

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
Pós-Graduação em Controladoria
Maicon Gianezini

ESTUDO SOBRE O FOMENTO EMPRESARIAL NO BRASIL

Curitiba
2015

Maicon Gianezini

ESTUDO SOBRE O FOMENTO EMPRESARIAL NO BRASIL

Monografia apresentada ao programa do Curso de Pós-Graduação do Departamento de Ciências Contábeis do setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do Título de Especialista em Controladoria.

Professor orientador: MSc. Celso da Rosa Filho

CURITIBA
2015

Dedico este trabalho em primeiro plano a Deus e a todas as pessoas que contribuíram de forma direta ou indiretamente para a produção deste projeto acadêmico.

“O pessimista se queixa do vento, o otimista espera
Que ele mude e o realista ajusta as velas.”
William George Ward

RESUMO

Esta monografia tem por finalidade apresentar a definição e as características que norteiam a atividade de *factoring* no Brasil. Será explanado sobre a origem do fomento mercantil, legislação aplicável, modalidades operacionais, como, também, aspectos contábeis, financeiros e tributários. Numa economia cada vez mais globalizada, é natural que as empresas busquem melhorias contínuas, afim de se destacarem em seu mercado de atuação. No entanto, por conta das linhas de crédito, oferecidas em maior peso pelo setor bancário, encontram muita dificuldade na obtenção do capital de giro, no quesito da oferta pelo produto, o que, às vezes, em muitos casos acabam por não conseguirem manter suas empresas vivas num mercado altamente competitivo. Então, surge a possibilidade de negociar com empresas de fomento mercantil, viabilizando a sua permanência no mercado e continuidade dos seus negócios.

Palavras-chave: *Factoring*; Capital de giro; Empresas; Mercado.

LISTA DE SIGLAS

ABFAC - Associação Brasileira de *Factoring*
ANFAC - Associação Nacional de Fomento Comercial
ANEFAC - Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade.
BACEN/BC - Banco Central do Brasil
BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BSC - *Balanced Scorecard*
CCL - Capital Circulante Líquido ou Capital de Giro
CCJ - Comissão de Constituição e Justiça
CDG - Capital de Giro
COPOM - Comitê de Política Monetária
CMN - Conselho Monetário Nacional
COAF - Conselho de Controle de Atividades Financeiras
CVM - Comissão de Valores Mobiliários
DNRC - Departamento Nacional de Registro do Comércio
FACTORING - Fomento Comercial, Empresarial e/ou Mercantil
FEBRAFAC - Federação Brasileira das Associações de Empresas de *Factoring*
FIDIC - Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios
FGV - Fundação Getúlio Vargas
IBCPF - Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros
IBEF - Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças
IBFM - Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil
NCDG - Necessidade de Capital de Giro
PME - Pequenas e Médias Empresas
PL - Patrimônio Líquido
SEBRAE - Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas
UFPR - Universidade Federal do Paraná

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – BANCO E *FACTORING* – ATIVIDADES QUE SE COMPLETAM..... 20

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – LANÇAMENTO CONTÁBIL NA EMPRESA-CLIENTE: DESPESA
COM DESÁGIO..... 28

QUADRO 2 – LANÇAMENTOS CONTÁBEIS NA SOCIEDADE DE *FACTORING*:
DATA BASE DA NEGOCIAÇÃO DOS CAMBIAIS..... 29

QUADRO 3 – TRIBUTOS INCIDENTES NA ATIVIDADE DE *FACTORING*..... 29

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 JUSTIFICATIVA	10
3 OBJETIVOS	11
3.1 OBJETIVO GERAL.....	11
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
4.1 VISÃO GERAL DO <i>FACTORING</i>	12
4.1.1 Configuração legal.....	13
4.1.2 Origem do <i>factoring</i>	14
4.1.3 Ótica das empresas de <i>factoring</i>	15
4.1.4 Modalidades de Operação.....	16
4.1.5 Diferenças entre bancos e <i>factorings</i>	19
4.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESA DE <i>FACTORING</i>	21
4.2.1 Registro Junta Comercial.....	21
4.2.2 Registro ANFAC e FEBRAFAC.....	21
4.2.3 Prestação de Informações ao COAF.....	22
4.3 PONTO DE VISTA CONTÁBIL.....	22
4.4 PONTO DE VISTA FINANCEIRO.....	23
4.4.1 Os “C’s” do Crédito.....	24
4.5 CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS DAS OPERAÇÕES.....	26
4.5.1 Formação do Fator de compra – Deságio.....	26
4.6 PONTO DE VISTA TRIBUTÁRIO.....	27
4.7 RISCOS INTRÍNSECOS A ATIVIDADE DE <i>FACTORING</i>	30
4.8 FUNÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA DAS GARANTIAS.....	31
4.9 COBRANÇA E O DIREITO DE REGRESSO.....	32
4.10 CONCEITOS DE CAPITAL DE GIRO.....	33
4.10.1 Necessidade de capital de giro.....	34
5 METODOLOGIA DO TRABALHO DE PESQUISA	36
5.1 TIPO DE PESQUISA.....	36
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
REFERÊNCIAS	39

1 INTRODUÇÃO

No momento econômico atual do Brasil, onde a taxa de juros SELIC custando 12,75% ao ano, com viés de alta, por conta de uma inflação que já atinge o teto da meta, os bancos apertam o crédito para uma exposição menor, diminuindo riscos como inadimplência, por exemplo, optando por garantir aplicação dos seus recursos no mercado financeiro. O COPOM a cada 45 dias, realiza a manutenção da SELIC, seja, para alta, baixa ou inalterada. A decisão é muito fundamentada através de estudos econômicos atuais, inclusive do relatório FOCUS, divulgado periodicamente pelo BC.

Nessa posição dos bancos, surge a oportunidade das empresas de *factoring* aderirem a esta fatia de mercado, e operarem com as pequenas e médias empresas, em seu carro-chefe que é a aquisição de faturamento, mediante a um pagamento “deságio” da carteira de recebíveis pela empresa-cliente. De forma desburocratizada as empresas-cliente, cedem sua carteira de recebíveis a empresa de *factoring*, que por sua vez, faz o exame e a seleção dessa carteira, trazendo o valor futuro da mesma para o valor presente, daí, então, transformando-se a venda a prazo em venda à vista para a empresa-cliente.

Nota-se um grande crescimento de novas PME's no Brasil todos os anos. Reportagem exibida na TV Bandeirantes recentemente, aponta que mais da metade das novas microempresas fecham antes de completarem 5 anos por falta de planejamento. Sem sombra de dúvidas, elas acabam necessitando do capital de giro, mesmo que de forma temporária, para voltarem a prosperar no seu mercado.

2 JUSTIFICATIVA

De acordo com Leite (1999, p.30), “o *factoring* é uma atividade de fomento mercantil que se destina a ajudar, sobretudo, o segmento das pequenas e médias indústrias a expandir seus ativos, a aumentar suas vendas, sem fazer dívidas.”

Nesse sentido, o *factoring* pode ser visto, como, alternativa de capital de giro para PME, ao mesmo tempo, trazendo para as suas “empresas-cliente”, a possibilidade de negociação de despesas muitas vezes, menores que bancos. Além, de poder contar com assessoria de uma sociedade de *factoring*, que fará a administração das contas a receber, filtragem de clientes, um dos aspectos mais vantajosos, é o tempo e despesas com departamentos e empregados, que o empresário da empresa-cliente, economizará no sentido de não ter que negociar com sacados os títulos inadimplidos e custear despesas com o processo de recuperação de recebíveis.

Sendo, assim, poderá canalizar seus esforços a sua atividade principal, por exemplo, na sua produção e no aumento de suas vendas.

3 OBJETIVOS

3.1 Objetivo Geral

Evidenciar o *factoring*, como ferramenta alternativa de capital de giro para as PME's e mecanismo de seleção de bons clientes, viabilizando a qualidade da carteira, diminuindo riscos de inadimplência.

Como, também, a otimização do fluxo de caixa da empresa, por transformar suas vendas a prazo em vendas à vista.

3.2 Objetivos Específicos

Demonstrar que apesar da onerosidade da cessão de créditos, o pequeno e médio empresário podem obter taxas de desconto com fornecedores maiores com o capital disponível em caixa, empatando-se ou até mesmo ganhando-se sobre o fator-deságio na cessão.

Esclarecer a vantagem da “empresa-cliente” de reduzir o risco de inadimplência do sacado-devedor, junto a empresa de *factoring* mediante o pagamento do Fator de compra ou Deságio.

Leva-se em conta a distinção entre Juros e o Fator de compra ou Deságio:

Juros é o que remunera o capital por determinado período e o que as instituições financeiras efetivamente cobram em empréstimos que realizam.

Já o fator de compra ou o deságio, cobrado pelas sociedades de fomento comercial, é formado e cobrado, através, da análise creditícia do sacado-devedor de sua empresa-cliente, como também pela assunção de riscos de liquidação dos títulos, em uma operação exclusivamente mercantil, onde consta uma compra à vista referente uma venda de uma carteira a prazo.

4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

4.1 VISÃO GERAL DO FACTORING

No mundo denominada de *factoring*, a atividade de fomento empresarial consiste no apoio às iniciativas empresariais dos clientes (pessoas jurídicas), mediante a antecipação (compra) do recebimento do seu faturamento a prazo, através, de cheques pré-datados ou duplicatas, o que o torna à vista, e de muitas outras formas de alavancagem dos negócios, como, também, melhorias de fluxo de caixa. Pois, a empresa que toma o serviço de uma empresa de fomento empresarial, transforma suas vendas a prazo em vendas à vista, obtendo capital em caixa para realizar suas operações.

O *factoring* desenvolveu-se principalmente no setor produtivo. De acordo com Corrêa (2004, p.21), “nos Estados Unidos, até as primeiras três décadas do século XX, o *factoring* estava direcionado as manufaturas de algodão, lã e indústria têxtil”. O mesmo autor relata que a atividade expandiu-se para outras indústrias (móveis, sapatos, plásticos, produtos químicos, couro, desenhos, brinquedos e eletrodomésticos) graças à crise monetária de 1931 e depois à bancária de 1933, quando assegurou os recursos que os bancos estavam impossibilitados de suprir. (ALVES; SILVA; SIQUEIRA, 2008, p.15)

No Brasil, a operação de *factoring* ou fomento empresarial resume-se em atos que envolvem a compra de crédito, antecipação de recursos não-financeiros (matéria-prima) e prestação de serviços convencionais ou diferenciados, conjugados ou separadamente, a título oneroso entre dois empresários, faturizador e faturizado.

A faturização consiste, na sua forma genuína, na venda da carteira ou parte dela, derivada de faturamento a prazo de uma empresa. Essa venda é efetuada com a condição de o comprador arcar com todos os gastos necessários à cobrança, bem como com todo o risco por eventuais inadimplências dos clientes.

A empresa de *factoring* é uma prestadora de serviços que realiza operações mercantis, e que tem por objetivo a melhoria da qualidade dos procedimentos dos clientes assistidos, em seus diversos níveis de atuação, e que poderá resultar na compra de ativos representados por legítimos efeitos mercantis, oriundos das

transações comerciais ou de prestação de serviços a prazo, praticadas pelos seus clientes.

4.1.1 CONFIGURAÇÃO LEGAL

O enquadramento legal do *factoring* está respaldado no direito brasileiro, legislado vigente: Artigo 1.216 do Código Civil, na parte relativa à prestação de serviços e nos Artigos 191 a 220 do Código Comercial, no que se refere à compra dos direitos comerciais regida pela compra e venda mercantil. No caso de compra da carteira de recebíveis formalizada em contrato civil, que envolve atos mercantis, como por exemplo, o endosso utilizado para a transferência dos títulos adquiridos pela cessão de crédito, pratica-se a cessão civil artigos 1065 a 1078 do Código Civil.

Antonio Carlos Donini menciona que:

A cessão de crédito está tipificada na lei (artigos. 286 a 298 do Código Civil), estando inserida no contrato de fomento empresarial que é um contrato atípico, pois, não tem uma lei específica. Por isso que se trata o contrato de *factoring* contrato atípico misto, pois possui instituto (como cessão de crédito) que está tipificada na lei. (DONINI, 2004 p.30)

O Artigo 15, § 1º, inc. III, alínea “d”, da Lei nº 9.249/1995 definiu *factoring* como a prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços.

Conforme FORTUNA (2001, p.412) “Desde setembro de 1988, a atividade de *factoring* deixou de ser tutelada pelas regras do mercado financeiro.”

Atualmente há o Projeto Lei 3.615/2000 com autoria de João Herrmann Neto – PPS/SP que dispõe sobre o fomento mercantil especial de exportações ou “*factoring*” de exportação. Com a seguinte situação: Aguardando Deliberação do Recurso na Mesa Diretora da Câmara dos Deputados (MESA).

Há, também, o Projeto de Lei do *Factoring*, (PLS 230/95) elaborado pelo Senador José Fogaça, com a seguinte ementa: Dispõe sobre as operações de fomento mercantil “*factoring*” e dá outras providências. Encontrou-se tramitando no

Senado Federal desde 1995. Com várias movimentações, inclusive proposta de emendas e designação de novo relator para apresentação de parecer. A situação atual consta como ARQUIVADA AO FINAL DA LEGISLATURA, datada de 22/01/2007. Se aprovado novamente pela CCJ em seu caráter terminativo, o projeto irá direto para a Câmara dos Deputados.

4.1.2 ORIGEM DO FACTORING

O fomento mercantil nasce para melhorar o comércio que era praticado nos antigos tempos, devido a isenções tecnológica e bancária, através, de trocas de mercadorias – o escambo, pois não existia moeda.

A palavra *factoring* para DONINI (2004, p.7) “é um termo inglês de origem francesa, que remonta ao latim *face*. *Factor* é aquele que faz. A utilização de termos anglo-saxônicos no domínio bancário e econômico é bastante frequente.

Sobre as origens históricas da atividade de *factoring* e o seu funcionamento, Luiz Lemos Leite descreve que:

Os fenícios - por volta de 1.200 a. C. dominaram o comércio do Mediterrâneo e chegaram a Península Ibérica, lá desenvolvendo em larga escala o seu comércio. Os riscos inerentes ao comércio levaram os fenícios a criar suas *factorias* movidos pela necessidade de reduzir “o risco de crédito” mediante a presença física de seus agentes no mercado de destino, além de expandir as suas relações comerciais. Há notícias de que os fenícios, em torno do século VIII a. C., estabeleceram em Ulissipona (origem latina do nome da atual capital de Portugal – Lisboa) uma *factoria* – um centro comercial.

Cartago, o centro comercial mais desenvolvido do Mediterrâneo, foi construída pelos fenícios e cobiçada pelos romanos que lutaram 120 anos (Guerras Púnicas) para conquistá-la.

Os romanos, que construíram um dos maiores impérios da história, para manter a hegemonia do poder nos territórios conquistados, cuidaram de organizar a sua economia explorando as possibilidades comerciais das várias regiões subjugadas. Estabeleceram em pontos estratégicos do seu vasto território a figura do *factor* – agente – via de regra, um comerciante próspero e conhecido de determinada região que se encarregava de

promover o comércio local, de prestar informações creditícias sobre outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias provenientes de outras praças e fazer a cobrança, pela qual recebia em pagamento uma remuneração. Era um autêntico consultor de negócios. (LEITE 1999, p. 26)

Para Antonio Carlos Donini:

A origem incontestada do *factoring*, tal qual praticamos na atualidade, remonta a partir do século XVI na Inglaterra, juntamente com os descobrimentos marítimos e a colonização britânica do Novo Mundo, onde os *factors* atuavam como representantes – depositários nas colônias (inclusive Estados Unidos) para interesses britânicos, recebendo e distribuindo as mercadorias importadas, efetuando a cobrança das mesmas e ainda efetuando antecipação ou adiantamentos aos exportadores ingleses. Mais tarde, com a independência dos Estados Unidos, os *factors* começaram a empregar seus conhecimentos e sua capacidade econômica em benefício dos fabricantes do seu país, especialmente a indústria têxtil. (DONINI, 2004 p.3)

No Brasil diferentemente de outros países, como, por exemplo, Portugal que segundo DONINI (2004, p.75) “Em Portugal, a atividade de *factoring* foi introduzida nos anos sessenta, sendo objeto de uma primeira referência legal do Decreto Lei nº 46.302, de 27 de abril de 1965, enquanto atividade parabancária. Mas somente em 1986 as sociedades de *factoring* passaram a ter regulamentação específica”. Ainda não possui uma lei específica e exclusiva que o regulamenta. Pois, trata-se de um contrato atípico. Pela atividade atender, basicamente atos civis e atos do comércio, tem suas regras respaldadas em vários ramos do direito.

4.1.3 ÓTICA DAS EMPRESAS DE FACTORING

A atividade de fomento mercantil pode ser vista como alternativa para o crescimento econômico e um mecanismo até mesmo anti-recessivo, pois, evita o impedimento de empresas pararem com suas atividades, por exemplo, em virtude de uma deficiência momentânea de caixa ou capital de giro, e da dificuldade em obter linhas de crédito junto a bancos, por fim não gerando mais empregos e desaquecendo a economia. Para Luiz Lemos Leite:

A ótica das sociedades de *factoring* difere substancialmente da dos bancos. Elas consideram, acima de tudo, a situação financeira dos compradores (SACADOS), a sua competência profissional e técnica. Na verdade, os bancos e as empresas de *factoring* orbitam em planos diferentes do sistema financeiro, que não se cruzam. *O banco empresta dinheiro. A Factoring compra direitos.* Comparação dos custos. Trata-se de uma questão difícil, pois são serviços que não são comparáveis. De um lado, o *factoring* que é um serviço completo, de outro, a operação de crédito bancário, que é um serviço parcial. (LEITE, 1999 p. 221)

Para DONINI (2004, p.54), “Sem dúvida, a operação de crédito que mais se aproxima da operação de *factoring* é o desconto bancário, nomeadamente em função da característica comum, que é a transmissão de títulos cambiários, sendo indispensável, destarte, sua análise, comparando-o com o *factoring*”.

De fato ocorre essa percepção, mas na realidade o *factoring* é uma atividade mista, conforme sua definição legal. E está muito direcionada aos serviços de apoio administrativo as suas empresas-cliente.

4.1.4 MODALIDADES DE OPERAÇÃO

Convencional: Esta modalidade é de fato a mais praticada no País, também, é considerada a modalidade mais típica, que envolve e tem por objeto as seguintes funções desempenhadas:

- I. Compra de crédito;
- II. Prestação de serviços convencionais.

A prestação de serviços convencionais não precisa estar matrimonial à compra de crédito, não caracterizando com isso operação bancária, que reclama o desrespeito ao disposto no art. 17 da Lei 4.595/64 (coletar recursos do público, intermediar e emprestar dinheiro).

Na prática, a compra de crédito divorciada da prestação de serviços é uma exceção, ou seja, eventualmente é utilizada. É apenas uma opção ou mais um ‘produto’, oferecida pela empresa de *factoring*. Com ou sem garantia, dependendo da escolha do faturizado, poderá refletir no custo da operação. (DONINI, 2004 p.17)

A modalidade convencional é integrante da remuneração a sociedade de *factoring* no contexto da compra de crédito.

Maturity: A palavra *maturity* traduzida do inglês para o português, tem o melhor significado aplicado de ‘no vencimento’. Esta modalidade diferencia-se da

convencional, pois, os títulos são remetidos pelo cedente a sociedade de fomento mercantil, através, da cessão de créditos, que por sua vez, faz a liquidação destes títulos, oriundos das operações mercantis do cedente no vencimento.

O resultado dessa modalidade para o faturizado, traz consigo os seguintes benefícios e vantagens a ele, como:

- I. Não vai despender o faturizado com os custos com a cobrança do título; e
- II. Não terá, principalmente, de se preocupar com o inadimplemento do devedor, pois, nesse caso, entendemos que o faturizador deverá assumir o risco pela insolvência, sob pena de não ter o faturizado (cliente da *factoring*) nenhum atrativo para efetuar a operação. (DONINI, 2004).

Para Fortuna (2001, p. 412) “o *maturity* implica a total assunção de qualquer crédito da empresa pela casa de *factoring*, ou seja, em caso de calote do devedor, a empresa que contratou os serviços do *factoring* não sofrerá qualquer prejuízo.”

Esta modalidade normalmente é conjugada com a convencional, para fins de remuneração a sociedade de *factoring*.

Trustee: Nesta modalidade o faturizado confia a empresa de *factoring* a gestão de suas contas, que está logo passa a administra-las.

No *trustee*, o objeto do contrato é a prestação de serviços diferenciados, atividade desempenhada pela sociedade de fomento mercantil, envolvendo a gestão de contas a pagar e a receber da empresa faturizada, consultoria e ou parceria. Não ocorre, portanto, a compra do crédito.

Matéria-Prima: A faturizada, nesta modalidade não obterá fomento de recursos financeiros, mas, de matéria-prima/insumo e estoque para sua produção (Manu faturação ou industrialização), cujo custo será arcado pelo faturizador (sociedade de fomento mercantil), junto ao fornecedor que terá, em contrapartida, direitos de exclusividade sobre a venda dos produtos oriundos dessa matéria-prima.

A empresa de *factoring* assume, junto ao fornecedor, o pagamento à vista ou faturado do produto (matéria-prima/insumo). Essa responsabilidade pelo pagamento poderá ser direta ou indiretamente. Direta se em nome próprio adquirir o produto, assumindo a responsabilidade, junto ao fornecedor, como principal e único devedor. Indiretamente se apenas se responsabilizar pelo pagamento, mas figurando como compradora faturizada. O objeto ou a função desenvolvida nessa modalidade é a antecipação de recursos não-financeiros. (DONINI, 2004 p.18)

Esta modalidade de operação é classificada como antecipação de recursos não-financeiros (de matéria-prima). A remuneração será pactuada entre faturizador e faturizado, tendo como base, a venda final dos produtos, cujo insumos e matéria-prima, foram antecipados pelo faturizador na data base da operação.

Importação – Exportação: Para LEITE, (1999 p.29) “a vocação histórica do *factoring* é o mercado internacional. Servirá para comercializar no exterior bens produzidos pelo segmento de nossas pequenas e médias empresas, que não tem a menor possibilidade de fazê-lo”.

A modalidade é voltada exclusivamente para o mercado de comércio exterior. E há três frentes de atuação: importação, exportação e a chamada garantia ou securitização.

A estrutura do *factoring* internacional apresenta, em regra, uma complexidade maior do que as operações internas ou domésticas. Conforme assinala Maria Helena Brito, envolve quatro grupos de sujeitos:

- (i) o exportador;
- (ii) o importador, que são as partes no contrato internacional de compra e venda de mercadorias ou no contrato de prestação de serviços;
- (iii) um export-factor, que é uma sociedade de *factoring* do país exportador;
- (iv) um import-factor, que é uma sociedade de *factoring* do país importador. (DONINI, 2004 p.19)

Sobre a cobrança, DONINI, (2004 p.19) evidencia que “o *export-factor*, porém, em vez de cobrar diretamente os créditos sobre devedores estabelecidos fora do seu país, contrata uma sociedade de *factoring* do país devedor (*import-factor*) a cobrança desses créditos.”

O momento atual econômico que vive o Brasil, é muito favorável as exportações do que importações. Haja vista a diminuição do poder de compra do real perante a moeda norte-americana. A escalada do dólar em 2014, fechou com alta de 12,78%. No acumulado do ano de 2015 já alcança os R\$ 3,2677 na compra contra R\$ 3,2683 na venda na data base de 17/03/2015, com expressiva alta de aproximadamente 21,372% no período.

4.1.5 DIFERENÇAS ENTRE BANCOS E *FACTORINGS*

Ao contratar uma empresa de *factoring*, a empresa contratante não irá pagar juros na operação, por não se tratar de empréstimo. Mas, sim o chamado deságio que normalmente é baseado na qualidade do sacado-devedor.

O banco pode operar com pessoas físicas e jurídicas. Na PJ ele desconta o recebível cobrando uma taxa de juros(*spread*) apenas, sem prestar maiores suportes a empresa contratante. E no vencimento do recebível, caso haja inadimplência por parte do sacado-devedor, ele volta-se contra a empresa contratante, cobrando o valor de face dos títulos inadimplidos, somando-se multa e juros do período.

Segundo DONINI (2004, p.272) “O *spread* é formado, normalmente, por três componentes: o risco, o custo administrativo e o lucro do banco. O Banco Central mostrou, em estudo de outubro de 1999, que o *spread* se compõe assim: custo administrativo 22%, impostos 25%, lucro 18% e a inadimplência 35%”.

Junto a sociedade de *factoring* que obrigatoriamente opera com pessoas jurídicas, a empresa contratante contará com apoio administrativo, acompanhamento e gerenciamento das contas a receber, e em caso de inadimplência do sacado-devedor, a sociedade de *factoring* voltará contra o mesmo, incorrendo-se as despesas para a mesma, sem prejuízo para a empresa contratante.

Conforme afirma Luiz Lemos Leite:

Com efeito, sendo, como é, mercantil a operação de *factoring*, em que estão presentes a *coisa*, o *preço* e as *condições*, elementos essenciais que caracterizam a compra e a venda mercantil (art. 191 do Código Comercial), entendemos que labora em evidente equívoco quem pretender limitar ou cobrar juro de 12% em operação de fomento mercantil em que não havendo empréstimo, não pode existir *juro*. (LEITE 1999, p. 293)

Em linhas gerais as diferenças são:

BANCO	FACTORING
<ul style="list-style-type: none"> • Capta dinheiro e empresta dinheiro. Faz intermediação de recursos de terceiros, da poupança popular. • Empresta dinheiro, que é antecipado ou adiantado. Opera com base no padrão creditício de seu cliente - pessoa física ou jurídica. • Cobra juro (remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado prazo). • Spread - Margem entre o custo de captação e o preço do financiamento. • Instituição Financeira autorizada a funcionar pelo BC (Lei nº 4.595). • Desconta títulos e faz financiamentos. Rege-se pelo direito financeiro - bancário. • Cliente é seu devedor. • IOF - Federal. • IR. • Demais contribuições. 	<ul style="list-style-type: none"> • Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos (= direitos). Opera com recursos próprios, não captados do público. Não coloca em risco a poupança popular. • Coloca disposição do cliente uma gama de serviços diferenciados. Baseia-se no padrão creditício do sacado. • Mediante preço certo e ajustado com a empresa-cliente (fator), compra a vista créditos gerados pelas vendas. • Fator - Na formação do preço (fator) são ponderados todos os itens de custeio de uma empresa de <i>factoring</i>. • Não é instituição financeira. Atividade comercial mista atípica, regida pelo instituto do direito mercantil. Só opera com pessoa jurídica. • Não desconta. Compra títulos de créditos ou direitos creditórios. É cliente do banco. • Sacado é seu devedor. • ISS - Municipal - Sobre a comissão cobrada pela prestação de serviços. • IR. • Demais contribuições.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">BANCO E FACTORING</div>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <p>SÃO ATIVIDADES COMPLEMENTARES</p> <p>NÃO SÃO COMPETITIVAS</p> </div>	

FIGURA 1 – Banco e *factoring* – atividades que se completam.

FONTE: Luiz Lemos Leite (1999, p.59-60)

Ainda Eduardo Fortuna, afirma que:

O *factor* trabalha com recursos próprios ou os capta através da emissão de debêntures ou *comercial papers*, sempre analisando o custo de oportunidade da operação de *factoring* em relação a outros ativos financeiros.

O limite de aplicação de uma empresa de *factoring* é o limite do seu capital. FORTUNA (2001, p.412-413)

As sociedades de *factoring* de certa forma acabam colaborando muito com os bancos, pois, elas selecionam bons clientes, ou seja, são filtros seletores para o bom funcionamento do sistema econômico.

4.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESA DE *FACTORING*

4.2.1 REGISTRO JUNTA COMERCIAL

A atividade de *factoring* no Brasil não necessita da autorização do Banco Central para o seu funcionamento. Apenas do registro e recolhimento das taxas das Juntas Comerciais do seu domicílio.

Conforme menciona FORTUNA (2001, p.412) “hoje, o *factoring* é uma atividade essencialmente mercantil, em que o pré-requisito é o registro na junta comercial, não sendo fiscalizada nem regulamentada pela CVM ou BC.”

Porém, sobre as emendas ao Substitutivo ao Projeto de Lei do Senado 230, de 1995, há uma em especial a nº 2, onde foi acrescentado artigo que determina que as operações de fomento mercantil sejam fiscalizadas pelo BACEN.

4.2.2 REGISTRO ANFAC E FEBRAFAC

A associação junto ao sistema FEBRAFAC/ANFAC, traz, inúmeros benefícios as empresas, tais, como, idoneidade e seriedade dos serviços prestados, apoio de pesquisa mercadológica, assessoria jurídica, descontos em palestras, cursos, entre outros.

4.2.3 PRESTAÇÃO DE INFORMAÇÕES AO COAF

A fim de prevenir e combater os crimes de “lavagem” ou ocultação de bens, direitos e valores, conforme estabelecido na Lei nº 9.613/1998, regulamentada pelo Decreto nº 2.799/1998, as pessoas jurídicas que exerçam a atividade de fomento comercial (*factoring*) em caráter permanente ou eventual, de forma principal ou acessória, cumulativamente ou não, nas suas várias modalidades, deverão atender, a qualquer tempo, às requisições de informação formuladas pelo COAF - Conselho de Controle de Atividades Financeiras, a respeito de seus clientes, seus proprietários ou controladores, representantes, mandatários, prepostos e operações pactuadas, na forma estabelecida na RESOLUÇÃO COAF nº 21, de 20.12.2012.

4.3 PONTO DE VISTA CONTÁBIL

No regime de tributação do Lucro Real, é possível obter crédito de PIS e COFINS, nas compras, por exemplo, de móveis e equipamentos para o escritório da sociedade de fomento empresarial, como, também, da energia elétrica. Em regra no Regime Não Cumulativo, atribuído ao Lucro Real, a empresa pode tomar créditos sobre aquisições, nas alíquotas maiores de 1,65% PIS e 7,60% COFINS.

A forma de apuração anual por estimativa mensal dos tributos, com os devidos ajustes no balanço patrimonial, no mês de dezembro do referido exercício fiscal, é a mais vantajosa para as sociedades de *factoring*. Conforme legislação tributária atual, é aplicado porcentual sobre a receita, e adicionados à base de cálculo: rendimentos sem aplicações, ganhos em operações financeiros; lucros e dividendos recebidos em participações societárias avaliadas pelo custo de aquisição; resultado; resultado positivo da avaliação de investimentos pela equivalência patrimonial; recuperação de crédito que não representa ingresso de novas receitas; variações monetárias ativas; juros recebidos sobre atraso; reversão de saldo de provisões anteriormente constituídas; juros remuneratórios do capital próprio, para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido.

Por se tratar de uma receita futura, ou seja, não é líquida e certa sua realização, há como, as sociedades de *factoring* obterem benefício fiscal, através, das inadimplências, também. Como, prevê vantagem fiscal, regulamentada pelo Art. 340, do decreto 3.000/99 (Regulamento do IR), que determina como dedutíveis:

- títulos inadimplidos, vencidos há mais de seis meses, com valor até R\$ 5.000,00 por título;

- títulos com valor de R\$ 5.000,01 até R\$ 30.000,00, vencidos a mais de um ano, independente de terem sido ou não, iniciados os processos judiciais de cobrança, e

- títulos inadimplidos com valores superiores a R\$ 30.000,00, vencidos a mais de um ano, em processo de cobrança judicial.

As inadimplências serão lançadas como despesa, nesse sentido resultando-se diminuição do lucro líquido da empresa, e por consequência, haverá redução no pagamento de Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre Lucro Líquido do exercício.

Outra conta de extrema prudência e relevância a constar no Plano de Contas de uma sociedade de *factoring*, é a “Provisão para Credores de Liquidação Duvidosa - PCLD”. É uma conta de natureza redutora no Ativo, ou seja, ela aumenta com créditos e diminui com débitos. Está intimamente relacionada a probabilidade do não recebimento e um possível prejuízo. Normalmente é apurado um percentual para cada cliente, através de dados estatísticos, como histórico de pagamentos para a formação desta Provisão.

4.4 PONTO DE VISTA FINANCEIRO

Em uma sociedade de fomento empresarial o crédito está intrinsecamente relacionado a atividade, logo, relacionado a negócios, receitas e lucros. Num primeiro momento, após a operação convencional com a empresa de *factoring*, a empresa-cliente obtém certa vantagem, por já obter o capital em caixa, por conseguinte, no vencimento dos títulos, é onde começará a formar-se a receita operacional da *factoring*. Dependendo do setor econômico que a empresa-cliente

está, é possível a mesma repassar de forma parcial ou integral, o fator do deságio para o cliente final.

No *factoring* acontece a faturização, que é a compra do faturamento a prazo de suas empresas-cliente, e não empréstimo. Conforme menciona DONINI (2004, p.275) “No *factoring* não se faz empréstimo, antecipa-se numerário recorrente da venda de duplicatas e cheques, com deságio ou fator. O banco é quem faz empréstimo, pois não compra as duplicatas, apenas recebe através de endosso mandato ou caução(garantia), tendo como remuneração juros(*spread*)”.

As receitas operacionais de uma sociedade de *factoring*, podem ser:

- a diferença positiva entre o valor face das cambiais, menos o valor efetivamente pago na cessão de créditos;
- receita com taxas de impontualidade;
- outras receitas com a prestação de serviços.

4.4.1 OS “C’s” DO CRÉDITO

Caráter: O caráter está relacionado a intenção do cedente contratante respeitar o contratado, com a empresa de fomento empresarial.

Para diagnosticar este quesito, faz-se necessário analisar a conduta ética e moral do cedente passada. Além de informações financeiras é necessário analisar, também, informações relacionadas a ações judiciais, protestos onde o cedente conste como parte.

Os principais problemas relacionados a caráter, é quando o cedente figura em ações criminais e cíveis, tais, como:

- Anulatórias;
- Apropriação indébita;
- Declaratórias;
- Duplicata Simulada;
- Estelionato;
- Falsificação;
- Revisionais de contrato;

- Sustação de protesto;
- Entre outras Fraudes.

Capacidade: Está ligada diretamente ao fluxo de caixa do cedente, no sentido de converter seus ativos em moeda corrente, no qual é a fonte primária para a recompra de créditos inadimplentes.

Este quesito é relevante em situações onde não ocorre a liquidação do crédito por parte do sacado-devedor, em virtude de vícios de origem, sendo a recompra do cedente, o único caminho para a solução do problema.

Capital: O capital vai de encontro a situação econômica, financeira e patrimonial do cedente, considerando a relação entre o passivo do cedente, seus ativos e a qualidade dos mesmos.

Para examinar este quesito, é levado em conta os demonstrativos contábeis-financeiros do cedente, como, também, a documentação relativa ao seu patrimônio. Aplica-se a técnica de análise de balanço para maior transparência da situação real da empresa.

Colateral: Corresponde a análise de fonte secundária de pagamento. É a observação da possibilidade da vinculação futura do patrimônio do cedente e de seus garantidores, em caso de não liquidação dos créditos pelo sacado, ou para a recompra de créditos ambíguos, caso a fonte primária de pagamento não seja suficiente, ou ainda para a liquidação dos negócios realizados entre o cedente e a empresa de fomento.

Condições: Nas ações de análise de crédito, o foco na fonte primária de pagamento, será determinante na liquidez dos ativos creditícios e na qualidade da carteira de crédito.

O quesito condições está intrinsecamente relacionado com a influência das variáveis internas e externas, sobre a fonte primária de pagamento.

Para Rubens Filinto da Silva:

No mercado brasileiro de *factoring*, o fator condições afeta boa parte dos negócios, em razão da grande incidência das variáveis externas nas operações de fomento, tais como:

- Cedentes “desonestos”
- Duplicatas simuladas
- Outros golpes
- Inflação/Recessão

- Cenário macro-econômico
- Demora na recuperação de créditos
- Alto índice de falências. (SILVA, 2004 p.29)

Um sistema de análise de crédito, com grande base de dados e cruzamento de informações, poderá em boa parte validar esse quesito com sucesso, e isentar as sociedades de *factoring* de possíveis penalidades.

4.5 CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS DAS OPERAÇÕES

4.5.1 FORMAÇÃO DO FATOR DE COMPRA - DESÁGIO

A composição do fator de compra, ou, também, chamado deságio, utilizado nas operações de *factoring*, que de certa forma traz, como, resultado a sua receita operacional, diferentemente dos juros cobrados pelas instituições financeiras, é composto intrinsecamente por diversos itens.

O fator de compra pode ser considerado, também, a forma de precificação praticada pelas empresas de fomento empresarial.

Para Luiz Lemos Leite, esses itens deverão se enxergados da seguinte forma:

1. custo-oportunidade do capital próprio;
2. custo do financiamento (na hipótese de suprir-se com crédito bancário);
3. taxa de risco;
4. custos fixos;
5. custos variáveis;
6. impostos;
7. despesas bancárias;
8. expectativas de lucro. (LEITE, 1999 p.292).

O custo-oportunidade é apurado em suposição de o empresário ao invés de aplicar seus recursos em seu negócio, quanto ele ganharia no mercado de juros, por

exemplo, aplicando em Certificados de Depósitos Bancários, Letras de Crédito Imobiliário, Debêntures, Ações, entre outros.

Custo do financiamento é quanto a empresa de *factoring* pagará de juros ao banco em suas linhas de crédito, normalmente desconto de duplicatas e a conta garantida.

Sobre a “taxa risco” a sociedade de fomento empresarial, detectará, através de sistemas de crédito e rating da carteira de recebíveis negociada, a apuração do índice para compor seu deságio. Levará em conta a solvência do cedente e sacado, como, também, protestos e restrições dos mesmos.

Entre os demais custos para a formação do fator são: emissão de boletos, custódia de títulos, consultas de crédito, impressão de documentos, despesas bancárias, notificação do sacado e despesas futuras, como judiciais e protestos.

Vale lembrar, também, que o fator de compra médio, como, sua série histórica, são divulgados no sítio da ANFAC – Associação Nacional de Fomento Comercial.

4.6 PONTO DE VISTA TRIBUTÁRIO

Pela interpretação do artigo 14 da lei 9.718, temos:

Art. 14. Estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas:

VI – que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*).

Ainda sob a ótica tributária, é de se entender que as empresas de *factoring*, tornam-se novas fontes de receita tributária para os governos em geral. Haja vista, que já deu-se o faturamento inicial, através, da empresa-cliente da *factoring*. Por hora, se a empresa-cliente, poderá lançar a despesa com o deságio em seu resultado diminuindo a carga tributária a recolher do período, conforme o lançamento contábil abaixo:

Contas Contábeis	Natureza
Despesas de <i>factoring</i> (Despesas Administrativas – Conta de Resultado)	Débito
Fornecedores (Passivo Circulante)	Crédito

QUADRO 1 – LANÇAMENTO CONTÁBIL NA EMPRESA-CLIENTE: DESPESA COM DESÁGIO
 FONTE: O AUTOR

No outro lado, para a contabilidade da empresa de *factoring*, o valor total do deságio constituirá base de cálculo para o recolhimento dos tributos, mesmo que se tratando de um recebimento futuro, conforme ilustrado o lançamento contábil abaixo:

Contas Contábeis	Natureza
Títulos a Receber ou Cambiais a Receber (Ativo Circulante)	Débito
Banco Conta Movimento (Ativo Circulante)	Crédito
Receita na Compra de Títulos de Crédito (Conta de Resultado)	Crédito
Tributos e Contribuições a Recolher (Passivo Circulante)	Crédito

QUADRO 2 – LANÇAMENTOS CONTÁBEIS NA SOCIEDADE DE *FACTORING*: DATA BASE DA NEGOCIAÇÃO DOS CAMBIAIS
 FONTE: O AUTOR

Dessa forma, beneficia-se o agente arrecadador dos tributos, pois, não fica na dependência de uma só empresa para receber, sem falar, também de regime tributário, sendo para ele mais vantajoso, receber de empresa do Lucro Real ao SIMPLES NACIONAL, por exemplo.

Os tributos e contribuições incidentes para a atividade de *factoring* no Brasil, e suas alíquotas atuais são:

Tributos	Alíquotas	Esfera
Imposto sobre Serviços – ISSQN	Conforme município	Municipal
Imposto de Renda de Pessoa Jurídica – IRPJ	15,00%	Federal
Contribuição Seguridade Social – COFINS	7,60% Lei 10.883/2003	Federal
Contribuição Social sobre Lucro Líquido – CSLL	9,00%	Federal
Programa de Integração Social – PIS	1,65% Lei 10.637/2002	Federal
IRRF sobre serviços, comissões, etc.	1,5% Lei 10.883/2003	Federal
INSS – empregador	Sobre folha 20% + 5,8% + 1% de acidente de trabalho	Federal
INSS – sócios e prestadores de serviços	Retenção de 11% e recolhimento patronal de 20%	Federal
Juros sobre capital próprio	15,00%	Federal

QUADRO 3 – TRIBUTOS INCIDENTES NA ATIVIDADE DE *FACTORING*
 FONTE: O AUTOR.

A base de cálculo para o ISS, será o chamado “*ad valorem*”, que conforme DONINI (2004, p. 265), compreende:

‘*ad valorem*’: Essa expressão quer dizer ‘segundo o valor de face do título’. É conhecida na prática de *factoring* como a remuneração pelos serviços prestados. É a comissão cobrada sobre o valor de face de cada título negociado na operação de *factoring*. O percentual varia entre 0,5% a 1,0%. A prestação de serviços que tem a incidência dessa remuneração é a convencional, onde envolve apenas análise de crédito e cobrança simples dos títulos do *faturizado*.

Conforme o DECRETO N° 6.306/2007 em seu art. 2° o IOF incide sobre a prestação de serviços de *factoring*. A base de cálculo é expressada no art. 7° - A base de cálculo e respectiva alíquota reduzida do IOF são (Lei N° 8.894/94, art. 1°, parágrafo único, e Lei N° 5.172/96, art. 64, inciso I):

II – na operação de desconto, inclusive na alienação a empresas de *factoring* de direitos creditórios resultantes de vendas a prazo, a base de cálculo é o valor líquido obtido:

- a) Mutuário pessoa jurídica: 0,0041% ao dia;
- b) Mutuário pessoa física 0,0082% ao dia; (Redação dada pelo Decreto N° 8.392/2015) (Vigência).

Além dos tributos trabalhistas e previdenciários, como também, as obrigações principais e acessórias exigidas para o Lucro Real.

4.7 RISCOS INTRÍNSECOS A ATIVIDADE DE *FACTORING*

Técnica e estatisticamente o risco do não recebimento de cambiais de uma sociedade de *factoring*, tem de se equivaler ao de sua empresa-cliente, que é a responsável da origem de tais créditos juntamente aos seus sacados-devedores.

Pesquisas de mercado na área de *factoring*, apontam que a maior parte dos problemas estão relacionados a duplicatas frias (sem o devido lastro mercantil) ou simuladas e em sacados inexistentes.

Mas hoje com sistemas de informação cada vez mais atualizados, colaboram para a boa seleção de títulos, e por fim, diminuindo os problemas para as sociedades de *factoring*.

Conhecer o verdadeiro perfil dos cedentes (empresas-cliente), também, é fator de diminuição de riscos. Ou seja, um perfil de cliente que busca serviços de *factoring* para crescimento de sua produção, aumento no volume de vendas e faturamento é muito melhor que um perfil que busca os serviços de *factoring* para pagamento de dívidas, provindos geralmente de má gestão.

Há mecanismos, também, como, as centrais de risco conforme menciona Rubens Filinto da Silva:

“Outra ferramenta disponível, são as centrais de riscos de *factoring*, que compreendem mecanismos de compartilhamento de dados de risco de cedentes e sacados, das empresas de fomento do Brasil. São mecanismos amparados pela legislação, seguros e que guardam a necessária confidencialidade dos informantes, e de sua carteira de clientes. O objetivo principal destas centrais é a detecção de fraudes, com a análise da responsabilidade global do cedente, a concentração de sacados e a duplicidade de títulos de crédito. Com as centrais de risco ficou mais fácil a verificação de duplicatas sem lastro e de sinalizadores de problemas.”
SILVA (2004 p.45)

Um ponto de extrema importância, também, para as sociedades de *factoring* no gerenciamento de riscos, é a pulverização, tanto de cedentes (suas empresas-cliente), quanto de sacados-devedores. O próprio Conselho Monetário Nacional, com a finalidade de formular a política da moeda e do crédito, tem como um de seus objetivos determinar a percentagem máxima dos recursos que as instituições financeiras poderão emprestar a um mesmo cliente ou grupo de empresas, objetivando o progresso econômico e social do País.

Apesar dos negócios de *factoring* estarem direcionados ao setor industrial/produtivo, conforme mencionado no histórico de origem, é cabível no sentido da pulverização, também, as sociedades de *factoring* estudarem a possibilidade de adentrarem em outros setores da economia, para diminuir ainda mais o risco de sua carteira.

4.8 FUNÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA DAS GARANTIAS

Normalmente as empresas de *factoring*, através, de negociação com sua empresa-cliente, acordam no sentido de beneficiar esta última, com um deságio menor, por outro lado a mesma, cede em forma de penhor mercantil, podendo ser bens, máquinas ou equipamentos registrados na contabilidade desta, onde é celebrado, através, de escritura pública um contrato que conterà todos os detalhes, mas, principalmente direcionando, tais, garantias, para os títulos cambiais ora endossados, avalizados e negociados.

Nesse sentido, a sociedade de *factoring* vê seus riscos minimizados, em um primeiro momento pela formalização, descartando-se hipóteses de más intenções, como, golpes e fraudes de faturamento por parte de sua empresa-cliente, que passará a obter redução do fator cobrado nas operações, e conseqüentemente, redução de sua despesa.

Vale ressaltar, que em caso de inadimplência dita e certa por parte do sacado-devedor, e não incorridos indícios de fraude de faturamento por parte de sua empresa-cliente, a sociedade de *factoring* não poderá executar a garantia de sua empresa-cliente. Pois, a mesma já cobrou, através, do deságio sua assunção pelo risco do não recebimento dos recebíveis.

Para Rubens Filinto da Silva:

Por outra ótica, nota-se, também, outra função. Nos contratos bancários, por exemplo, a garantia passa a ter, indiretamente o objetivo de minimizar o risco sistêmico, proteger a poupança pública e os recursos de terceiros, que geraram o “*funding*” dos créditos bancários. (SILVA, 2006 p.37)

Nota-se que as garantias são fator de redução do “deságio” praticado pelas sociedades de *factoring*, e conseqüentemente, dos custos de financiamento para o tomador de recursos.

As garantias são classificadas em:

“Pessoais ou fidejussórias”: vinculam pessoas e não coisas, ou seja, não vinculam o bem específico, mas o patrimônio do garantidor. Dividem-se em duas modalidades o aval e a fiança.

“Reais”: são representadas, através, de ativos tangíveis, como, máquinas e equipamentos, terrenos e imóveis, por exemplo, que são vinculados ao pagamento de certa dívida. Nesse sentido, convencionam-se um comprometimento legal entre o bem e o crédito concedido, viabilizando a recuperação de determinado recebível, através da alienação, extra ou judicial, do ativo em garantia. As modalidades das garantias Reais, são: Alienação Fiduciária, Endosso Caução, Hipoteca, Penhor de Créditos, Penhor Mercantil, Penhor Pecuário e Penhor de Veículos.

4.9 COBRANÇA E O DIREITO DE REGRESSO

A cobrança é um departamento da sociedade de *factoring*, que terá como responsabilidades e metas a cumprir no sentido de negociar títulos inadimplidos, normalmente com os sacados-devedores, em virtude da assunção dos riscos que assumiu perante o cedente, seu cliente. Mas, também, quando já dito e certo que a sociedade de *factoring*, tornou-se vítima, quando, por exemplo, tratar-se de duplicatas sem o devido lastro mercantil ou de apropriação indébita, por parte de sua empresa-cliente. Neste caso, dará início a ações judiciais de cobrança e o avençamento da garantia do cedente, afim, de recuperar-se do prejuízo.

Pois, em matéria de direito o cedente ao negociar com a sociedade de *factoring*, responsabiliza-se civil e criminalmente pela legitimidade, legalidade e veracidade dos títulos negociados com a mesma.

Para Leite (2005, p. 217) informa que as partes poderão convencionar livremente a existência ou não da cláusula *pro solvendo*, que permite à empresa de fomento mercantil o direito de regresso contra a empresa-cliente, em caso de inadimplência do devedor.

Sobre o direito de regresso, a Convenção de Otawa, realizada entre 9 e 28 de maio de 1988, informa que uma das características da atividade de *factoring* no Brasil, seria a condição “*pro soluto*”, ou seja, o *factor* assume os riscos, sem direito de regresso contra a sua empresa-cliente.

4.10 CONCEITOS DE CAPITAL DE GIRO

O capital de giro (CDG) como próprio nome direciona, é um capital que deve estar disponível para as atividades de giro da empresa. Este recurso não deve ser visto como sobra de caixa nem mesmo como resultado (lucro), disponível para os sócios retirarem do negócio.

O CDG é variável, seja semanal, mensal ou anualmente. Em outras palavras, o CDG é quanto a empresa dispõe de recursos para aplicar na atividade.

Para apuração do seu capital de giro de um determinado período, a empresa deverá ter as seguintes informações contábeis:

- Vendas totais do período (acumulado mês a mês – em até um ano);
- Valor total investidos nos estoques;
- Valores totais a receber (até um ano);
- Valores totais a pagar (até um ano);
- Saldo de caixa (dinheiro + bancos);
- Total de endividamento financeiro de curto prazo (até um ano)

Conforme DUTRA, (2008 p.82) “Para calcular o CDG você necessitará realizar a seguinte operação:

“**CDG** = Saldo de caixa (dinheiro e banco) (+) Estoques (+) Valores a Receber (–) Valores a Pagar (–) Empréstimos (curto prazo)”

Ainda sobre o capital de giro:

O capital de giro, resulta da diferença entre o passivo não circulante (PNC) e o ativo não circulante (ANC), portanto, obtém-se para o CCL, a seguinte equação: $CCL = PNC - ANC$. O CCL tem o mesmo valor de capital circulante líquido, o qual é resultado da diferença entre ativo e passivo circulantes,

diferindo assim, apenas na forma de cálculo. (FLEURIET, 2003 *apud* SILVEIRA, 2011 p.40).

O capital de giro é item imprescindível para a boa continuidade dos negócios de uma empresa. Ele afeta desde a atividade operacional, público interno da empresa até ao público externo, como, grandes fornecedores e investidores na tomada de decisões.

4.10.1 NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

A necessidade de capital de giro (NCDG) é quanto a empresa necessita para o giro de sua atividade. Como, o CDG é variável, a NCDG poderá ser maior ou menor que o CDG em determinado período.

Se a NCDG é maior que o CDG a empresa terá que buscar estes recursos, negociando suas duplicatas a vencer, por exemplo, junto a uma sociedade de *factoring*, quando tiver dificuldades em obter recursos junto a bancos, para poder financiar seu capital de giro, e dar continuidade na sua produção e ou atividade. No inverso quando a NCDG é menor que o CDG, a situação fica mais cômoda para a empresa, pois, passa a ter recursos próprios disponível em caixa e se auto financiar. E quando a NCDG é igual ao CDG, a empresa não terá necessidade de financiamento para o giro dos negócios, financiando-se apenas com sua atividade operacional.

As seguintes informações contábeis, serão necessárias para obter a NDCG:

- Valor dos estoques;
- Valores totais a receber (até um ano);
- Valores totais a pagar (até um ano).

Conforme DUTRA, (2008 p.83) “Para calcular o NCDG você necessitará realizar a seguinte operação:

$$\text{“NCDG} = \text{Valores a Receber (+) Estoques (-) Valores a Pagar”}$$

O ciclo financeiro é mensurado em dias, sendo composto pelo prazo médio de pagamento (PMP), prazo médio de estocagem (PME) e prazo médio de recebimento (PMR). Estes componentes são os mesmos que definem a NCDG. Assim sendo, quanto maior for o ciclo, maior será a NCDG e vice-versa. As oscilações na NCDG ocorrerão por conta destes aspectos: política de estoques – quanto maior o investimento em estoques, maior será o seu prazo médio; política de crédito junto a clientes – quanto maior o prazo concedido maior será o volume de contas a receber e os valores a pagar serão mensurados pelos prazos concedidos pelos fornecedores. A variação do ciclo financeiro será um importante indicador para avaliação do desempenho financeiro da empresa, determinando o nível de recursos necessários para manter o giro dos negócios. O ciclo financeiro ampliando-se acarretará diretamente um aumento das necessidades de recursos para financiamento da atividade. (DUTRA, 2008 p.82)

Enfoque importante a empresa-cliente de sociedade de *factoring*, é perceber em sua gestão financeira a oportunidade de obter uma diferença positiva, ou pelo menos empatar a despesa auferida com o deságio. Vai depender da capacidade do setor financeiro em, por exemplo, negociar com fornecedores compra de matéria-prima à vista, em quantidade superior àquela que se comprada a prazo. Com isso, a empresa-cliente pode vender mais obtendo-se um resultado maior, também, compensando-se a despesa junto a sociedade de *factoring*, fortalecendo ainda mais a parceria.

5 METODOLOGIA DO TRABALHO DE PESQUISA

5.1 TIPO DE PESQUISA

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica exploratória descritiva, com base em trabalhos científicos já publicados sobre o assunto, utilizando-se do banco de dados *Open Journal Systems* (OJS 2.4.2.0), assim como literatura impressa. Foi realizado uma busca de artigos que tratassem do assunto do presente trabalho, selecionando-se os que melhor descrevessem sobre o *factoring* - Fomento Mercantil no Brasil. Com relação à literatura impressa, realizou-se uma busca ativa em bibliotecas de livros de administração e negócios, contabilidade e economia, selecionando-se também, os textos que tratavam do presente assunto. Após coletado o material, realizou-se sua leitura, obtendo assim os dados mais recentemente pesquisados e descritos na literatura e periódicos brasileiros.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A atividade de fomento mercantil no Brasil que chegou a ser proibida pelo BACEN na década de 1980, através, da Circular 703, de 16/06/1982, hoje pode ser considerada um grande parceiro das suas empresas-cliente, saneador do mercado de liquidez, e em poucas palavras: levando pequenas e médias empresas a sair de um cenário “vermelho” e ir para o azul.

De certa forma, a empresa de *factoring*, além, da sua atividade principal que é a de compra de faturamento, auxilia a sua empresa-cliente com a seleção e manutenção de bons e maus clientes (sacados-devedores). Pois, em muitos casos, a empresa de *factoring* acaba absorvendo a inadimplência gerada pela carteira de recebíveis, por hora negociada com suas empresas-cliente, arcando com custas e despesas judiciais e com protestos, afim de recuperar tais créditos.

Com a assunção dos riscos, torna-se quase que de forma evidente o prejuízo para a sociedade de *factoring*, pois, trabalha com recursos próprios. Mas, ao mesmo tempo, fomentando setores, tornando suas empresas-cliente melhores e trazendo liquidez para o mercado, colaborando desta forma, com o crescimento da economia do país.

Na questão tributária nacional, as empresas de *factoring* são agentes que geram grande receita tributária ao Estado, uma vez, que sua atividade deve ser obrigatoriamente enquadrada no regime tributário mais oneroso atualmente o “Lucro Real”, o que de certa forma impacta diretamente no seu custeio operacional e na formação do seu preço de atuação no mercado.

Por fim, apesar de não estarem condicionadas às normas do BACEN, as empresas de *factoring*, acabam sendo colaboradoras para o Estado, conforme a RESOLUÇÃO N.º 21, de 20 de Dezembro de 2012, no sentido de operacionalizar de forma muito transparente seus negócios, pois, precisam prestar informações ao COAF, quando por exemplo, detectarem uma possível simulação de negócios sobre recebíveis de forma geral, considerando-se uma operação suspeita, com, indícios de uma possível lavagem de dinheiro. Sendo, também, uma forma de se precaverem e ao mesmo tempo diminuindo seus riscos.

Uma nova obrigação surge, também, para os contadores, através, da RESOLUÇÃO CFC N.º 1.445/13, que é a de transmitir informações ao COAF, sob

uma série de determinados fatores. No sentido de prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo.

REFERÊNCIAS

ALVES, L. C. O.; SILVA, M. C.; SIQUEIRA, J. R. M. *Factoring: Uma Opção das Micros e Pequenas Empresas aos Custos Financeiros, de Inadimplência e Gerenciais?* **Revista de Negócios**, Blumenau, v. 13, n.4, p. 11 – 26, out./dez.2008.

BACEN. **Taxas de Câmbio.** Disponível em <<http://www4.bcb.gov.br/pec/taxas/port/ptaxnpsq.asp?id=txcotacao>>. Acesso em: 18/03/2014.

CÂMARA DOS DEPUTADOS. **Projetos de Leis e Outras Proposições.** Disponível em <<http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=19936>>. Acesso em: 20/03/2014.

CBN – REPÓRTER CBN. **Dólar Comercial fecha 2014 com alta acumulada de 12,78%.** Disponível em <<http://www.cbn.globoradio.com/editoriais/reporter-cbn/2014/12/30/DOLAR-COMERCIAL-FECHA-2014-COM-ALTA-ACUMULADA-DE-1278.htm?v=classica>>. Acesso em: 18/03/2014.

DONINI, A. C. **Manual do Factoring.** 1ª ed. São Paulo: Editora Klarear, 2004.

DUTRA, I. M. **Bom Negócio Desenvolvimento Econômico Local. Módulo Avançado.** Unifae. Curitiba, 2008.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro: produtos e serviços.** 14ª ed. Rio de Janeiro: Editora *Qualitymark*, 2001.

FLEURIET, M. **O Modelo Fleuriet. A Dinâmica Financeira das Empresas Brasileiras: um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiros.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 2003 *apud* SILVEIRA, M. P. **Gestão Econômico-Financeira nas Empresas.** Programa de Pós-Graduação do Departamento de Ciências Contábeis da UFPR. Curitiba, 2011.

LEITE, L. L. **Factoring no Brasil.** 6ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 1999.

LEITE, L. L. **Factoring no Brasil.** 10ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2005.

SENADO. **Atividade Legislativa – Projetos e Matérias**. Disponível em <http://www.senado.gov.br/atividade/materia/detalhes.asp?p_cod_mate=1622>. Acesso em: 24/03/2014.

SILVA, R. F. **A Análise de Crédito Para Empresas de *Factoring*, Abordagem Teórica – Prática Voltada às Operações de Fomento Mercantil**. 1ª ed. Campo Grande: Editora *Hedge* Ltda, 2004.

SILVA, R. F. **A Cobrança e a Recuperação de Recebíveis no *Factoring*: Técnicas de Negociação e Persuasão de Pessoas, Aspectos Relativos à Eficácia dos Recursos Humanos**. 1ª ed. Campo Grande: Editora Pillares Ltda./*Hedge Corporate* Ltda., 2006.

SILVA, R. F. **As Garantias Reais e Pessoais no *Factoring*, Suas Relações com o Direito de Regresso**. 1ª ed. Campo Grande: Editora Pillares Ltda./*Hedge Corporate* Ltda., 2006.