seguintes normas:

157/2008

1 – Art. 28&1, alínea c-4 – Lei n.º 8981 de 20 de janeiro de 1995. A lei federal acima define legalmente o conceito de Factoring conforme abaixo: “Prestação Contínua e cumulativa de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direito creditício resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços”.

2 – Prestação de serviços – Art. 1216 do Código Civil.

3 – Compra de créditos mercantis – Art. 191 à 220 do Código Comercial.

4 – Cessão de crédito – Artgs. 1065 à 1078 do Código Civil.

5 – Lei 5474/68 – Lei uniforme sobre letras de câmbio e notas promissórias.

**FACTORING:  
ELEMENTOS PRINCIPAIS**

## II – FACTORING: ELEMENTOS PRINCIPAIS

### 1. CARACTERÍSTICAS ESSENCIAIS

A Empresa de Factoring, atuando como empresa comercial de fomento da atividade industrial, surgiu exatamente para possibilitar que pequenos e médios empresários, que tinham problemas para descontar suas duplicatas junto aos bancos, encontrassem uma fonte alternativa de capital de giro e pudessem se dedicar à parte administrativa e mais à produção de suas firmas.

Cedendo seus créditos às factorings, esses pequenos e médios empresários passaram a ter condições de antecipar seu faturamento, desfazer-se de títulos de difícil cobrança e também ganhavam assessoria administrativa e financeira que objetivava exatamente orientá-los para uma melhor composição da carteira.

Uma das principais características das operações de factoring é a assunção do risco da liquidação dos créditos adquiridos pelo factor, risco que lhe é proporcionalmente remunerado pelo vendedor.

Conforme didaticamente ensina Fran Martins em “Contratos e obrigações Comerciais” (Editora Forense, Rio de Janeiro, 1990 pg. 570), nos contratos de factoring, algumas cláusulas são essenciais, neles devendo figurar obrigatoriamente:

*“São cláusulas essenciais as relativas à exclusividade ou totalidade das contas do faturizado, à duração do contrato, à faculdade de escolher o faturizador as contas que deseja garantir, aprovando-as, a relativa à liquidação dos créditos, a sobre acessão dos créditos pelo faturizador e finalmente a sobre a remuneração do faturizador.*”

*Outras cláusulas, entretanto, poderão ser ajustadas no contrato, por conveniência das partes. Nenhuma, porém, deve derogar as cláusulas essenciais. ”*

O contrato de factoring tem como elementos pessoais o factor, que é a empresa de factoring, também chamada de fomentadora, e o vendedor, também chamado fomentada. Uma terceira pessoa é o cliente do vendedor, denominado nos contratos de factoring como comprador, cliente, devedor ou devedor-sacado.

Como contrato bilateral que é, o factoring cria direitos e obrigações para as duas partes.

O factor pode recusar a aprovação das contas que são remetidas para faturização, cobrá-las e deduzir do valor creditado ao vendedor o correspondente à sua remuneração.

As principais obrigações do factor são pagar ao devedor as importâncias relativas aos efeitos comerciais que são apresentados, assumindo o risco de não pagamento por parte do comprador-vendedor.

Quando ao vendedor são seus direitos o pagamento das faturas que enviar ao factor, na forma convencionada. Pode, também, transferir faturas não aprovadas para que o factor efetue a cobrança, agindo o factor como mandatário do vendedor.

Cabe ao vendedor pagar ao factor as comissões devidas pelas operações de factoring, como também tem a obrigação de remeter ao factor cópias das faturas e documentos necessários ao entendimento da operação realizada, prestando as informações necessárias ao posterior recebimento da dívida

Exercem, assim, as sociedades de fomento comercial, na sua essência, uma atividade especificamente destinada à assistir a pequena e média empresa, como segmento de relevância

econômica e social, com inúmeros pequenos empresários, que garantem uma enorme gama de empregos, absorvendo muita mão-de-obra.

## **2. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL**

As empresas de Factoring são constituídas sob a forma de firmas comerciais arquivadas na Junta Comercial.

O factoring como qualquer atividade está sujeito aos vários riscos inerentes a qualquer negócio. Devem ter o máximo de cuidado na análise e avaliação dos riscos das empresas, clientes e principalmente dos seus compradores.

A ampliação do factoring exige cuidados e cautelas que devem ser adotados para não se registrarem decepções.

Assim é que na sua apreciação devem levar em conta situações conjunturais e setoriais, os efeitos da política, de recessão e a desativação de alguns setores, que podem determinar redução ou suspensão de suas operações.

Como em qualquer empreendimento, o empresário tem necessidade de elaborar um plano de implantação que contemple alguns pontos básicos para tornar viável e rentável seu negócio.

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

- **Setor Operacional**

1. Expediente:

- análise dos clientes potenciais e análise das operações;
- seleção dos clientes cedentes/sacados;
- visita aos clientes selecionados;
- acompanhamento e análise dos resultados das visitas;
- recebimento de cadastros para análise;
- conferência e checagem dos borderôs;
- cálculo do fator de compra e comissões diversas; e
- encaminhamento da proposta do setor financeiro para crédito do líquido das operações aos clientes.

2. Cadastro:

- análise dos clientes cedentes, análise dos clientes sacados;
- contratos e estatutos sociais;
- exame das informações cedidas pelos bancos e por terceiros;
- análise da liquidez dos títulos negociados/emitidos;
- levantamento das informações dos sócios/acionistas/gerentes;
- análise dos clientes sacados;
- exame das listas dos clientes/sacados de cada cedente;
- análise da concentração de saques em um mesmo sacado; e
- exame das propostas apresentadas.

3. Assistência a Clientes: registro de operações de aquisição e liquidação por clientes, registro das operações pelo valor líquido por cliente, observância do enquadramento das operações e os limites de crédito de cada aquisição, cálculo do índice de liquidez de cada cliente, fornecimento dos dados para relatórios gerenciais.

- **Setor Financeiro**

1. Tesouraria: Controle do fluxo de caixa, efetuar pagamentos e recebimentos autorizados, fazer o caixa diário;
2. Crédito e Cobrança: seleção e encaminhamento dos documentos para cobrança simples ou desconto bancário, acompanhar sistema de cobrança, acompanhar índices financeiros dos cedentes, encaminhar para o setor jurídico os títulos protestados, fornecer dados para relatórios gerenciais;
3. Orçamento e Controle: elaborar o orçamento da empresa, acompanhar e controlar as fontes de recursos, acompanhar e controlar os saldos bancários, elaborar os relatórios gerenciais.

- **Setor Administrativo**

1. Contabilidade: executar serviços e registros contábeis, efetuar acompanhamento dos livros, registros e pagamentos dos compromissos fiscais e patronais, encaminhar para o setor financeiro as guias e documentos para pagamento de impostos, orientar todas as áreas sobre as técnicas e normas contábeis, elaborar demonstrativos periódicos, fornecer dados para fluxo

de caixa e orçamento, efetuar conciliações bancárias, fornecer dados para relatórios gerenciais;

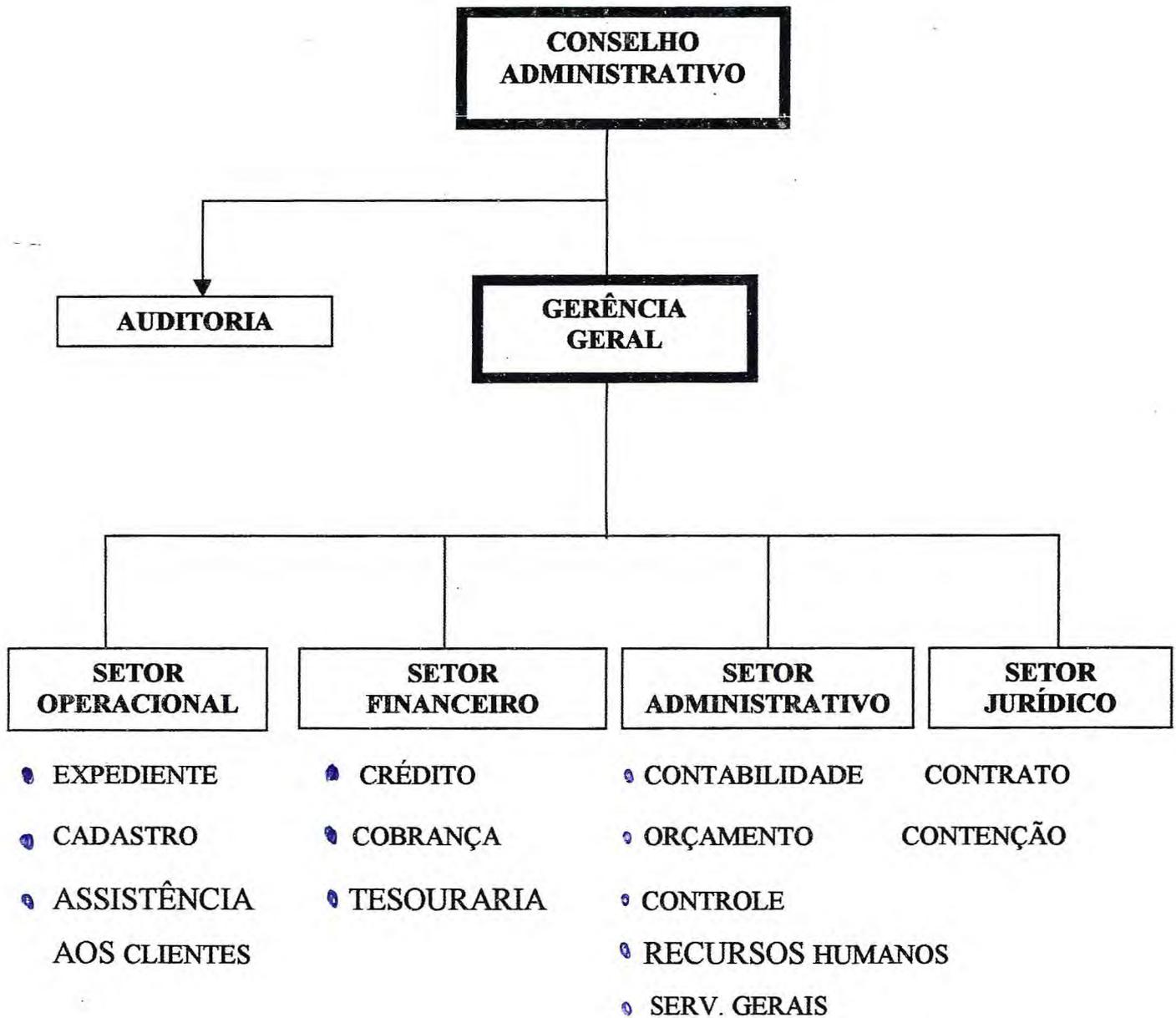
2. Recursos Humanos: efetuar recrutamento, seleção e admissão de pessoal, elaborar agenda de serviços, elaborar folha de pagamento e guias de recolhimento de impostos, controlar calendários de férias dos funcionários, administrar benefícios aos funcionários, fornecer dados para relatórios gerenciais;

3. Almoxarifado: controlar estoque e compra de materiais, contabilização das movimentações, manutenção dos materiais e imobilizado em estoque, fornecer dados para relatórios gerenciais.

- **Setor Jurídico**

Análise das minutas dos instrumentos e contratos adotados pela empresa, análise dos contratos e estatutos sociais dos cedentes, cuidar de dívidas vencidas, adoção de medias judiciais, assessoria na elaboração de métodos e sistemas jurídicos que melhor projetam o patrimônio da empresa.

\*SFEAR

**ORGANOGRAMA DE UMA EMPRESA DE FACTORING DE PORTE MÉDIO**

### 3. PRINCIPAIS FORMAS OPERACIONAIS

O factoring é uma atividade comercial praticada sob a égide das normas do Direito vigente no país, do Código Civil (Art. 1.216) no que diz respeito à prestação de serviços e do Código Comercial na parte relativa à compra e venda mercantil (Art. 191 a 220). A cessão de créditos (Art. 1065 a 1078 do Código Civil) pode ocorrer dependendo do objeto da transação.

O factoring é um negócio complexo que deve estar muito bem delimitado dentro de sua própria órbita, atuando dos princípios de uma economia de mercado, competindo e buscando sempre a eficiência.

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

O factoring devido as peculiaridades e abrangência pode ser operado nas seguintes modalidades:

a) CONVENCIONAL – é a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços mediante notificação feita pelo vendedor (endossante-cedente) ao comprador (sacador-devedor).

A forma convencional permite às empresas que tenham problemas financeiros oriundos da atividade, ou seja, quando o seu prazo médio de recebimento é maior que 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.

Pode ocorrer, ainda, a prestação de serviços de faturamento da empresa vendedora, com a total administração das contas a receber, de forma que o faturamento seja efetuado sob supervisão de factor e, conseqüentemente, o mesmo o adquire por completo ou então, a simples escolha, pelo factor daqueles recebíveis que ele se disponha a adquirir o risco de crédito.

b) MATURITY – diferencia-se do convencional porque os títulos de crédito são remetidos pela empresa-cliente à sociedade de fomento mercantil e por esta liquidados no vencimento.

O “ maturity factoring” deveria se constituir em importante alternativa em nosso país, uma vez que o seguro de crédito interno inexistente, mas, conforme registra Luís Lemos Leite, em seu livro “Factoring no Brasil” (Atlas, 1993, PG. 135), ainda não é praticado no Brasil.

c) TRUSTEE – trata-se de gestão financeira e de negócios da empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa 0 (zero), otimizando sua capacidade financeira.

Luís Lemos Leite, em seu citado livro (pg. 135) menciona ser essa uma modalidade desenvolvida no Brasil em 1988 pela ANFAC.

d) EXPORTAÇÃO – a vocação histórica do factoring é o mercado internacional. Serve para comercializar no exterior bens produzidos por empresa-cliente do factoring. Largamente utilizado na Europa e no Extremo-Oriente. É na realidade, uma variante de modalidades anteriores, apenas que com sacados realizados no exterior.

#### 4. FONTES DE RECURSOS

O factor financia suas operações através de capital próprio e de recursos tomados e emprestados junto ao mercado financeiro.

Sem riscos de capitais de terceiros (poupança popular), sem captação, sem o “spread” dos bancos, a formação do preço de compra de uma factoring se faz como numa empresa comercial, por esse motivo, é uma atividade livre.

As empresas de factoring têm sido criadas com um capital em montante capaz de suportar a pressão da demanda das pequenas e médias empresas por capital de giro.

Na hipótese da alternativa de utilização de empréstimo bancário para complementar o seu capital de giro, os factorings constituir-se-iam numa espécie de “atacadista” na tomada de crédito junto aos bancos, beneficiando-se de taxas favorecidas.

Assim, resumidamente, os recursos à disposição das empresas de factoring seriam:

- recursos próprios e provenientes de capital, adiantamentos dos proprietários e reinvestimentos de lucros;
- recursos oriundos de empresas pertencentes ao mesmo grupo econômico a que pertence o factoring;
- recursos originados de linhas de crédito bancárias, como para capital de giro, contas garantidas ou desconto;
- recursos originados de empréstimos bancários de longo prazo, em moeda nacional ou estrangeira.

## 5. CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL

O contrato de Factoring inspira-se nos princípios da cessão “Prosoluto” do Código Civil., ou seja, a empresa de factoring não tem direito de regresso contra o cedente.

A cessão de crédito é um instituto do código civil e não se restringe apenas a duplicata.

Com a evolução dos negócios de factoring, o contrato mãe estabelece as condições gerais do negócio, disciplinando as relações básicas entre a sociedade de fomento comercial e seus clientes.

Esse contrato deve ser registrado no Cartório de Títulos e Documentos.

As condições particulares estipulando a modalidade de Factoring a ser praticada, como a convencional, de maturity, etc., fazem parte de documentos separados, que integram o Contrato de Factoring.

Em substância, as condições gerais e particulares se inter-relacionam e se integram reciprocamente, constituindo, em conjunto, um corpo unitário que representa o contrato de fomento mercantil. O contrato é de fato compra e venda mercantil, celebrando entre duas pessoas jurídicas. De um lado a empresa, cliente contratante – fomentada, de outro a contratada - fomentadora (a sociedade de fomento mercantil).

Assim, as relações formais entre o factor e a empresa vendedora dos bens e/ou serviços se iniciam com a celebração de um contrato de cessão de crédito a título oneroso, de prazo determinado, sujeito a renovação. Nesse contrato, devem se destacar alguns princípios básicos, como os de exclusividade, globalidade e fragmentação.

Por exclusividade entende-se a obrigação do cliente em ceder e transferir os seus direitos de crédito exclusivamente ao fator. Já o princípio da globalidade refere-se ao

exclusividade  
globalidade  
fragmentação

comprometimento por parte do cliente em ceder ao factor a totalidade dos seus direitos creditórios. Dessa forma , evita-se que haja a transferência somente de créditos de maior risco por parte do cliente. Quanto ao princípio da fragmentação, o qual refere-se à limitação do valor de cada título, de forma que a carteira tenha a quantidade de títulos tal que propicie a compensação dos bons e dos maus créditos, com conseqüente redução do risco total do factor.

Através do cumprimento desses princípios, o factor assegura condições ideais no que se refere à minimização do risco de suas operações, mesmo porque, ainda se reserva ao direito de recusar créditos que não tenham sido objeto de sua aprovação prévia.

Outros itens que devem constar no contrato são: os procedimentos de seleção de créditos, que devem ser responsabilidade exclusiva do factor, os limites de crédito do cliente, as taxas pelos serviços prestados e as taxas de reserva e cobranças sobre os títulos a serem adquiridos pelo factor.

No cumprimento desses princípios e normas, garante-se ao factor que ele possa seleccionar os melhores créditos gerados a partir dos negócios de seus clientes, além de resguardar os direitos de ambas as partes, no transcorrer de suas atividades.

**FACTORING  
NÃO É AGIOTAGEM**

### III – FACTORING NÃO É AGIOTAGEM

Devido a má informação sobre o FACTORING veicula-se cada vez mais na mídia notícias relacionadas deste fomento com agiotagem, fato que é totalmente um absurdo. Sabemos que esta operação não consiste apenas na cessão ou compra de créditos, mas que deva reunir as seguintes características:

1. A relação entre a sociedade de FACTORING e sua empresa cliente deve ser contínua e regulada pela celebração de contrato de fomento mercantil;
2. Estreitamento das relações entre a empresa vendedora (cliente) e seus compradores bem como o acompanhamento de suas contas a pagar, a receber, controle de estoques, formação de custo, entre outras. Estas atividades deveriam ser da administração da empresa, mas algumas por apresentar dificuldades em identificar e dimensionar as suas deficiências, até porque não tem condições financeiras para contratar um profissional para assessorá-la, acaba vinculando-se com a empresa de FACTORING, e esta, por sua vez, elabora sua principal função.
3. Transformação de vendas à prazo em vendas a vista com negociação dos créditos de origem mercantil, ou seja, vendas mercantis efetuadas entre a empresa vendedora e os seus compradores, esta deve ser de curto prazo e com a data de vencimento conhecida.

FACTORING presta serviço, os mais variados e abrangentes a sua clientela e compra créditos definitivos resultantes de vendas mercantis, por sua vez não desconta títulos, não empresta dinheiro, não capta recursos junto ao público, não intermedia títulos públicos ou

privados no mercado, operações caracterizadas pelos bancos, ao quais são aptos a captar recursos do público e os empresta.

Para desmistificar de vez esta atividade, FACTORING é uma operação mercantil regulada pelo artigo 191 do Código Comercial, em que a empresa vendedora, vende a vista os seus créditos e, definitivamente, por isto recebe a vista pela sociedade de fomento mercantil, a qual passa a ter a única e legítima credora titular desses direitos. A empresa cliente se torna sacado e não mais devedora, daí porque esta operação não é um desconto bancário devido o vínculo de direito de regresso e a cobrança dos devedor endossante.

FACTORING veio para eliminar o endividamento, para tornar o produto do empresário mais competitivo no mercado, para que este possa passar tempo integral dentro da sua empresa sem a necessidade de correr a praça atrás de dinheiro. Logicamente existe os más profissionais, que até sujaram o nome do FACTORING, mas vale ressaltar que muitas destas empresas já viraram pó, seja, por má administração ou porque os seus ativos são totalmente improdutivos.

FACTORING não é agiotagem e sim uma parceria, a empresa de fomento deve ser um parceiro de seu cliente, assim caminharão juntos para o sucesso. Posso dizer que factoring é a terceirização da pequena e média empresa, comprometendo-se com o bom andamento do negócio de sua clientela e conseqüentemente da sua também.

O fomento mercantil é uma atividade cuja os fundamentos são regidos basicamente pelos princípios do direito mercantil, garantindo:

1 – O seu suporte legal - Circular Banco Central – 1395/88 – pelo disposto na Lei 8981/95, ratificada pela resolução 2144/95, do CMN, e pela Lei 9532 – art.58.

2 – O seu suporte operacional – Código Civil art.1216 – prestação de serviço pelo Código Comercial – Artgs. 191 a 220 vendas mercantis – subsidiadas pelos artgs.1065 a 1078 do Código Civil – cessão de crédito – pelo decreto 57663/66 – título de crédito (Convenção de Genebra) – pela Lei 5474/68 – venda mercantil – pelo ato declaratório n.º 51 de 28.09.94, da Receita Federal – pela circular do Banco Central 2715 de 28.08.96.

As 700 empresas de FACTORING são filiadas ao sistema FEBRAFAC/ANFAC, todas regulamentadas, legalmente constituídas, registradas na junta comercial, pagam seus impostos (IR, CSLL, CONFINS, PIS, INSS, CPMF E ISS), abrem o mercado de trabalho, é fundamental para o aquecimento das atividades produtivas neste país.

O fomento mercantil, desde que praticado de acordo com os seus verdadeiros objetivos, com sua flexibilidade operacional, é uma ótima alternativa para o Brasil devido a uma série de complicações na sua situação econômica atual, e não para mascarar negócios ilícitos acobertados com a placa de factoring, devido ao pouco conhecimento desta atividade.

# **O FACTORING E AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS**

#### IV. O FACTORING E AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Os primeiros estudos que examinaram o instituto do “factoring”, procuraram definir o possível enquadramento do “factoring” às normas da Lei n.º 4.595/64, tendo em vista, principalmente, seus artigos 17 e 18.

Com efeito, o parecer DEJUR - 265/81, DE 16.6.81, DO Departamento Jurídico do Banco Central, após analisar a definição de diversos autores conclui que:

- a) se tratava de uma operação de crédito;
- b) a atividade deveria ser considerada de natureza financeira; e
- c) as sociedades de “factoring” deveriam ficar sujeitas à disciplina da Lei 4.595, por força dos arts. 11, 17 e 18.

Posteriormente, o parecer DEJUR – 134/82, de 13.5.82, aludindo às diversas modalidades de operações de “factoring”, consignou que:

- a) as operações de “factoring” diferiam das operações normais de instituições financeiras;
- b) registrou a inexistência de normas proibitivas dessa operação no Brasil; e
- c) conclui que a operação não era privada das instituições financeiras, podendo ser praticada por outras sociedades não integrantes do Sistema Financeiro, embora entendesse conveniente que as sociedades de “factoring” ficassem sobre o controle e fiscalização do Conselho Monetário Nacional e do Banco Central, à semelhança do que ocorre em vários países.

A propósito, transcrevemos o seguinte trecho do citado parecer, que bem ilustra o pensamento da época:

*“Em defesa da prática do “factoring” por sociedades não integrantes do SFN poder-se-ia argumentar, ainda, que o negócio nasceu tendo como um de seus objetivos proporcionar recursos às pequenas e médias empresas, inclusive àquelas sem condições de acesso ao mercado financeiro tradicional, a custos menores que aqueles das instituições financeiras e sem que fossem os beneficiários obrigados a submeterem-se às exigências normais do sistema comum (reciprocidade, garantias, limites operacionais, etc.).*

*Ademais, como já observamos, trata-se de um crédito original, concebido não em função dos beneficiários, mas de seus clientes, implicando, pois, um enfoque bem diferente daquele do sistema financeiro tradicional. Argumentar-se-ia, além disso, que o “facto:” é também um empresário comercial prestador de diversos outros serviços à sua clientela, ao menos no “factoring” tal como idealmente concebido, o que o diferencia bastante do banqueiro ou do estabelecimento financeiro comum.*

*O mais importante, pois, a nosso ver, não seria definir a empresa de “factoring” como instituição financeira, mas sim, considerar a possibilidade de submissão do “factoring” à disciplina do Conselho Monetário Nacional e ao controle e fiscalização do Banco Central do Brasil. Não obstante a duplicidade de caracteres acima apontada, a multiplicidade de formas do “factoring”, parece-nos que aquela sujeição deve ocorrer. E assim entendemos primeiro em decorrência das amplas atribuições cometidas aos dois órgãos pela Lei 4.595 – em especial arts. 2º, 3º, V; 4º, VI e VIII; 10º, V e 11º, VII. Em segundo lugar, pelas repercussões dessa atividade no mercado financeiro e suas implicações em relação à política creditícia. E, ainda, porque sob o manto do “factoring” poderão ocultar-se outras operações, típicas e/ou privativas de instituições financeiras e até mesmo negócios ilícitos, como empréstimos usurários.*

*Importaria, pois, indagar do interesse governamental, social e econômico, em controlar diretamente a atividade.”*

Logo em seguida, em 16.6.82, como vimos no capítulo anterior, a Circular n.º 703/82, virtualmente proibiu essa atividade afirmando que, até a regulamentação da matéria, as pessoas físicas ou jurídicas que realizassem tais operações estariam sujeitas às penalidades do art. 44, da Lei 4.595/64.

De fato, em duas oportunidades, em 1983 e 1986, o Departamento Jurídico do Banco Central chegou a analisar anteprojeto de Lei para disciplinar as operações de “factoring” situando as empresas de “fomento comercial” sob o controle e acompanhamento do Banco Central.

Entretanto, como já vimos, a Circular n.º 703/82, foi revogada pela 1.395/88, e a atividade de “factoring”, até o presente momento, não se encontra legalmente disciplinada. Por outro lado, o professor Fran Martins, in Anais do I Simpósio Nacional do Factoring – Rio – 1984, diz que:

*“...consideramos o contrato de factoring como aquele que uma empresa adquire créditos de outras empresas com certas características especiais, com a isenção da responsabilidade dos cedentes pela solvência das empresas a que foram vendidas as mercadorias, o que significa que a cedente não responde perante a empresa de factoring pelo fato da não liquidação das duplicatas, cabendo-lhe, assim, correr o risco pelo não pagamento por parte do comprador. Também é princípio do contrato de factoring o cedente oferecer a totalidade dos seus créditos para que a companhia de factoring escolha os que deseja adquirir – princípio da globalidade cujo*

*fundamento é evitar que o cedente ofereça apenas as contas de recebimento difícil ou duvidoso. O factoring convencional – pagamento quando as contas são transferidas – é o praticado nos dias atuais e pode ser considerado uma venda à vista em que o vendedor, no caso, o cedente, recebe a respectiva importância ficando daí por diante o recebimento sob a responsabilidade da empresa de factoring. Alguns autores vêem no caso uma modalidade de financiamento por parte da empresa de factoring ao cedente. Não é um financiamento no sentido bancário, em que as importâncias adiantadas deverão ser devolvidas ao financiador, mas um mecanismo que permite à empresa usuária do factoring, no caso a cedente os créditos, o gozo imediato das importâncias relativas as suas vendas, o que indubitavelmente lhe dá uma possibilidade de maiores negócios, como acontece com as empresas que vendem unicamente à vista. A empresa de factoring é uma empresa comercial e não uma instituição financeira, porque no factoring não ocorre uma operação de crédito, tal como uma operação bancária, mas simplesmente uma venda à vista de créditos em que o cedente se responsabiliza pela boa origem dos direitos que são gerados ao transferi-los para a cessionária – a companhia de factoring. Assim sendo, ao adquirir os créditos, a cessionária não está realizando uma operação de empréstimo bancário, que exigiria que, afinal, a importância que foi paga ao cedente fosse por este restituída à cessionária. Há, na realidade, uma venda à vista de créditos, e não uma operação em que a empresa de factoring funcionasse como se um banco fosse”.*

A discussão quanto a natureza predominante da operação, se comercial ou financeira, só se presta à tentativa de caracterizar ou não a atividade de factoring como privativa ou não das instituições financeiras. O que se deveria buscar na empresa de factoring, no entanto, é a

presença ou não das três atividades que são privativas das instituições financeiras, quais sejam, a coleta de recursos públicos, a intermediação e a aplicação de recursos, conforme dispõe a Lei 4.595/64.

No particular, de acordo com o disposto na mencionada Lei 4.595/64 e na 4.728/65 e normas do Banco Central, estão muito bem delimitadas as áreas de atuação dos vários tipos de instituições financeiras, cuja essência está no sistema de intermediação para captação de recursos: banco comercial – desconto bancário, de curto prazo; sociedades de crédito, financiamento e investimento (financeiras) – crédito direto ao consumidor, de prazo médio; banco de investimento – formação de capital, de longo prazo e sociedades de crédito imobiliário – comercialização de imóveis de longo prazo.

Já o factoring, convém ressaltar, órbita em focus próprio e exclusivo, com características que não se pode misturar nas regras de uma instituição financeira. O factor trabalha com base no seu custo de oportunidade, isto é, no diferencial entre a alternativa de aplicar os seus recursos no mercado financeiro e as receitas geradas pela compra de duplicatas e pela prestação de serviços.

Assim, consagrado o princípio de que banco capta e empresta dinheiro e a factoring presta serviços e compra direitos, ficam demarcadas as fronteiras de atuação destas duas instituições:

- 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;

- empresa de factoring faz compra definitiva de ativos representados por títulos de créditos e receber (duplicatas, etc.) a preço certo. Há assunção de riscos . Não há retorno (sem direito de regresso);
- instituições financeiras vendem serviços creditícios vendem ou não, cobrando à parte por estes serviços; é fundamental à empresa de factoring colocar à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios com remuneração já incluída na formação do preço de compra dos ativos, tais como análise de crédito, elaboração de cadastro dos compradores, contabilidade das vendas e das contas a receber e de cobrança, melhorando o processo de gestão financeira da empresa e eliminando a necessidade de manutenção de tais áreas na sua estrutura administrativa.

Pode-se dizer, então, que “Banco” e “Factoring” se complementam dentro de um contexto de conveniência harmoniosa e de coexistência pacífica.

O quadro a seguir mostra as diferenças básicas existentes entre banco e factoring:

<b>Características Divergentes</b>	
<b>BANCOS</b>	<b>FACTORING</b>
Capta recursos e empresta dinheiro. Faz intermediação.	Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos (direitos).
Empresta dinheiro, que é antecipado ou adiantado. Há retorno (regresso) prosolvendo.	Coloca à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios.
Cobra juros (remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado prazo).	Mediante preço ajustado com o cliente (fator) compra à vista créditos gerados pelas vendas Pró-Soluto.
Spread – margem entre o custo de capacitação e o preço do financiamento.	Fator Na formação do preço (fator) são ponderados todos os itens de custeio de uma empresa de Factoring.
Instituição financeira autorizada funcionar pelo Banco Central Lei 4.595/64.	Atividade comercial mista atípica. É cliente do Banco.
Desconta título e faz financiamentos.	Não desconta. Compra títulos de créditos ou direitos creditórios.

## CONCLUSÃO

Acredito na tendência do crescimento do FACTORING, principalmente em função das facilidades operacionais e na sua prestação de serviço, ainda mais num país como o Brasil, onde a escassez de recursos e alta taxas de juros que circula no mercado, torna-se inviável para os pequenos e médios empresários, o qual são de grande valia à economia brasileira, para a obtenção de créditos.

Mesmo acreditando nesta operação mercantil, devo dizer que existe uma grande diferença, o que vimos na teoria não é necessariamente o que ocorre na prática. Foi no decorrer do trabalho que as operações de FACTORING se baseiam no “pro-soluto”, ou seja, não há direito de regresso contra o cedente, mas o que estamos acostumados a ver é exatamente o contrário, algumas empresas de FACTORING exigem garantias para as compras dos créditos, tais como, notas promissórias, cheques entre outros, mesmo que esta operação não tenha um valor jurídico. Devo ressaltar que esta pesquisa foi realizada em empresas filiadas à ANFAC o que faz acreditar que seja de âmbito geral esta prática.

O maior divulgador do FACTORING no Brasil, o Sr. Luís Lemos Leite, presidente da ANFAC recomenda a criação de um Conselho Federal de Fomento Mercantil que seria responsável pela disciplina e fiscalização do segmento, ora então, o que o Banco Central faria nesse caso já que é um órgão regulador? O Sr. Luís Lemos defende que FACTORING não é uma instituição financeira e que as despesas operacionais das empresas seriam certamente oneradas com as “informações” repassadas ao Banco Central, assim procedendo fica cada vez mais difícil chegar a um denominador comum e a verdade dos fatos é que como se pratica o FACTORING no Brasil é bem viável as instituições.

Por enquanto não tenho conhecimento de nenhuma empresa que pratique o “*maturity factoring*” e também sob o manto de FACTORING pode se ocultar outras operações típicas das instituições financeiras e até mesmo negócios ilícitos.

Acredito que em tempo de privatização, desburocratização, globalização da economia, aparentemente seria mais viável o discurso pela não criação de legislação específica para regular as atividades de FACTORING. No entanto, como há uma proliferação das companhias sem nem atender as necessidades dos empresários do setor e sua clientela, poderá atrair outros agentes interessados nas facilidades legais existentes, como já vimos em alguns jornais com anúncios de obtenção de crédito rápido ou dinheiro + telefone, dinheiro + cheque. Com certeza o BACEN deverá estar preocupado em regulamentar esta atividade.

FACTORING como FACTORING é um poderoso instrumento para a manutenção e o crescimento de micro, pequena e média empresa. Centrado apenas nas operações de financiamento acaba se tornando apenas mais uma operação bancária. Com o envolvimento de todas as partes certamente será possível estabelecer algumas regras sobre a organização do setor mas que não venham “engessar” esta atividade, mas permitir a sua expansão com bases seguras saudáveis.

## BIBLIOGRAFIA

- **Factoring Informativo**. São Paulo, Informativo ANFAC.
- Jornal Diário do Nordeste; Fortaleza – Ce . Edição 26.05.98; **Factoring Não é Agiotagem**.
- LEITE, Luís Lemos. **Factoring no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1995.
- MARTINS, Fran. **Contratos e Obrigações Comerciais**. Rio de Janeiro: Forense, 1990.
- MODESTO, Adilson. **Factoring e Mercado de Crédito, Factoring versus Descontos de Títulos**. Programa de Formação de Técnicos do Banco Central, 1993.