UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Contabilidade e Atuária

ANÁLISE COMPARATIVA DAS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*) NO BRASIL E NA ITÁLIA E O REFLEXO NA QUALIDADE DAS DIVULGAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Teresinha Maria Cavalcanti Cochrane

Orientador: Prof. Dr. Lázaro Plácido Lisboa

São Paulo, 2002

Reitor da Universidade de São Paulo
Prof. Dr. Adolpho José Melfi

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Prof. Dr. Eliseu Martins

Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária
Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro

Coordenador de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade
Prof. Dr. Diogo Toledo do Nascimento

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Contabilidade e Atuária

ANÁLISE COMPARATIVA DAS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*) NO BRASIL E NA ITÁLIA E O REFLEXO NA QUALIDADE DAS DIVULGAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, para obtenção do título de Mestre em Controladoria e Contabilidade.

Teresinha Maria Cavalcanti Cochrane
Orientador: Prof. Dr. Lázaro Plácido Lisboa

SÃO PAULO, 2002

FICHA CATALOGRÁFICA

Cochrane, Teresinha Maria Cavalcanti
Análise comparativa das atividades de fomento mercantil (Factoring) no Brasil e na Itália e o reflexo na qualidade das divulgações contábeis / Teresinha Maria Cavalcanti Cochrane. -- São Paulo: FEA/USP, 2002.
253 p.

Dissertação – Mestrado
Bibliografia

1. Contabilidade 2. Factoring 3. Agências de fomento
I. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.

CDD – 657

À minha mãe Creusa (in memorian),
dedico este trabalho

AGRADECIMENTOS

A elaboração de um trabalho dessa natureza sempre deixa o autor eternamente grato a um longo rol de pessoas que, de diferentes formas, foram responsáveis por relevantes contribuições. A todas elas os meus mais sinceros agradecimentos.

Agradeço à Deus, pela vida, pelas bênçãos, pelo amor e pela misericórdia para comigo, permitindo que realizasse mais um objetivo de vida.

Ao meu filho, neta e nora por tentarem compreender minha total dedicação durante tanto tempo a este trabalho.

Devo agradecimentos ao Prof. Dr. Lázaro Plácido Lisboa, meu orientador, não somente pelas orientação e valiosas sugestões mas principalmente pela amizade e confiança em mim depositada. Aos Professores Dr. Nelson Carvalho e Dr. Jorge Katsumi Niyama meus agradecimentos pelos comentários, contribuições e sugestões inestimáveis.

À Professora Dra. Jacira Tudora Carastan (in memorian), a minha eterna saudade e gratidão.

Quero expressar o meu reconhecimento mais profundo à minha amiga e colega Maria Naiula Monteiro Pessoa, pois sei o quanto se excedeu para me ajudar.

Sinceros agradecimentos às amigas e colegas que de alguma forma colaboraram na execução deste trabalho: Profas. Maria da Glória Arrais Peter, Ruth Carvalho de Santana Pinho, Sandra Maria dos Santos, e Lilian Vieira. Agradecimento especial ao meu "filho" e amigo Stenio da Silva Moreira pela amizade, compreensão e permanente solidariedade.

Agradeço à ANFAC, através de seu Presidente Dr. Luiz Lemos Leite, pelas atenções dispensadas, pela cessão de material de pesquisa e a participação no 82.° "Curso de agente de fomento mercantil (Operador de *Factoring*)"; e à S.M. Factoring Ltda., através de seus dirigentes, e em especial, à Dra. Simone Martins Melo, pela confiança e distinção com que me acolherem na empresa.

Sumário

LISTAS DE FIGURAS

LISTAS DE GRÁFICOS

LISTAS DE QUADROS

LISTA DE TABELAS

GLOSSÁRIO DE SIGLAS

AAA	*American Association of Accountants*
ADIN	Ação Direta de Inconstitucionalidade
AICPA	*American Institute of Certified Public Accountants*
ANFAC	Associação Nacional de *Factoring*
APB	*Accounting Principles Board*
ASOBAT	*A Statement of Basic Accounting Theory*
BACEN	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CDI	Certificado de Depósito Interfinanceiro
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade
CMN	Conselho Monetário Nacional
CPMF	Contribuição Provisória de Movimentação Financeira
COAF	Controle de Atividades Financeiras
CONSOB	*Commissione Nazionale per le Società e la Borsa*

CSLL	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
ECSC	*Europeon Coal and Steel Community*
EU	*European Union*
EUROPAFACTORING	*European Factoring Federation of National Factoring Associations*
FASB	*Financial Accounting Standards Board*
FEBRAFAC	Federação Brasileira de *Factoring*
FCI	*Factors Chain International*
FGTS	Fundo de Garantia de Tempo de Serviço
GAAP	*General Accepted Accounting Principles*
G.U.	*Gazzetta Ufficiale*
IAS	*International Accouting Standards*
IASB	*International Accounting Standards Board*
IBRACON	Instituto Brasileiro de Contadores
IFAC	*International Federation of Accountants*
IFG	*International Factors Group*
IOF	Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou Relativas a Títulos e Valores Mobiliários
IOSCO	*Inaternational Organization of Securities Commissions*
IPECAFI	Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras

IR	Imposto de Renda
IRAP	*Imposta Regionale sulla Attività Produtiva – Imposte di registro e bollo*
IRPEG	*Imposta sul reddito delle persone giuridica*
ISAR	*Intergovernmental working groupe of experts on International Standards of Accounting and Reporting*
ISS	Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza
IQO	International Qualification Organization
NIC's	Normas Internacionais de Contabilidade
ONU	Organização das Nações Unidas
OSSFIN	*Osservatorio sulle instituzioni finanzieri non bancarie*
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Produto Nacional Bruto
RDM	Revista de Direito Mercantil
RF	Revista Forense
RT	Revista dos Tribunais
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
SDE	Secretaria do Direito Econômico
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEC	*Securities and Exchange Commission*
SINFAC	*Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil Factoring dos* Estados do Ceará, Piauí e Maranhão
SFAS	*Statements of Financial Accounting Standards*
STF	Supremo Tribunal Federal
T.U.	*Testo Único*
UNIDROIT	*Institut International Pour L´ Unification Du Droit Privê*

RESUMO

O objetivo do trabalho é contribuir para o aperfeiçoamento do *factoring* no mercado brasileiro, propiciando mudanças no perfil deste segmento, após as reflexões sobre a análise comparativa das atividades de fomento mercantil (*factoring*) no Brasil e na Itália, e o reflexo que a qualidade da divulgação das informações contábeis poderá trazer para o *factoring* brasileiro. O estudo desenvolveu-se a partir da relevância das atividades de *factoring* – ainda iniciante no Brasil – mas em constante expansão ao longo de vinte anos de atuação. Trata-se de uma atividade comercial mista atípica, de execução contínua e cumulativa de serviços, associada à compra de direitos de um contrato de venda mercantil, desenvolvido por uma empresa de caráter comercial. O *factoring* trabalha como intermediador de recursos, que, pelas características atuais do mercado, são dificultados às micro, pequenas e médias empresas – consideradas o público-alvo, na atualidade, para o segmento do *factoring* nacional. Enfocam-se as vantagens e desvantagens da parceria entre as *factoring* e as pequenas e médias empresas nacionais, bem como a formalização básica da referida parceria. Enfatiza-se a expansão do *factoring* no Brasil, inclusive a base da legalidade das operações de fomento mercantil, que são regidas pelo Direito Comercial, garantindo suporte legal e operacional; a caracterização do *factoring*; e a parceria entre as empresas de *factoring* e as empresas-clientes. A contabilidade poderá oferecer relevantes contribuições para o segmento de *factoring* brasileiro através de maiores controle, agilização e segurança na tomada de decisões nas atividades básicas das empresas, e permitirá a consolidação e divulgação de informações contábeis, gerenciais e estatísticas, de forma tempestiva, possibilitando um maior conhecimento das atividades do segmento ao mercado nacional e ao público, em geral. Este trabalho se propõe a auxiliar o setor de *factoring* na busca de uma maior penetração no mercado nacional e na mudança de perfil, fornecendo uma base que permitirá a formação de informações relevantes, objetivando subsidiar as decisões e assegurar a sua eficácia.

Palavra-chave: *Factoring,* Segmento brasileiro de *factoring*, Atividades de Fomento Mercantil.

ABSTRACT

The purpose of the work is to contribute for the improvement of the factoring at the Brazilian market, providing changes in the profile of this segment, after the reflections on the comparative analysis of the activities of mercantile fomentation (factoring) in Brazil and in Italy, and the result that the quality of the disclosure of accounting information can bring for the Brazilian factoring. This study was developed on the relevance of factoring activities - still in its beginning in Brazil – but in growing development for twenty years of its existence. It is a non-typical, mixed commercial activity of continuing and cumulative execution of services, associated to purchase of rights to a sales contract, developed by a commercial type company. The factoring company works as an intermediary of resources, which due characteristics of the existing market are hard to be obtained by the micro, small and medium-sized companies – currently considered the - target of the national factoring segment. The focus is on the advantages and disadvantages of the partnership between the factoring companies and the small and the medium national companies, as well as the basic formalization of such a partnership. The emphasis is on the expansion of factoring in Brazil, including the legal basis of the operations that foster business, which are regulated by Commercial Law, guaranteeing legal and operational support; the characterization of factoring; and the partnership between the factoring and client companies. The accounting will be able to offer relevant contributions to the Brazilian factoring segment through greater control, speed and by taking decisions in the basic activities of the companies, and will allow to consolidate and disclose opportune accounting, managerial and statistical information, that make possible a greater knowledge of the activities of the segment to the national market and the public in general. This work proposes to help the factoring sector in the search for a greater penetration in the national market and in the change of its profile, providing a basis that will allow the formation of relevant information aiming to give support by taking decisions and seeking to assure its effectiveness.

Key word: Factoring, Foment Mercantile, Brazilian Factoring market.

Capítulo 1

CONSIDERAÇÕES SOBRE DELIMITAÇÃO DO TEMA E SUA RELEVÂNCIA

CAPÍTULO 1

CONSIDERAÇÕES SOBRE A DELIMITAÇÃO DO TEMA E SUA RELEVÂNCIA

Conhecimento é aprendizado. A pesquisa científica surgiu pelo labor humano, com o escopo de conhecer a realidade que lhe é apresentada, diminuindo a incerteza e a vulnerabilidade diante dos fatores ambientais. É o homem moldando sua realidade, transformando seu *habitat* de acordo com as suas necessidades e interesses.

Neste contexto, a pesquisa científica representa a busca de conhecimento nas diversas áreas da ciência, através de procedimentos ordenados fundamentados em bases lógicas e técnicas. Em outras palavras, a pesquisa científica está fundamentada em métodos e técnicas que dão o suporte de confiabilidade aos resultados pretendidos.

Através do método científico o pesquisado obtém uma orientação geral sobre como desenvolver um trabalho de natureza científica. De acordo com Trujillo apud Lakatos e Marconi (1995:39):

> "método é a forma de proceder ao longo de um caminho. Na ciência os métodos constituem os instrumentos básicos que ordenam de início o pensamento em sistemas, traçam de modo ordenado a forma de proceder do contista ao longo de um percurso de alcançar o objetivo."

Se o método representa o caminho para se chegar a um determinado resultado (estratégia geral de ação) as técnicas compreendem os procedimentos práticos (táticas) para viabilizar a pesquisa.

O processo de investigação científica tem como base de início o despertar do pesquisador sobre o que conhecer, e um dos pontos a ser analisado é o tema da pesquisa.

Para tanto, o método científico foi desenvolvido como forma de organização e normalização da busca pelo conhecimento. Por meio do método científico, o pesquisador obtém uma orientação geral sobre como desenvolver um trabalho de natureza científica.

De acordo com Asti Vera apud Lakatos e Marconi (1991:126) o tema "é uma dificuldade, ainda sem solução, que é mister determinar com precisão, para intentar, em seguida, exame, avaliação crítica e solução"

Lakatos e Marconi (1991) enfatizam que determinar com precisão significa enunciar um problema, ou seja, determinar o objetivo principal da indagação. O tema de uma pesquisa, portanto, é o assunto que se deseja desenvolver.

Sendo assim, o tema de uma pesquisa é uma proposição até certo ponto abrangente, a formulação do problema é mais específica pois indica exatamente qual a dificuldade que se pretende resolver.

Observa-se que o tema da pesquisa deve ser específico, sem, contudo, perder a relevância, o que tornar-se-á possível mediante um enfoque abrangente e sistêmico.

1.1. Relevância e Viabilidade do Tema

Conforme Martins, G., (1994:20), "o tema será importante quando, de alguma forma, é ligado a uma questão que polariza, ou afeta, um segmento substancial da sociedade. Ou ainda está direcionado a uma questão teórica que merece atenção, isto é, melhores definições, maior precisão."

Asti Vera (1974) afirma que a viabilidade consiste no conceito mais tangível. Significa que deverão ser consideradas as limitações de prazo, de recursos financeiros, da competência do futuro autor da pesquisa, da disponibilidade potencial de informações e do estado da teorização a respeito do tema.

Sendo assim, considerando os aspectos levantados, o estudo que se pretende desenvolver tem como tema: Análise comparativa das atividades de Fomento Mercantil (*Factoring*) no Brasil e na Itália e o reflexo na qualidade das divulgações das informações contábeis.

É um tema que tem repercussão relevante na sociedade, carece de aprofundamentos empíricos, em especial no Brasil.

As empresas de *factoring* são empresas comerciais que prestam serviços de suporte e gestão empresarial à empresa-cliente, conjugados com a compra dos títulos de crédito oriundos de vendas mercantis, no Brasil, entretanto, na Itália são intermediárias financeiras.

Historicamente, as origens das atividades de *Factoring* remontam aos tempos do Império Romano, quando foi criada a figura do *factor*, que tinha por função desenvolver o comércio no vasto território conquistado pelo Sacro-Império Romano. O *factor* era, portanto, um comerciante conceituado, nomeado para colher informações creditícias de comerciantes e transmiti-las entre as regiões longínquas e de diferentes idiomas pertencentes ao Império, tornando viável a incrementação dos negócios, o armazenamento de mercadorias e a realização de cobrança, serviços pelos quais o *factor* recebia uma remuneração.

O *Factoring* moderno surgiu em 1800, nos Estados Unidos, e foi uma importante alavanca para o desenvolvimento americano. Em relação ao papel milenar do *factor*, como empresário comercial prestador de serviços, os americanos adicionaram a compra dos direitos das vendas dos produtos feitos às lojas do comércio existentes nos primórdios do século passado. Nas últimas três décadas, o *Factoring* evoluiu vertiginosamente em 54 países, de acordo com o *World Factoring Yearbook* (2001).

O *factoring* no Brasil surgiu em 1982, em São Paulo, por ocasião da fundação da Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC), entidade privada, cuja finalidade era congregar as empresas de *Factoring,* divulgar os objetivos, vantagens e mercado-alvo. As empresas fundadoras da ANFAC encontravam-se em fase pré-operacional. Com o crescimento das atividades, a ANFAC regionalizou a administração das atividades, criando sindicatos e federações.

Segundo *Giovagnoli* (2000), o primeiro operador do mercado italiano, foi a *l'International Factors Italia*, controlada pelo *Banca Nazionale del Lavoro* e criada em 1963.

As primeiras sociedades de *factoring* italianas eram controladas por bancos, entretanto, ocorreu a tendência de ingresso no setor de grandes grupos industriais.

De acordo com as estatísticas da *FCI,* em 2000, a Itália ocupa o segundo lugar das operações internacionais de *factoring* do mundo após o Reino Unido, e o terceiro em volume de negócios, mundialmente, após o Reino Unido e os Estados Unidos, consoante *World Factoring Yearbook (2001).*

Mas o que é realmente *factoring*? Tecnicamente, o instituto do *factoring* é a prestação contínua e cumulativa de serviços de assessoria mercadológica, creditícia, de seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber e a pagar, e de outros serviços. Em síntese: a *factoring* compra o título – duplicatas ou outros títulos de créditos – e dá ao cliente o que ele está mais precisando no momento: dinheiro.

As atividades de fomento mercantil são praticadas exclusivamente com pessoas jurídicas. Referidas operações têm três participantes: a empresa de *factoring*; a empresa que negociou os títulos com a empresa de *factoring*, que é denominada de cedente ou empresa-cliente; e o responsável pela liquidação do título, o devedor, denominado de sacado. O cedente, portanto, sempre terá que ser uma pessoa jurídica, enquanto o sacado poderá ser uma pessoa física ou jurídica.

O ciclo operacional do *factoring* inicia-se com a prestação de serviços e se completa com a compra dos créditos – dos direitos – gerados pelas vendas mercantis que são efetuadas por empresas-clientes. São dois tempos e dois componentes. É, portanto, uma atividade mercantil atípica, complexa, contínua, de parceria e que deve ser gerida por pessoas competentes e qualificadas.

O público alvo das empresas de *factoring,* são quase na totalidade as micro e as pequenas e médias empresas (PMEs). que têm fundamental importância econômica e social para a economia brasileira, uma vez que são fontes representativas de geração de emprego e renda no País. Na Itália, o seu público alvo são as PMEs, em especial, indústrias.

Observa-se que tais empresas são importantes para o Brasil, embora não recebam o tratamento adequado, exceto aquelas que se beneficiam dos serviços prestados pelo Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e pelos bancos estatais, com discreta participação, inexistindo, portanto, no mercado financeiro uma maior preocupação e atenção às suas necessidades básicas de suprimento de capital de giro, em volume e nível de taxas, fornecimento de serviços de orientação ou suporte à gestão empresarial.

Surge, portanto, uma relação de parceria no mercado entre as empresas de *factoring* e as micro e as PMEs, seja no Brasil ou na Itália, em que as *factoring s*ão uma ótima oportunidade para aquelas empresas, pois prestam não apenas orientação à gestão empresarial, fornecendo uma maior visão conceitual das atividades inerentes, como também concedendo capital de giro para que possam produzir, gerando resultados com a rentabilidade dos negócios e, consequentemente, emprego e renda.

Diante desse cenário de falta de apoio governamental a esse segmento produtivo, surgem as empresas de *factoring* fornecendo serviços de orientação na gestão empresarial, além da compra de créditos oriundos de vendas

mercantis a prazo. Suprem, portanto, a necessidade de capital de giro para que as micros e as PMEs possam produzir e gerar renda e emprego.

O *factoring* usado de acordo com a legislação pertinente, e observando-se os benefícios previstos para as atividades de fomento mercantil, poderá tornar-se instrumento capaz de dinamizar e expandir as micro e as pequenas e médias empresas e, consequentemente, trazer benéficos efeitos para a economia nacional, tendo em vista aquelas empresas representarem, no caso do Brasil, segundo o SEBRAE (2001), aproximadamente, 75% dos investimentos instalados no país. Pode-se afirmar que o fomento mercantil é uma alternativa para o crescimento econômico, sendo, portanto, um instrumento anti-recessivo.

O *factoring* corretamente praticado, em nível macroeconômico, gera benefícios para as micro, pequenas e médias empresas, segmento da economia brasileira mais afetado pelos efeitos da inflação, sob a forma de redução dos custos operacionais, aumento de liquidez, elevação do grau de alavancagem e diminuição de custos financeiros.

O fomento mercantil, no Brasil, é uma atividade que não se encontra regulamentada e seus fundamentos são regidos, basicamente, pelos princípios do Direito Comercial, garantindo suporte legal e suporte operacional.

A propósito de o *factoring* não estar disciplinado, Luz (1999:280) afirma:

> "No Brasil, como de resto em quase toda parte, o Direito positivo não prevê nem houve qualquer preocupação em discipliná-lo. Em 1982, o Banco Central, reconhecendo e denunciando a existência no *factoring* de características financeiras, emitiu a Circular de n. 703, enquadrando as pessoas físicas e jurídicas que atuassem no setor sem ser instituição financeira na mesma responsabilidade penal. Ante a reação esboçada por essas empresas, recuou, revogando-a, através da Circular n. 1.359/88."

Ao contrário do Brasil, o factoring italiano encontra-se regulamentado, existindo legislações e normativos específicos expedidos pelo Judiciário, Ministérios competentes, *Banca d' Italia* e *ASSIFACT.*

A Contabilidade, como principal sistema de informações de uma empresa, tem por objetivo fornecer aos usuários informações úteis, relevantes e dirigidas, visando facilitar avaliações para que possa tomar decisões e realizar análises com segurança. Gera, portanto, informações contábeis capazes de satisfazerem as necessidades básicas dos usuários.

O objetivo principal da Contabilidade e das Demonstrações Contábeis e Relatórios delas emanados é o fornecimento de informações econômicas e financeiras relevantes para atender as solicitações diferenciadas de usuários.

Torna-se necessário, portanto, que se tenha um conhecimento do modelo decisório de cada usuário para poder atender a todos os usuários em qualquer tempo e lugar.

Definidos os objetivos da Contabilidade delimita-se o ambiente em que irá atuar, ou seja, tem-se que armar uma estrutura apta a atingi-los. O ideal seria poder partir dos objetivos, explicitar os postulados e detalhar os princípios, as normas e os procedimentos.

Ao se enfocar os objetivos da Contabilidade, urge que se analisem conceitos e o campo de atuação, considerando-se que os Princípios fornecem os meios para que sejam atinjidos os objetivos a que se propõe.

A credibilidade das informações e demonstrações contábeis das empresas de fomento mercantil *(factoring)*, no cenário nacional, pode ser afetada pela falta de harmonização contábil bem como pela ausência de comparabilidade daqueles documentos quer nacional ou internacionalmente.

Diante da expansão considerável do número de empresas de *factoring* atuando no mercado brasileiro, torna-se necessário que se proceda a essa harmonização contábil, objetivando sejam elaboradas informações contábeis harmônicos, de qualidade e com credibilidade, que virão contribuir e somar esforços para que as atividades de fomento mercantil sejam estudadas e

analisadas pelo próprio setor, pelos demais setores empresarias, econômicos e financeiros nacionais, pela sociedade, enfim, pelo público, em geral, que assim passará a ter amplas e constantes informações da atividade de *factoring.*

Pode-se afirmar que o sistema contábil bem gerenciado não trará apenas benefícios relacionados com as informações contábeis, em geral, mas também possibilitará à empresa gerir informações gerenciais, econômicas e financeiras além da elaboração de informes estatísticos tanto para controle do órgão que congrega o setor quanto para organismos governamentais econômicos e/ou financeiros nacionais e internacionais, destacando-se, ainda, a sociedade empresarial brasileira e o público, em geral.

A contribuição do trabalho, no processo de harmonização das práticas contábeis nas empresas de fomento mercantil/*factoring* objetiva gerar informações visando suprir os modelos decisórios e assegurar a escolha das melhores alternativas na tomada de decisões dos administradores além de proporcionar subsídios à ANFAC para a consolidação de informações e/ou demonstrações contábeis harmonizadas, a exemplo do que ocorre com a *ASSIFACT,* visando controlar, harmonizar e analisar as atividades de fomento mercantil das empresas associadas, em todo o território nacional e fornecer também subsídios para estudos que possam fortalecer e incentivar o segmento no País.

Dispondo de planejamento contábil que objetive a harmonização no controle interno de diferentes empresas de *factoring*, o setor poderá disponibilizar informações contábeis e financeiras, e relatórios administrativos ou contábeis individualizados e/ou consolidados.

Á propósito, a *EUROPAFACTORING*, em 1998, por ocasião da realização de sua Assembléia anual quando foram discutidos os rumos da atividade de *factoring* no mundo, foram criados dois grupos de estudos, um deles com o objetivo de estudar e elaborar um plano contábil padronizado para as sociedades de *factoring* filiadas às suas respectivas associações nacionais, integrantes daquela Federação, consoante Leite (1998); o outro grupo para realizar estudos sobre a securitização de recebíveis financeiros.

1.2. Caracterização do Problema

Consoante Severino, citado por Pereira (2000), a caracterização de um problema a ser solucionado consiste no primeiro passo da pesquisa científica. Entretanto, prossegue aquele autor, uma preocupação que antecede a formulação do problema é a escolha do tema ou assunto, que normalmente restringe-se a uma determinada área de conhecimento em que a pesquisa deverá ser empreendida.

"Problema é uma dificuldade, teórica ou prática, no conhecimento de alguma coisa de real importância, para a qual se deve encontrar uma solução" Lakatos (1991b:159).

Martins (1990), na conceituação do problema de pesquisa, afirma que o investigador enfrenta o desafio de responder com precisão às questões:

- que fazer?
- Por que fazer?

Pode-se afirmar que a tarefa pode parecer ser simples, entretanto é um dos desafios para aqueles que pretendem dedicar-se a esse mister.

O principal objetivo da Contabilidade é fornecer informações úteis e relevantes objetivando que seus usuários possam efetuar análise e avaliações bem fundamentadas para o processo decisório.

Para bem cumprir aquele objetivo é imprescindível que se utilize de normativos com idêntica linguagem para os profissionais, estudiosos, pesquisadores e usuários e assim será garantida uma maior consistência de quaisquer informações contábeis.

No Brasil, as normas contábeis são emitidas pelos Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Lei Societária, Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON), e Secretaria da Receita Federal, além de outros órgãos que cuidam de ramos específicos de atividade.

No cenário internacional, as principais entidades normatizadoras, consoante Lisboa (1995) são *International Accounting Standards Board (IASB), Financial Accounting Standards Board (FASB),* ONU (através do *Intergovernammental working groupe of experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR)* e *European Union (EU).*

Lisboa (1995:7) enfatiza que,

> "A recente postura política que objetiva colocar o Brasil entre as nações do chamado primeiro mundo torna necessários que as normas de Contabilidade vigentes para as empresas que aqui operam se aproximem daquelas internacionais. A tendência de globalização da economia, por outro lado, também aponta na mesma direção."

Os referidos comentários coincidem com o esforço que vem sendo desenvolvido pelos *experts* em Contabilidade que tratam da normatização contábil das empresas transacionais, sendo que o IASB conta com a participação de representantes brasileiros, conforme Lisboa (1 995).

O estudo da situação-problema a ser desenvolvido visa obter resposta e pode ser resumida em uma pergunta:

Quais contribuições que a Análise comparativa das atividades de Fomento Mercantil (*Factoring*) no Brasil e na Itália e qual o reflexo na qualidade das divulgações das informações contábeis poderiam impactar o segmento brasileiro?

Para que se possa responder a pergunta, devem ser definidos os objetivos do desenvolvimento do tema.

1.3. Objetivos para o Desenvolvimento do Tema

Objetivo Geral

O presente trabalho tem como objetivo basicamente responder à pergunta que sintetiza o problema, enfocando as atividades, operacionalização

e fundamentação legal das atividades de *factoring* no Brasil; o principal objetivo da Contabilidade; as atividades de *factoring* no Brasil e na Itália, comparando-as para fins de análise; e por fim identificar se o segmento italiano poderá ser considerado *benchmark*[1] para o segmento brasileiro no que se refere à qualidade das informações contábeis.

Objetivos Específicos

- Abordar as atividades, operacionalização e fundamentação legal do fomento mercantil (*factoring)* no Brasil;
- Enfocar o principal objetivo da Contabilidade, caracterizando os seus usuários e a harmonização nacional e internacional das informações e demonstrações contábeis;
- Comparar e analisar as atividades de fomento mercantil (*factoring*) brasileiro e italiano, objetivando subsidiar o reflexo que a qualidade das informações contábeis poderão causar no segmento brasileiro.

1.4. Hipóteses

A colocação do problema desencadeia a formulação da hipótese geral, que constitui inicialmente uma solução provisória do problema, a ser testada no decorrer do raciocínio, conforme Pereira (2000:2).

"Formulado o problema, com a certeza de ser cientificamente válido, propõe-se uma resposta 'suposta, provável e provisória' , isto é, uma hipótese". (Lakatos e Marconi, 1991 a: 127).

Richardson (1999) assevera que uma função importante das hipóteses é a determinação da adequação de determinadas teorias como fundamentos explicativos.

[1] "melhor indicador de desempenho, quantidade e qualidade." Pinho (1997:201)

Para que se possa responder ao questionamento relativo ao problema formulado, a hipótese básica com que se irá trabalhar é:

A estrutura do segmento de *factoring* no Brasil e na Itália são equivalentes.

As hipóteses secundárias, a seguir alinhadas, são deduções da hipótese básica assumida:

a) quanto à regulamentação geral e contábil;

b) Definição de autoridade fiscalizadora;

c) Caracterização;

d) Forma de constituição

e) Modelo de gestão;

f) Educação do setor;

g) Tipos de *factoring* negociados;

h) Cláusulas contratuais negociadas (*pro-solvendo e pro soluto*);

i) Remuneração de negociações de crédito;

j) Disponibilidade de Informações;

k) Divulgação de Informações Contábeis

1.4. Metodologia da Pesquisa

A metodologia adotada, na elaboração do presente trabalho, de acordo com a tendência específica da pesquisa, está fundamentada em diferentes técnicas.

De acordo com Lakatos e Marconi (1991:107), técnicas "são consideradas um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma

ciência; são, também a habilidade para usar esses preceitos ou normas, na obtenção de seus propósitos."

As técnicas correspondem, portanto, à parte prática de coleta de dados. Apresentam duas grandes divisões: documentação indireta, abrangendo a pesquisa documental e a bibliográfica, e documentação direta.

Conforme Fachin (1993), os tipos de pesquisas mais utilizados são as bibliográficas, de laboratório e de campo. Mattar (1994) adota, dentre muitas, uma classificação dos tipos de pesquisa, desmembrando-os em pesquisas conclusivas e pesquisas exploratórias.

Consoante os objetivos de cada pesquisa são adotados diferentes tipos de procedimentos para coleta e análise de dados. O conhecimento da diversificação dos tipos de pesquisa permite que se busque uma melhor definição da pesquisa que se deseja implementar, assim como dos instrumentos a se utilizar para a consecução do intento.

As pesquisas conclusivas, segundo Mattar (1994), são caracterizadas por possuírem objetivos bem definidos, terem procedimentos formais e serem bem estruturadas e dirigidas para a solução de problemas ou avaliação de alternativas de cursos de ação. Já a pesquisa exploratória visa prover o pesquisador de um maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva. Nessa última trata-se, portanto, de pesquisa apropriada para os primeiros estágios da investigação, quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão do fenômeno por parte do pesquisador são, geralmente, insuficientes ou inexistentes. Os métodos utilizados pela pesquisa exploratória compreendem os levantamentos em fontes secundárias, levantamentos de experiências, estudo de casos selecionados e observação informal.

Segundo Gil (1996) existem dois tipos de classificação: quanto aos objetivos e quanto aos procedimentos. Quanto aos objetivos, as pesquisas podem ser exploratórias, descritivas e explicativas; quanto aos procedimentos, dentre outras, são pesquisas bibliográficas, documentais, experimentais, de levantamentos.

O critério da análise não está fundamentado exclusivamente nos objetivos, conceitos e normativos, aos quais estão subordinadas as informações, relatórios e demonstrações contábeis das empresas de fomento mercantil *(factoring)*, no Brasil, mas também nas atividades, operacionalização e fundamentação legal do segmento, bem como uma análise comparativa entre o instituto do *factoring* do Brasil e da Itália.

Para o desenvolvimento desse estudo utilizou-se basicamente a bibliografia existente sobre os assuntos a serem enfocados, citada no final do trabalho. A princípio serviu-se da pesquisa documental e bibliográfica, ou seja, coletou-se dados da literatura existente: de periódicos e outras publicações técnico-científicas locais, nacionais e internacionais; artigos diversos coletados de jornais e outras publicações técnico-científicas; monografias, dissertações e teses sobre o assunto e de áreas afins ou assemelhadas; legislações; bem como analisou-se relatórios e demonstrações contábeis elaborados pelo segmento nacional e internacional. Parte relevante do material consultado foi obtido via meios eletrônicos de divulgação, principalmente pelo fato de ser um assunto relativamente novo em termos de estudos científicos.

Referindo-se ao tema relacionado ao instituto de fomento mercantil/*factoring,* Melo, S. M., (2000:8) assevera:

> "Este tema não foi tão fácil de ser elaborado, pois, como cita Eco (1999:13), em seu livro 'Como se faz uma tese', os temas contemporâneos são sempre bem mais difíceis pois a bibliografia é mais reduzida e as opiniões do autor moderno ainda são vagas e contraditórias, e a nossa capacidade crítica é falseada; pela falta de perspectiva, tudo se torna extremamente difícil."

O estudo que se pretende desenvolver está consubstanciado em cinco capítulos, sendo o primeiro referente às considerações sobre a delimitação do tema e sua relevância científica.

Nos capítulos dois e três enfocar-se-á o segmento de *factoring* brasileiro. No segundo capítulo abordar-se-á a evolução das atividades de *factoring*, conceituações básicas e características bem como os produtos e serviços que constam do portofólio de uma empresa de fomento mercantil (*factoring)*, isto para que se possa entender a complexidade, as características e as

especificidades das empresas de *factoring* brasileiras e o seu mercado alvo. Tratar-se-á das modalidades e institutos assemelhados, bem como das vantagens e desvantagens do *factoring*.

Apresentar-se-á, ainda, naquele capítulo, a constituição e estrutura das empresas de *factoring* brasileiras, destacando-se o seu mercado-alvo constituído pelas micro, pequenas e médias empresas, e a parceria existente entre o segmento e as PMEs. Por fim são feitos comentários sobre o Sistema FEBRAFAC/ANFAC.

A operacionalização e a fundamentação legal das atividades de *factoring* serão tratadas no terceiro capítulo. Abordar-se-á inicialmente as generalidades e, a seguir, a formalização de operação de *factoring*, o contrato de fomento mercantil, o risco, o fator de compra de créditos e a comissão "*ad valorem*" incidentes sobre as operações de fomento mercantil.

Será enfocada, ainda, a problemática da falta de regulamentação das atividades de *factoring,* as definições legais e doutrinárias que embasam o conceito de *factoring* e a análise de dois projetos de lei dos oito que ora tramitam no Congresso Nacional.

Tais projetos de lei expressam a preocupação de ser corrigida a lacuna existente pela ausência de uma lei que regule as atividades praticadas no País pelas empresas de fomento mercantil que operam na órbita do mercado financeiro, o que tem gerado distorções nessa prática comercial.

A falta de regulamentação e de fiscalização de empresas de *factoring* tem permitido a entrada de empresas inidôneas, restando às empresas sérias defender-se por meio da Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC) e da instituição do Código de Ética, Disciplina e Arbitragem instituído por aquela Associação.

A importância das informações e demonstrações contábeis, principal objetivo da Contabilidade bem como sua harmonização e divulgação são abordados no capítulo quatro.

Por fim, no quinto capítulo, apresenta-se a análise comparativa das atividades do fomento mercantil (*factoring*) brasileiro e italiano e o reflexo na qualidade das divulgações das informações contábeis brasileiras. Inicialmente, são abordadas considerações básicas para desenvolvimento do capítulo; as informações e demonstrações contábeis brasileiras e italianas. Quanto ao segmento italiano, apresenta-se breve histórico, a legislação e normativos, as fontes e definições das informações estatísticas e contábeis, o balanço, e por fim, a análise comparativa entre os dois segmentos. O capítulo termina com algumas considerações adicionais julgadas necessárias.

Finalmente, apresentar-se-á um resumo das principais observações sobre o trabalho, com a comprovação da validade das hipóteses formuladas ou sua justificada recusa.

Objetiva-se, portanto, contribuir para o aperfeiçoamento do desempenho e viabilizar mudanças no perfil do segmento brasileiro, possibilitando um maior conhecimento da atuação das empresas de *factoring* no mercado nacional através de divulgação de informações e demonstrações contábeis harmonizadas e atualizadas.

Capítulo 2

AS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (FACTORING) NO BRASIL

Sumário

CAPÍTULO 2

AS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*) NO BRASIL

2.1. O *Factoring* no Brasil

As atividades de *factoring* vêm se desenvolvendo aceleradamente desde os primeiros anos da década de sessenta nos quatro continentes. Tal avanço ocorreu com os principais produtos e serviços ofertados, tornando-se o *factoring* uma das doze principais fontes de financiamentos de capital de giro, segundo Fortuna (1999) e Assaf Neto e Silva (1997). É indiscutível, na atualidade, a importância do segmento no mundo e, no Brasil.

Pode-se considerar que existem dois momentos distintos relacionados com as atividades de *factoring,* ou seja, *o factoring* antigo e o *factoring* moderno. Denomina-se antigo porque as transações eram realizadas exclusivamente objetivando a compra de créditos oriundos de vendas mercantis a prazo, inexistindo quaisquer tipos de prestação de serviços. O *factoring* moderno representa, na realidade, uma nova fase do *factoring*, assim definido por ocasião da realização da Convenção Diplomática de Ottawa, no Canadá, em 1988, quando foi debatido e analisado entre representantes de mais de cinqüenta nações presentes, que o *factoring* é uma atividade econômica com o objetivo de fomentar o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, além de fornecer o suporte técnico necessário de que carecem.

2.1.1. Evolução Histórica

Universalmente consagrado como uma atividade comercial e um mecanismo de livre iniciativa empresarial, o *factoring* é uma prática milenar que significa fomento mercantil ou comercial.

Antes de 2000 anos a.C., portanto, nos primórdios da civilização ocidental, Hamurabi, Rei da Babilônia, fez gravar em um bloco de pedra, como parte do "Código de Hamurabi", fórmulas de gestão comercial e normas que regulamentavam os procedimentos do comércio.

Conforme Castro (2000), Leite (2001) e Markusons (1997), pesquisadores foram buscar no "Código de Hamurabi" as origens históricas das instituições financeiras bancárias e de outras atividades comerciais relacionadas com o crédito, como o *factoring*. Pode-se, portanto, afirmar que as origens do *factoring* datam de tempos imemoriais.

Fran Martins (1999:549) afirma que "A origem da faturização ou *'factoring'* remonta à mais longínqua antigüidade quando, na Grécia e Roma, comerciantes incumbiam a agentes (*factors*), disseminados por lugares diversos, a guarda e venda de mercadorias de sua propriedade."

O comércio, naquela época, pressupunha confiança – crédito – e a forma de obter e transferir recursos para terceiros surgia como necessidade da comercialização de mercadorias e foi utilizada pelos povos antigos tais como caldeus, babilônicos, fenícios, etruscos, gregos e romanos, entre outros, que faziam comércio no Oriente Médio e no Mediterrâneo, ainda segundo Leite (2001).

De acordo com Markusons (1997: 15-16):

> "Antes que uma instituição jurídica propriamente dita, o *factoring* é uma prática comercial dos tempos modernos, ainda que, pesquisando sua origem, invoquemos o escritor *William Hillyer (Keys to Business Cash. Origin of Factoring. Traced Back to Ancient Babylon, Barron's ocotober, 20, 1941)*, que nos informa haver, na cultura neobabilônica dos caldeus, uma rudimentar

> modalidade de *factoring*, posto que alguns comissários garantiam a seus comitentes a cobrança de seus créditos comerciais em troca do pagamento de uma comissão estipulada."

Observe-se que na história de todos os povos que desenvolveram os mais distintos tipos de economia, sempre houve uma imensurável preocupação com o risco dos negócios.

Todos que praticam atos de comercialização, desde a mais remota origem da humanidade, sempre souberam que a expansão de seus negócios estava estritamente ligada à existência de linhas de crédito que estavam obrigados a conceder à clientela, conforme enfatiza Leite (2001).

Os fenícios dominaram o comércio do Mediterrâneo e chegaram à Península Ibérica, por volta do ano de 1200 a.C., oportunidade em que desenvolveram em larga escala o seu comércio.

Diante dos riscos inerentes ao ato de comercializar, os fenícios criaram as factorias em face da premência de redução de riscos de crédito. Nestas ficavam os seus representantes, ou seja, os seus agentes no mercado de seus negócios que, além da diminuição dos riscos, objetivavam uma maior expansão de negócios e relações comerciais.

Os romanos construíram um dos maiores Impérios da História Universal e, para manter a hegemonia do poder nos territórios conquistados, organizaram a sua economia expandindo as relações comerciais por todas as regiões de seu vasto território. Estabeleceram, em pontos considerados estratégicos em seu império, a figura do *factor*.

Historicamente, as origens das atividades de *factoring*, portanto, remontam aos tempos do Império Romano, quando foi criada a figura do *factor*, que tinha por função desenvolver o comércio no vasto território conquistado pelo Sacro-Império Romano.

O *factor* era um agente comercial escolhido entre prósperos e conceituados comerciantes da região e nomeado como representante do Império Romano, encarregando-se de promover o comércio local e colher

informações creditícias sobre outros comerciantes e transmiti-las entre as regiões longínquas e de diferentes idiomas pertencentes ao Império, incrementando os negócios, recebendo e armazenando mercadorias provenientes de outras praças, e realizando cobrança. Pelos serviços prestados, o *factor* recebia uma remuneração, assevera Leite (2001).

Na Idade Média apareceu uma espécie de cooperativa ou agremiação cuja finalidade era diluir riscos entre os comerciantes associados.

Na época dos grandes descobrimentos, em que a Espanha, a Holanda, a Inglaterra, a Itália – Veneza – e Portugal lideraram o comércio internacional com as conquistas de territórios ultramarinos, Portugal estabeleceu, em suas colônias da Ásia e da África, as factorias.

Nos Estados Unidos, quando ainda colônia da Inglaterra, os *factors* administravam os estoques de produtos para os seus proprietários no continente europeu, comercializavam os produtos, e garantiam o pagamento como agente *del credere*. Motivados pelas grandes distâncias, os ingleses também passaram a utilizar os serviços dos *factors*, objetivando expandir os seus negócios.

Leite (2001) afirma que, na prática, vigorava uma relação fiduciária entre os vendedores e os seus representantes comerciais, integrados no sentido de parceria.

Historicamente a Inglaterra tem sido considerada a pátria do *factoring*, e Leite (2001) afirma que o *factoring* foi objeto de disciplina legislativa, em 1823. O *Blackwell Hall*, de Londres, organizado, em 1837, pela indústria têxtil, em especial de lã, é considerado o verdadeiro lugar de origem do *factor*. Ao comércio de produtos têxteis, exportados pela Inglaterra para a América, há de ser dada especial atenção, visto a sua importância ser tamanha, ao ponto de torná-lo conhecido como *cotton factor ou textile factor*.

Diante do exposto, quanto às origens históricas, pode-se concluir que, como negócio, o *factoring* teve suas origens na Inglaterra. Leite (2001) afirma que o termo *factoring*, na primeira metade do século XVI, indicava uma

operação comercial especial praticada por um *factor* – agente mercantil – que vendia as mercadorias de seus fornecedores, em seu próprio nome, contra o pagamento de uma comissão.

Os precários serviços de comunicações, lentas e difíceis, em épocas remotas, dificultavam a agilidade das transações comerciais e assim o produtor, em geral, e os exportadores, em particular, enviavam, em consignação, seus produtos para o agente mercantil que os vendia e, comunicada a venda, eram despachados diretamente para o comprador final.

Os exportadores (proprietários) necessitavam de representantes de seus interesses econômicos, que iriam operar nas novas colônias e na Europa, em quem pudessem confiar de forma total e irrestrita. Assim as mercadorias a serem vendidas eram custodiadas nas casas de comércio dos *factors* que, posteriormente, ao vendê-las, prestavam contas aos proprietários e recebiam uma comissão pelo serviço prestado.

Com o passar dos anos, no século XIX, os *factors* prosperaram de tal sorte que passaram a pagar à vista aos seus fornecedores o valor das vendas por estes efetuadas, antes mesmo de os compradores lhes pagarem. Substituíam assim o comprador, pagando à vista ao fornecedor, melhorando o padrão e qualidade de serviços e do crédito e efetuando a cobrança junto ao comprador final.

Tal mudança veio facilitar as relações comerciais tanto para fornecedores como para vendedores dos produtos através dos serviços prestados pelos agentes mercantis, profundos conhecedores dos comerciantes locais e de toda sua tradição creditícia e que, portanto, não queriam perder as vantagens e benefícios do serviço prestado.

Leite (2001:29) comenta que:

> "Foi assim que surgiu 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."

Ao se iniciar a década de 60, conforme enfatiza Leite (2001), o *factoring* era um fenômeno exclusivamente americano. O *factoring* desenvolveu-se, nos Estados Unidos, em nível nacional; entretanto a crescente expansão da economia americana e o conseqüente desejo de maior expansão comercial, objetivando o crescimento de seus negócios em nível internacional, com a abertura de empresas de *factoring* no exterior, levaram as empresas daquele segmento a se interessar por outros mercados, tendo sido o europeu o mais visado.

Com a constante expansão dos negócios internacionais americanos, para os exportadores surgiam as possibilidades de riscos e insolvência dos credores, advindo assim a necessidade de controle para a avaliação de suas relações comerciais internacionais.

A constituição de empresas de *factoring* para operarem no exterior possibilitaria, além da expansão deste segmento, a obtenção de maiores resultados, a difusão das técnicas de gerir créditos oriundos de exportações, e a prestação de serviço de qualidade seria uma solução para os exportadores americanos da época, preocupados com o risco e a insolvência dos credores. Assim, teriam a possibilidade de realizar os seus negócios *com baixíssimos riscos, ou até mesmo sem riscos,* além de um maior controle de seus negócios internacionais.

Foi constituída a *International Factors Group (IFG)*, uma *holding* suíça, que se estabeleceu em Londres com a finalidade de criar empresas de *factoring* nos principais países europeus. Essa foi uma iniciativa do *First National Bank of Boston*, em colaboração com o *Comercial Bank* e uma *Confirming House.*

Posteriormente foram criadas a *Walter Heller*, de Chicago, que se estabeleceu também na Europa; e *a Factor Chain International (FCI)* , com sede em Amsterdam. Esta é uma associação aberta formada de companhias de *factoring* de todos os continentes.

A participação dos bancos no capital das empresas de *factoring* na década de 60, nos Estados Unidos, foi sem dúvida um estímulo para a expansão do *factoring*, naquele país e, de forma indireta, internacionalmente.

Tal iniciativa levou a uma tendência de comercialização de serviços, pelo *factoring*. Isto ocorreu através do suprimento de recursos, mas ao longo do tempo, os bancos retiraram sua participação no capital das empresas de *factoring* e passaram a tê-las como clientes.

Assegura Leite (2001) que, nesse período, iniciou-se a implantação do *factoring* americano na Europa. Idêntica opinião tem Markusons (1997) ao informar ter sido na década de 60 que ocorreu o desenvolvimento do instituto do *factoring*, na Europa.

O *factoring* moderno teve o seu desenvolvimento nos Estados Unidos. Consoante Melo S. M. (2000:36),

> "O *know-how* americano foi originalmente introduzido no Reino Unido em 1960, porém iniciativas similares ocorrem nos países europeus do Oeste. Algumas empresas fizeram *joint-venture* com grandes empresas americanas de *factoring*, enquanto outras tomaram iniciativas independentes, que foram tomadas pelos bancos comerciais locais".

O *factoring* tornou-se um grande sucesso na Europa em decorrência do *know how* oriundo dos Estados Unidos e exportado para aquele continente. Existem mais de trezentas empresas de *factoring*, na atualidade, no mercado europeu, incluindo os mercados emergentes da Europa Central e do Leste Europeu.

Melo S. M. (2000: p.40) enfatiza que,

> "Existem dois grandes grupos de *Factoring*, o *Factors Chain International (FCI)* e *International Factors Group (IFG)*, os quais efetuam trocas de *know-how* para os membros das associações internacionais de *factoring*, visando melhorar o nível de profissionalismo, com o objetivo de unificar e padronizar os procedimentos operacionais internacionalmente. Com o apoio dessas associações, muitas empresas de *factoring* tiveram a

capacidade de redirecionar seus esforços para o desenvolvimento interno e externo de suas atividades".

Na última reunião anual do IFG, realizada em Vancouver, Canadá, em maio de 2001, o Brasil se fez representar. O principal assunto discutido foi a fusão do IFG, com sede na Holanda e do FCI, com sede na Bélgica, tendo como objetivo criar a maior cadeia de *Factoring* Internacional global, com regras padronizadas, para serem utilizadas universalmente por todos os seus associados. Em reunião a ser realizada em Sidney, Austrália, em outubro de 2002, deverá ser selada a fusão.

A seguir, pode-se observar na Tabela 1, a quantidade de empresas filiadas ao *Factoring Chain International (FCI),* ano 2000:

Tabela 1 – Quantidades de Empresas Filiadas ao *Factors Chain International (FCI)*

Continentes	Número de Empresas Filiadas	%
Europeu	343	52,53
Asiático	192	29,40
Americano	083	12,72
Oceânico	024	03,67
Africano	011	01,68
Total	653	100,00

Fonte: *World Factoring Yearbook* - 2001

Conforme Leite (1999), o *factoring* moderno, quando foi exportado dos Estados Unidos para a Europa, era um mecanismo com mais de um século de sucesso na América; portanto, suas técnicas e configurações foram absorvidas pelos países anglo-saxões e, ao longo dos anos, pelos demais países europeus.

O *factoring* moderno surgiu nos Estados Unidos, no século XIX, como já enfocado anteriormente, e foi uma importante alavanca para o desenvolvimento americano. Em relação ao papel milenar do *factor*, como

empresário comercial prestador de serviços, os americanos adicionaram a compra dos direitos das vendas dos produtos feitos às lojas do comércio existentes nos primórdios do século passado.

No Brasil, as atividades de *factoring* tiveram início em 11 de fevereiro de 1982 com a fundação da Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC), na cidade de São Paulo, contando apenas com onze empresas filiadas para enfrentar as vicissitudes de uma atividade ainda desconhecida no mercado interno. Ocorreram resistências e restrições ao *factoring,* causando empecilhos à expansão do segmento, inclusive as das empresas já existentes no País. Em janeiro de 2001 existiam setecentas e três empresas associadas, todas sociedades mercantis, legalmente constituídas e estabelecidas, que seguem as normas contidas no código de ética bem como os procedimentos recomendados pela ANFAC (2001).

Conforme Rizzardo (2000: 28), no Brasil, "num dado período da prática do *factoring,* vingava o tratamento de instituição financeira, com algumas atividades semelhantes às dos bancos."

Isso significa afirmar que as empresas que atuavam no segmento, com relativa frequência, em especial a partir da década de 1980, tinham suas atividades diversificadas, realizando operações de financiamento de bens móveis e concedendo empréstimos pessoais. (Rizzardo: 2000)

O Banco Central do Brasil (BACEN) através da Circular no. 703, de 16 de junho de 1982, proibiu as atividades de *factoring*. Segundo Rizzardo (2000: 28), "foi o Banco Central além de sua competência. Nem afigurava-se possível trancar uma atividade já desenvolvida, e que se consolidara como instituto na vida econômica."

A propósito, Carlos Renato de Azevedo citado por Rizzardo (2000: 28), afirma:

> "A autoridade governamental viu-se, em duas oportunidades, compelida pelo extinto Egrégio TFR (MAS 99964-RS, DJU de 12.06.86 e MAS 100284-RS, DJU de 21.11.88), a não impedir a constituição dessas empresas voltadas para o *factoring,* eis que tem aquela autoridade apenas autoridade fiscalizadora e não criadora."

A Circular no. 703, de 16 de junho de 1982, do Banco Central do Brasil, segundo Leite (1997:29), "foi um documento infeliz, ambíguo e injurídico, que não definiu nem proibiu o *factoring,* mas atrasou e distorceu a sua prática no Brasil."

Em 1988, o BACEN, através da Circular no. 1.359, de 30 de setembro de 1988, revogou a Circular no. 703/82, que fazia restrição ao *factoring.* Portanto, a partir de então, passou a existir total liberdade para a constituição de empresas de *factoring*, o que levou à expansão do segmento no Brasil.

Com o advento da Lei no. 8.981, de 20 de janeiro de 1995, no art. 28, parágrafo 1°, alínea c, 4, o legislador fez referências às operações peculiares ao *factoring,* traçando os contornos da vocação das empresas de fomento mercantil/*factoring*. A partir da promulgação da Lei, em referência, o Conselho Monetário Nacional (CMN) regulamentou o referido dispositivo legal, através Resolução no. 2.144, de 22 de fevereiro de 1995, editada pelo Banco Central do Brasil.

De acordo com a lei no. 8.981/95, não podem ser legalmente acolhidas no *factoring* transações que não sejam notoriamente mercantis ou de prestação de serviços, revestidas das normas de regime jurídico.

A partir da edição da Resolução no. 2.144/95, do CMN, ficaram bem diferenciados os campos de atuação das instituições financeiras, autorizadas a funcionar por aquela autoridade monetária nacional e o das empresas de fomento mercantil/*factoring*.

Desde setembro de 1988, a atividade de *factoring,* no Brasil, deixou de ser tutelada pelas regras do mercado financeiro. Atualmente é uma atividade essencialmente mercantil que tem como pré-requisito o registro na Junta Comercial, não sendo fiscalizada nem regulamentada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) ou pelo Banco Central do Brasil.

A atividade das sociedades de fomento mercantil/*factoring* tem como pressuposto básico a prestação de uma pluralidade de serviços e, como

conseqüência, a compra de ativos sob as mais variadas modalidades, mediante preço pactuado entre as partes envolvidas.

Consoante Fortuna (1999), o *factor* trabalha com recursos próprios ou os capta através da emissão de debêntures ou *commercial papers,* sempre analisando o custo de oportunidade da operação de *factoring* em relação a outros ativos financeiros.

Outra alternativa citada por Fortuna (1999) é a obtenção de recursos através de uma conta garantida junto aos bancos, tendo como garantia a carteira de contratos mercantis.

Segundo Fortuna (1999:312) " emprestar a uma empresa de *factoring* é uma das atividades bancárias mais disputadas no mercado".

Na atualidade, o instituto do *factoring* assume grande importância entre os estudiosos do Direito, das Ciências Contábeis, da Economia, da Administração e de outras áreas afins, visto ser crescente sua prática no mundo comercial, pois quase 60 países utilizam este instituto. Isso ocorre em face da grande carência creditícia no mundo capitalista, em especial no Brasil, mormente por ser escasso e difícil o crédito concedido pelas instituições financeiras bancárias às micro, pequenas e médias empresas, segmento em que as empresas de *factoring* desenvolvem um importante papel social.

Nesse aspecto, segundo Markusons (1997), relevantes serviços são prestados pelas empresas de *factoring,* pois desenvolvem atividades mistas, ou seja, fomento e compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas ou da prestação de serviços mercantis.

Portanto, o *factoring* desenvolve uma ampla assessoria, não se limitando apenas à compra de seus ativos, ou seja, créditos de seus clientes (sacados). Existe, no caso, uma clara parceria na busca do desenvolvimento econômico, financeiro e social.

A propósito das atividades de *factoring* no País, enfocar-se-á algumas considerações finais.

No período de 1988 a 1998, medida em dólares, a movimentação de recursos financeiros demonstra um crescimento considerável do volume de capital aplicado pelo segmento, em valores relativos e movimentação média anual, por associada da ANFAC, conforme se pode observar na Tabela no. 2, a seguir.

Tabela 2 – Movimentação de Recursos Financeiros/Volume

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

Fonte: ANFAC

Escobar (2001: 41) analisa os resultados constantes da Tabela 2:

> "A taxa efetiva média de crescimento do volume de capital anualmente aplicado, por associada, foi de 110,17% ao ano, em dólares. Por sua vez o crescimento médio anual do capital aplicado foi de magnitude semelhante, mas ainda maior: 140,22% a. a. em dólares".

Continuando, Escobar (2001:41-42) enfatiza: "Considerando-se a relação entre o volume aplicado em *factoring* e o Produto Interno Bruto do Brasil, para o ano de 1997, verifica-se também a importância do volume de operações".

Tabela 3 – Participação do Volume de *Factoring* no Brasil no PIB de 1997 (em bilhões de US$)

Discriminação	*Factoring*	PIB	*Factoring* / PIB
Doméstico	14,70	648,70	2,27
Internacional	00,00	648,70	0,00
Total	14,70	648,70	2,27

Fonte: ANFAC e BACEN
Nota: A preços de 1990
Dados de 1998 a 2000 não disponíveis na ANFAC

Esses indicadores reforçam o crescimento e a percepção do segmento de fomento mercantil no Brasil.

2.1.2. Conceituações Básicas e Características

Consoante Leite (2001), *factoring* não tem tradução precisa para o português, e a origem da palavra *Factoring* é latina e vem do verbo ***facere***, que significa fazer, agir, fomentar, executar, desenvolver.

Portanto: *FACTOR, IS* – terceira declinação – Agente;
FACTOR – Agente Mercantil para os Romanos

Assim, afirma Leite (2001:29), "surgiu o sentido moderno do *factoring*...".

Como já enfocado, historicamente as origens das atividades do *factoring* remontam aos tempos do Império Romano, quando foi criada a figura do *factor* – Agente Mercantil, um prestador de serviços cujas atividades objetivavam desenvolver o comércio do vasto território conquistado pelos exércitos romanos.

Tratava-se, portanto, de um comerciante conceituado e nomeado por dispor de informações sobre a credibilidade e conceito creditício de

comerciantes da região de sua atuação e para transmiti-las para os de outras regiões. Ocorria com referido relacionamento o incremento das vendas. Era ele também o responsável pelo armazenamento das mercadorias e cobrança pelas vendas efetuadas. O *factor* dos romanos era o agente mercantil e a sua atuação, portanto, objetivava a facilitar os contatos com regiões longínquas e de idiomas diferentes. Pela prestação do serviços o *factor* recebia uma remuneração.

Luz (1999) enfatiza que a palavra da língua inglesa *factoring* deriva de *factor*, que, nos primórdios, na Inglaterra, designava corretor. A simples corretagem comercial sofreria nos Estados Unidos surpreendente evolução. Essa é a potencialidade já desenvolvida e conhecida do *factoring*, tanto que factor hoje possui acepção mais abrangente do que há um século atrás. Pode-se alinhar, ao lado de corretor, significados que denunciam a evolução do instituto do Direito Comercial, como, v. g., agente comercial bancário e financiador.

No século passado aconteceu, internacionalmente, a adoção do *factoring* entre as práticas comerciais e bancárias, acrescentando-lhe cada país as idiossincrasias locais, segundo Luz (1999).

A consolidação dos princípios doutrinários do *factoring* se deve ao ***Institut International Pour L' Unification Du Droit Privê (UNIDROIT)***, fundado pela antiga Liga das Nações, em 1926, com sede em Roma, Itália, cujo objetivo era realizar estudos sobre modelos de contratos na área comercial.

Em 1987, em sessão plenária do Conselho daquela entidade, composto por 33 membros de vários países, foram aprovadas as conclusões do relatório final, elaborado pelos técnicos do UNIDROIT, também procedentes de vários países, contendo subsídios sobre a sistemática operacional do *factoring*, inclusive a minuta de um contrato para transações internacionais de *factoring*, que seria objeto da assembléia a ser realizada em Ottawa, Canadá, em maio de 1988.

A Convenção Diplomática de Ottawa se realizou, no período de 19 a 28 de maio de 1988, para discutir os mais variados aspectos relativos ao tema *factoring,* com base nas conclusões dos estudos elaborados no curso de 14 anos. Foi aprovado, em 28 de maio de 1988, o texto de um contrato de *factoring* destinado a negócios entre países. Constituiu-se, portanto, um acordo internacional, de que foram signatárias 53 nações, inclusive o Brasil.

A definição clássica de *factoring* foi aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa, consoante Leite (1997: 35-36):

> "é a prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de crédito, seleção de riscos, de acompanhamento de contas a receber e a pagar e de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, a prazo".

A partir da Convenção Diplomática de Ottawa, conceituou-se *factoring* como sendo uma prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, conjugada com a compra de créditos de empresas resultantes de vendas a prazo, **excluídas as transações de consumo representadas pela compra de produtos destinados ao uso pessoal, familiar ou doméstico.**

O objetivo de transcrever a definição clássica de *factoring* é o de mostrar quais são os tipos de serviços que podem ser prestados por uma empresa com tal tipo de atividade.

Rizzardo (2000:11) limita o escopo das atividades de *factoring* ao conceituar como:

> "uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação."

Para Fortuna (1999), a operação de *factoring* consiste, basicamente, em um sacador (pessoa que vende seu ativo) e uma casa compradora *(factor),*

que fornecerá o dinheiro ao sacador, mediante um deságio sobre o valor de face deste ativo, geralmente uma duplicata. Trata-se, portanto, de uma atividade de prestação de serviço associada à compra de direitos de um contrato de venda mercantil, desenvolvido por uma empresa de caráter comercial.

Para a *First Factoring Academy (2001),* em sua homepage, conceitua:

> "*Factoring* é uma forma simples de financiamento, na qual um pequeno comerciante, que não consegue um financiamento convencional, vende suas contas a receber (faturas), representadas por créditos devidos por seus clientes comerciantes/governo e referentes a vendas de suas mercadorias ou serviços, ao *'Factor'* ou empresa de *Factoring,* mediante um desconto sobre o valor de face do título como forma de não ter que esperar os 30-90 dias normais para que suas faturas sejam pagas. Em resumo, a empresa de *Factoring* ajuda um pequeno empresário a disponibilizar o seu capital de giro, possibilitando pagar suas obrigações coerentes e expandir os seus negócios."

Assim, as empresas de *factoring* são empresas comerciais que prestam serviços a clientes, pessoas jurídicas, conjugada com a compra *"pro soluto" e "pro solvendo"* de crédito oriundo de vendas mercantis.

O *factoring* é instituto do direito comercial. Presta serviços e compra créditos – direitos – de empresas resultantes de vendas mercantis a prazo. A transação do *factoring* é mercantil *"pro soluto" e "pro solvendo"*. É uma compra definitiva em que a empresa de *factoring* assume os riscos de insolvência, no caso de ***"pro soluto";*** e quando permite a recompra do título em caso de insolvência do devedor sacado, no caso do ***"pro solvendo"***. Constatada, porém, a fraude na formação do crédito, terá todo o direito de agir contra a empresa-cliente. Só pode, portanto, ter como cliente pessoas jurídicas.

O debate do *factoring* no Brasil tem sido encarado, até a atualidade, sob a perspectiva das conseqüências das distorções que existem tanto em função de conceitos equivocados e estereotipados e do desconhecimento de sua operacionalidade, como da atuação de alguns que se travestem de *factoring* para simular negócios, acobertar ilicitudes e promover planejamento

tributário com objetivos de sonegação, conforme enfatiza Coêlho e Derzi (1999).

Como foi enfatizado, além da compra de créditos das empresas-clientes oriundos das vendas mercantis, as empresas de *factoring* prestam serviços, tais como:

- prestação de serviços de assessoria financeira;
- prestação de serviços de assessoria mercadológica;
- prestação de serviços de assessoria contábil;
- prestação de serviços de assessoria jurídica;
- gestão de crédito;
- administração de contas a pagar;
- administração de contas a receber.

Observa-se, diante da conceituação de *factoring,* que não se trata apenas de atividade referente à concessão de créditos. *Factoring* é uma atividade comercial mista atípica, ou seja, **presta serviços e compra créditos** – direitos creditórios – resultantes de vendas mercantis.

Factoring é fomento mercantil porque expande os ativos das empresas-clientes, aumentando as vendas, eliminando o endividamento e transformando as vendas a prazo em vendas à vista.

A empresa de *factoring* coloca à disposição da clientela uma série de serviços não-creditícios. O conjunto de serviços prestados é seguido de fornecimento de capital necessário ao giro dos negócios da empresa-cliente. Isso ocorre por meio da compra dos direitos resultantes das vendas mercantis a prazo.

A atividade de *factoring*, quando realizada com a observância do previsto na conceituação aprovada na Convenção Diplomática, em referência, oferece inúmeras vantagens, de forma especial para as micro, pequenas e médias empresas que procuram e dificilmente obtêm crédito junto às instituições financeiras bancárias por fatores tais como escassez de recursos, não disponibilização de informações contábeis adequadas e confiáveis

(auditadas), altas taxas de juros ou por se tratar de cliente que dá pequeno retorno.

2.1.3. Modalidades e Institutos Assemelhados

Referindo-se às principais modalidade de *factoring* praticadas no Brasil, de acordo com a doutrina especializada, consoante Castro (2000), são as seguintes:

- convencional *factoring;*
- *maturity factoring;*
- *trustee factoring;*
- *import-export factoring*; e
- matéria-prima.

Conforme Fortuna (1999), com base na prestação de serviços, e de maneira mais abrangente, existem quatro tipos de serviços oferecidos via *factoring:*

- Transação com duplicatas;
- Maturity;
- *Over-advanced;* e
- *Trustee.*

Na visão de Leite (2001), partindo-se do pressuposto da prestação de serviços, hoje opera-se o *factoring* no Brasil dentro das seguintes modalidades:

- *factoring* convencional;
- compra de matéria-prima; e
- *trustee factoring*

Essas são as principais modalidades de *factoring*, entretanto, pesquisando outros autores, verificar-se-á um elenco considerável de outros tipos que na realidade não passam de derivações das principais modalidades,

sendo ainda pouco utilizadas pelas sociedades de *factoring* brasileiras. Cita-se Rizzardo (2000:34):

- *Collection type factoring agreement* – apenas cobrança de títulos;
- *Intercredit – a factoring* realiza a cobrança dos títulos não recebidos para ressarcir-se dos adiantamentos efetuados;
- *Open factoring undisclosed factoring – factoring* encoberto, em que o próprio *factor* compra as mercadorias e as revende;
- *Factoring with recourse* – o *factor* pode acionar o faturizado em caso de insolvência do sacado;
- *Non notification factoring* – o sacado-devedor não é notificado da cessão, cabendo ao faturizado receber o crédito e repassá-lo ao *factor*;
- *Old line factor* – apenas compra e venda do crédito;
- *New style factoring* – compra e venda conjugada com serviços; e
- *Accounts receivable financing* – cessão de crédito com garantia.

Enfocar-se-ão, a seguir, algumas considerações acerca das modalidades mais utilizadas no país, já mencionadas, que são:

- *Factoring* Convencional;
- Compra de Matéria-Prima; e
- *Trustee Factoring*.

A ***Factoring* Convencional** consiste na aquisição à vista de títulos de crédito que representam as vendas mercantis realizados a prazo. Trata-se, portanto, de transferência dos títulos por parte da empresa-cliente à empresa de *factoring* através de contrato de fomento mercantil, assinados pelas partes envolvidas.

Leite (2001:33) conceitua a *factoring* convencional como

> "a modalidade que consiste na prestação de serviços em caráter contínuo, realizada pela sociedade mercantil, conjugada com a compra de créditos (direitos) ou ativos representativos de vendas mercantis realizadas a prazo, mediante a venda (cessão, alienação) desses direitos, por suas empresas-clientes contratantes."

Factoring convencional, de acordo com Castro (2000:32),

> "é aquela modalidade em que se verifica com a compra, através de cessão "*pro soluto*", dos créditos decorrentes de vendas mercantis a prazo, mediante a cobrança de um fator. A sociedade de fomento mercantil assume o risco do negócio, eis que não terá, a princípio, o direito de regresso contra o vendedor do título de crédito, caso este não venha a resgatá-lo no vencimento."

A aquisição de títulos de crédito é realizada mediante a cobrança do fator, pela empresa de fomento mercantil, recebendo a empresa-cliente o valor líquido da transação.

Segundo, ainda, Castro (2000), referida modalidade traz traços semelhantes ao financiamento bancário, principalmente com relação ao fim a que se destina o recurso recebido pelo vendedor do título. Esta é a modalidade mais utilizada no Brasil.

Sobre a **Compra de Matéria-Prima,** Leite (2001:33) enfatiza:

"A compra de matéria-prima consiste na negociação promovida pela sociedade de fomento mercantil, junto a fornecedores de matéria-prima, insumos ou estoque, para atender à empresa-cliente nas necessidade de desenvolvimento de seus negócios."

Consoante Castro (2001:34), na modalidade de compra de matéria-prima,

> "a empresa-cliente, interessada na aquisição de matéria-prima/insumo, envia carta à sociedade de fomento mercantil, discriminando as características dos bens a serem adquiridos, em quantidade, espécie e valor, e com a devida qualificação do fornecedor. Em seguida, a sociedade de fomento mercantil entra em contato com a empresa fornecedora da matéria-prima/insumo,

> autorizando o seu fornecimento e responsabilizando-se pelo pagamento à vista, através de emissão de duplicata a prazo sacada contra a empresa-cliente, mediante o devido aceite".

Nesta modalidade, a empresa-cliente interessada na aquisição de matéria-prima e/ou insumos solicita a contratação da operação através de carta-proposta discriminando as características, quantidades, espécies e o valor, e indica o fornecedor. Aprovada a proposta, a *factoring* autorizará a aquisição.

O **Trustee *Factoring*** foi criado no Brasil em 1988 e compreende a gestão financeira das empresas-clientes.

É também uma das modalidades mais utilizadas no Brasil de acordo com Leite (2001) que assevera ser uma operação de prestação de serviços de tesouraria, acompanhamento de contas a receber e a pagar, no qual a sociedade de fomento mercantil é mandatária de sua empresa-cliente contratante para gerenciar suas contas a receber e/ou a pagar.

Prosseguindo sobre *trustee factoring,* Castro (2000:33) afirma:

> "O termo *trustee* origina-se de fidúcia, confiança, e é justamente isto que, na modalidade *trustee factoring,* deve verificar-se entre a sociedade de *factoring* e a empresa-cliente, pois aquela passa a dirigir e administrar as contas desta, a assessorar na seleção de compradores e de riscos e a planejar a expansão de seu negócio, além de comprar os créditos decorrentes das vendas mercantis. Enfim, envolve uma parceria entre as partes, podendo trazer resultados significativos para as pequenas e médias empresas..."

Em síntese, pratica-se no Brasil apenas o ***factoring* doméstico**, existindo, apenas, uma única empresa no País que pratica o *factoring* exportação mas com limitações.

A propósito do ***factoring* exportação** far-se-á algumas considerações julgadas cabíveis. Inicialmente, o *factoring* exportação foi oferecido como um produto para satisfazer as necessidades das empresas-clientes do *factoring* doméstico e foi implantado no âmbito internacional mais recentemente do que este.

Trata-se de um mecanismo moderno e ágil, inédito no Brasil, mas praticado em 56 países, em especial na Europa e no Extremo Oriente.

Vale registrar, de acordo com Leite (2001:349):

> "que a *Factors Chain International (FCI)*, situada na Holanda, e a *International Factors Group (IFG)*, situada na Bélgica, coordenam e certificam a idoneidade das operações de importação e exportação de suas empresas afiliadas. Segundo o relatório do *World Factoring Yearbook*, elaborado pela *FCI*, fariam parte desse mercado 708 empresas que movimentaram US$ 529 bilhões em 1998."
>
> **Nota – Atualização dos dados com base no *World Factoring Yearbook* (2001): "... 986 empresas movimentaram 642 bilhões de euros em 2000."**

A vocação histórica do *factoring* é o mercado internacional. Objetiva facilitar a comercialização no exterior de bens produzidos pelas empresas-clientes. O Brasil não tem tradição e nem autorização para o segmento praticar o *factoring* exportação razão pela qual não ocorreu o seu desenvolvimento.

Saliente-se que o governo brasileiro tem meta a atingir de US$100 bilhões de exportações para 2002, e poderia contar com o esforço das pequenas e médias empresas, que respondem por 60% da mão-de-obra empregada no País, representando, portanto, 21% do PIB. Entretanto, desde o ano 2000, tramita no Banco Central do Brasil processo para aprovação da operacionalização do *factoring* exportação, o que importa em se afirmar que deverá haver um incremento inicial no segmento de pelo menos vinte por cento no volume de negócios, conforme informações da ANFAC (2001).

O segmento está aguardando a liberação por parte do BACEN para que as empresas de *factoring* sejam autorizadas a financiar aos micro, pequenos e médios exportadores brasileiros que têm dificuldades de exportar os bens produzidos por suas empresas.

Conforme Stéfano (2000), existem atualmente várias linhas de crédito que financiam a exportação de grandes empresas e um programa governamental voltado para as micro empresas. Entretanto, para as PMEs, nada existe, razão pela qual o segmento de *factoring* pretende preencher esse espaço.

Em referência ao assunto, informa, ainda, Stéfano (2000) que, de acordo com a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a meta do Programa Especial de Exportações (PEE) é elevar a receita do Estado do Ceará, nas vendas externas, dos atuais US$ 400 milhões anuais para US$ 1 bilhão, o que significa um incremento de 150%.

A ANFAC (2001) estima que será com a participação das *factoring* no incentivo à exportação, que ocorrerá um crescimento de vinte por cento, em todo o País, até o final do ano 2002.

Após terem sido abordadas as modalidades de *factoring,* com enfoque especial sobre as mais utilizadas no País, enfocar-se-ão os **institutos assemelhados** ao instituto do *factoring.*

Apesar daquele instituto ter características que o aproxima de outros institutos, não se pode confundi-los, pois cada um tem suas características próprias e específicas.

De acordo com Rizzardo (2000:39):

> "Embora se tenha dito que o *factoring* constitua um contrato típico, tanto que praticamente conceituado pelas Leis 8.981, 9.065 e 9.249, todas de 1995, não possui uma total individualidade ou originalidade nos elementos componentes. Mais que quaisquer outros institutos, serve-se de figuras jurídicas já consagradas em nosso direito. Justamente por isso suscita dúvidas e até equívocos na solução dos litígios originados de sua aplicação".

Objetivando esclarecer quaisquer dúvidas e equívocos, enfocar-se-ão os principais institutos assemelhados ao *factoring* com suas respectivas características, tecendo-se considerações sobre diferenças bem como comparações.

Proceder-se-á a análise e conceituação de institutos afins para que se possa obter a perfeita individuação, ou o delineamento dos contornos do instituto do *factoring.*

Pode-se afirmar que são considerados institutos similares ao *factoring:*

- Cessão de Crédito, ou de Títulos de Crédito;
- Desconto Bancário;
- Empréstimo (Mútuo); e
- *Forfaiting.*

Far-se-á algumas considerações sobre referidos institutos similares objetivando sejam ressaltadas as diferenças existentes.

Consoante Castro (2000:41), "**cessão de crédito** é entendida como a transferência do direito de crédito, de natureza civil e comercial, a terceiro".

Rizzardo (2000:39) afirma que cessão de crédito, ou de títulos de crédito é "a figura jurídica mais parecida e aproximada do *factoring*".

Assevera ainda Rizzardo (2000) que o direito brasileiro disciplina a transferência de crédito a um terceiro. De acordo com os ditames do direito civil brasileiro, a cessão de créditos é a transferência do crédito representado pelo documento negociado.

Observe-se que o Código Civil brasileiro expressa a possibilidade desta figura, consoante os arts. 1.065 a 1.078.

De acordo com o art. 1.065: "O credor pode ceder o seu crédito, se a isso não se opuser a natureza da obrigação, a lei, ou a convenção com o devedor".

O art.1.073 do Código Civil prevê:

> "Na cessão por título oneroso, o cedente, ainda que se não se responsabilize, fica responsável ao cessionário pela existência do direito ao tempo em que se lho cedeu. A mesma responsabilidade lhe cabe nas cessões por título gratuito, se tiver procedido de má-fé."

"Salvo estipulação em contrário, o cedente não responde pela solvência do devedor". (art.1.074, Código Civil Brasileiro).

Ressalte-se que a cessão de crédito obedece às regras contidas no Código Civil, destacadas a seguir:

- O cedente, ainda que não se responsabilize formalmente, fica responsável junto ao cessionário pela existência do direito ao tempo em que se deu a cessão;
- A cessão de crédito poderá ser onerosa ou gratuita;
- O cedente não responde perante o cessionário pela solvência do devedor.

Pelas regras constantes no Código Civil Brasileiro, observa-se que parte das regras concernentes à cessão de crédito são válidas para o *factoring*, podendo-se assim afirmar que aumenta a semelhança entre ambos.

Leite enfatiza (2001:262):

> "A aquisição de créditos das empresas-clientes não exaure o conteúdo do *factoring* cujo ciclo operacional inicia-se com a comprovada prestação de serviços de natureza contábil, administrativa, de marketing e outros. É uma das formas admitidas de contrato por parte do direito comercial – vendas mercantis – arts. 191 a 220 – e não, portanto, um único crédito (um direito *lato sensu*) enfocado sob a ótica do instituto civil da cessão de crédito – arts 1.065 a 1.078 do Código Civil. A função do *factoring* ultrapassa os limites da cessão de crédito".

Consoante Carlos Alberto Ghersi, citado por Castro (2000:42) e Rizzardo (2000:39), "a cessão de crédito é a espinha dorsal da constituição técnica do *Factoring*".

Embora existam várias semelhanças e até coincidências de tratamento, entretanto, a cessão de crédito não engloba todo o conteúdo de *factoring,* como se demonstrará, a seguir:

Quadro 1 – Cessão de Crédito X *Factoring*

Cessão de Crédito	***Factoring***
Objetivo é restrito.	Objetivo muito mais amplo. Não apenas a cessão de crédito é seu objeto, abrangendo a prestação de serviços à empresa - cliente.
Pode ser onerosa ou gratuita	Sempre onerosa.

Fonte: Adaptado: Rizzardo: (2000: 40 - 41); Castro : (2000: 42)

O instituto do **desconto bancário** pode ser considerado o causador das grandes dificuldades e adversidades passadas pelo segmento de fomento mercantil/*factoring* na trajetória de seu reconhecimento e regulamentação jurídica.

Durante longo tempo, o instituto do *factoring* foi indevidamente confundido com o do desconto bancário, o que o levou a ser equiparado às instituições financeiras nacionais, e como conseqüência foi concluído pelo Banco Central do Brasil que as empresas daquele segmento estavam realizando atividades que fugiam ao previsto na Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964. Isso levou o BACEN, através da Circular no. 730/82, a proibir as atividades de *factoring* no País.

Trata-se, portanto, o desconto bancário de um instituo com estreito relacionamento com o *factoring*. Considerado por Rizzardo (2000:41) como "Talvez em um grau de maior identidade quanto ao ramo de atividades".

Apresentar-se-á, a seguir, algumas considerações referentes a semelhanças e diferenciações sobre os dois institutos ora enfocados, objetivando maiores esclarecimentos sobre o assunto:

Quadro 2 – Desconto Bancário X *Factoring*

Desconto Bancário	***Factoring***
Cobra uma remuneração denominada taxa de juros.	Cobra uma remuneração chamada fator.
Cessão do título e o recebimento do valor nele constante, diminuída a **taxa de juros** entre a data da transação e a do vencimento.	Cessão do título e o recebimento do valor nele constante, diminuído o **fator** entre a data da transação e a do vencimento.
Mantém o direito de regresso, pois a cessão é *pro solvendo*.	Adquire os títulos de crédito *pro soluto* e pro solvendo. Mantém o direito de regresso no *pro solvendo* e deixa de ter o direito de regresso no *pro soluto*.
Inexiste a prestação de serviços	Existe a prestação de serviço, acrescendo-se a remuneração pelo serviço executado.
Incidência do IOF	Incidência do ISS
Utiliza capital de terceiros para comprar os créditos dos clientes.	Utiliza recursos próprios para a aquisição dos direitos de créditos da empresa que os cederem.

Fonte: Adaptado: Leite (2001) Rizzardo: (2000: 41 - 42) Castro (2000:44)

Observe-se que por ocasião do V Congresso Nacional de *Factoring,* realizado em São Paulo, no período de 14 a 16 de outubro de 1999, a ANFAC enfatizou a idéia de estudar a viabilidade de implementar a transação *"pro solvendo"* ou com direito de regresso, inédito no Brasil. Em assembléia, naquela oportunidade, foi aprovado pelos 317 associados presentes ao evento, o estudo em referência, tendo sido o principal tema debatido no Painel sobre Prática Jurídica que aconteceu no dia 15 de outubro, daquele ano.

Após os estudos procedidos e com base em fundamentos jurídicos atuais, jurisprudências, decisões do Poder Judiciário e sem ferir os dispositivos legais que balizam o segmento do *factoring*, no País, concluiu-se que

inexistem quaisquer normas restritivas que proíbam a prática do direito de regresso, tendo sido aprovado e lançado, em 10 de maio de 2001, o novo modelo de contrato de fomento mercantil que permite a cláusula *"pro solvendo"*.

De acordo com os arts 1.248 até 1.264 do Código Civil brasileiro, existem dois tipos de empréstimos, a saber:

- Comodato; e
- **Mútuo.**

O comodato é o empréstimo gratuito relativo à coisas não fungíveis. O **mútuo** é o empréstimo relativo à coisas fungíveis.

Quando foram enfocadas as modalidades de *factoring*, observou-se que o *factoring* convencional pode representar um adiantamento de créditos, mas jamais se poderá afirmar ser um empréstimo, um mútuo ou empréstimo de dinheiro.

Atente-se para o detalhe de que, no mútuo, o tomador do referido empréstimo se compromete a devolver o que lhe foi emprestado em um determinado prazo, ou seja, devolver o que lhe foi emprestado, bem como o acréscimo da taxa de juros, após o transcurso de determinado prazo. Observe-se que o tomador não negociou com o banco a venda de títulos de créditos.

No *factoring* é transparente que se consuma a transação do crédito. A empresa de *factoring* paga pelo título recebendo uma remuneração pela atividade, além de uma compensação pelo risco do não recebimento do valor, ou seja, o fator cobrado, proporcional ao vencimento e ao risco do título negociado. Tal não ocorre com o mútuo, tendo em vista que a remuneração vem expressa e refere-se a taxa de juros cobrados.

Esta semelhança entre o instituto do *factoring* e do mútuo ocorre, em especial, quando a sociedade de fomento mercantil apenas adquire os direitos de crédito da empresa sem a existência de qualquer prestação de serviços.

O comércio exterior busca tecnologia e modernas técnicas de sistemas de informações, mas também necessita de novas idéias, que coloca em prática ao longo do tempo.

Afirma Rasmussen (1986) terem sido os banqueiros europeus inovadores na aplicação de recursos financeiros e sofisticados métodos na promoção do comércio internacional, sendo portanto quem iniciou inovadoras técnicas de modelos financeiros como:

- *Counter Trade;*
- ***Forfaiting;***
- *Factoring;*
- *Export Credit Guarantee; e*
- *Leasing Sistems.*

Referidas técnicas financeiras e mercantis inovadoras surgiram dos *"think tanks"* financeiros da *City of London*, do sistema financeiro suíço e dos centros bancários da Alemanha, e tratam de abrir novas portas para o exportador do chamado terceiro mundo.

Na década de setenta, a Comunidade Financeira Internacional, liderada pelos bancos suíços e bancos ingleses, começou a desenvolver sistemas financeiros alternativos para permitir a continuação do *"boom"* econômico mundial.

Três métodos inovadores, segundo Rasmussen (1986), foram experimentados para dar assistência ao comércio internacional:

- *Counter Trade;*
- ***Forfaiting; e***
- *Factoring.*

Afirma Rizzardo (2000) que o *forfaiting* é uma figura recente no comércio exterior, ligada ao exportador, pela qual os bancos adquirem títulos vinculados à exportação.

De acordo com Rasmussen (1986:39), "*Forfaiting* nada mais é que a compra de instrumentos de crédito, vinculada à exportação a prazos médios por uma instituição bancária sem contingências judiciais, no futuro, para o exportador".

A operação, portanto, está ligada ao comércio exterior, constituindo uma aquisição dos créditos resultantes desta atividade, com maior penetração nos países onde os importadores não gozavam de grande credibilidade nos momentos de instabilidade econômica.

No Brasil, o sistema *forfaiting* é quase desconhecido, mas sem dúvida, poderia ser uma alternativa viável, assim como o *counter trade* e o *factoring*, no portfólio operacional dos grandes bancos brasileiros, especialmente o Banco do Brasil, para assistir ao exportador brasileiro na sua luta em conquistar os mercados internacionais, assevera Rasmussen (1986).

Castro (2000) afirma que o *forfaiting* é muito assemelhado à figura do *export factoring*, tendo em vista que ambos transacionam títulos de crédito vinculados à exportação.

Pode-se afirmar que o *forfaiting* é, na realidade, uma transação na qual uma instituição financeira bancária adquire títulos de crédito decorrentes da realização de vendas ao exterior – exportações – , com vencimento a prazo e sem direito de regresso contra o exportador que o negociou, no caso de insolvência do importador.

Analisando-se as definições sobre o instituto do *forfaiting*, conclui-se que se assemelha deveras com o instituto do *factoring;* entretanto, existem diferenças consideradas fundamentais entre os dois institutos, que serão descritas, a seguir:

Quadro 3 –*Forfaiting* X *Factoring*

Forfaiting	***Export Factoring***
Prazo: até 7 anos.	Prazo: até 90 dias.
Bens negociados no exterior; os créditos decorrem de exportações de bens duráveis de alto valor	Bens negociados no exterior; os créditos decorrem de exportações de bens não duráveis.
É uma atividade financeira exclusiva de bancos.	É uma atividade comercial praticada por sociedades de fomento mercantil.

Fonte: Adaptado de Rasmussen

Rasmussen (1986: 61) enfatiza, a respeito do assunto,

> "O sistema de financiamento chamado de *factoring* tem aspectos similares ao sistema de *forfaiting*, com duas diferenças primordiais:
>
> - prazo das operações; e
> - A falta de exclusão da responsabilidade dos endossantes."

Rizzardo (2000:48) é categórico quando afirma que houve um equivoco sobre a última diferença mencionada por Rasmussen, conforme a seguir:

> "O *factoring*, pela essencialidade de sua conceituação, envolve a compra de faturamento, ou de títulos de crédito, não restando qualquer direito de recebimento de valor correspondente junto aos endossantes, ou vendedores, ou clientes, no caso de impossibilidade de satisfação junto aos devedores."

É de se lembrar que, desde o ano 2000, tramita no BACEN solicitação para operar o *factoring* exportação, no Brasil, de acordo com a ANFAC, estando o segmento aguardando a aprovação daquela autoridade monetária.

Concluindo, pode-se afirmar que o *factoring* tem natureza mercantil mista, subordinando-se às normas dos Códigos Comercial (arts. 191 a 220) e

Civil (arts. 1.216 e 1.065 a 1.078), entre outros diplomas específicos, a citar a Lei no.5.474/68.

Portanto, consoante Coêlho e Derzi (1999:88),

> "O fomento mercantil não é operação financeira ou mesmo simples compra de faturamento. É um instituto jurídico que se acerca, se aproxima, se avizinha, se abeira do instituto da cessão, do desconto, da antecipação, do adiantamento bancário e de uma série de contratos análogos, mas não se identifica com nenhum deles. O fomento mercantil se sintetiza em uma unidade orgânica e variável segundo a forma operacional adotada, proporcionando às empresas-clientes uma gama de vantagens que devem contribuir para otimizar a gestão delas. Esta é a realidade que não pode ser ignorada, tanto que a Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) no. 2.144/95 esclareceu que qualquer operação realizada por empresas de *factoring* que não se enquadre no conceito legal, e que caracterize operação privativa de instituição financeira, constitui ilícito administrativo e criminal".

Leite (1999:371) enfatiza a respeito do assunto:

> "Mais uma vez vale frisar e repisar que o fomento mercantil é um instituto jurídico que se acerca, se aproxima, se avizinha, se abeira e chega perto do instituto da cessão, do desconto, do empréstimo, do mútuo, da antecipação e do adiantamento bancário e de uma série de contratos análogos, mas com nenhum deles se identifica O fomento mercantil se sintetiza em uma unidade orgânica e variável segundo a forma operacional adotada, proporcionando às empresas-clientes uma gama de vantagens que devem contribuir para otimizar a gestão delas".

Após ter sido abordada a similaridade entre o *factoring* e os institutos afins, foram feitas considerações e análises sobre o assunto enfocado, entretanto far-se-á, ainda, algumas observações finais na tentativa de que o assunto se não for esgotado pelo menos possibilite um juízo da realidade do fomento mercantil/*factoring* no Brasil.

A empresa de *factoring* é proibida, por lei, de fazer captação de dinheiro no mercado para emprestar; portanto, a realização de operações de *factoring* com características privativas de instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil é tratada, por aquele Banco, como mercado

marginal, enquadrável, portanto, nos arts. 17, 18 e 44 da Lei no. 4.595/64, e no art. 1° da Lei no. 7.492/86.

Quem capta e empresta dinheiro é Banco – comercial ou múltiplo – que depende de autorização do Banco Central do Brasil para funcionar. Qualquer atividade legalmente definida como exclusiva de Banco não pode ser praticada sem autorização daquela autoridade monetária nacional. Quem a pratica, portanto, responderá processo administrativo e criminal conforme Resolução no. 2.144, de 1995, do CMN.

Na realidade, o *factoring* trabalha como intermediador de recursos, tomando dos bancos, os recursos que, pelas características atuais de nosso mercado financeiro, são dificultados aos micro, pequenos e médios tomadores. Concentra uma carteira de número considerável de tomadores e, depois, pulveriza esses recursos entre uma clientela, fornecendo, além do dinheiro, o acesso à assessoria financeira e à prestação de serviços. O custo dessas prestações de serviços varia, para o tomador, entre 0,5 e 3% do valor total da operação, conforme Fortuna (1999).

A empresa de *factoring* não pode devolver o contrato para o vendedor original da mercadoria, já que não tem o direito de regresso e não pode parcelar os pagamentos. Isto quando a transação for "*pro soluto*". Entretanto, desde maio de 2001, as sociedades de fomento mercantil estão realizando também transações "*pro solvendo*", quando foi aprovado e passou a ser utilizado o novo modelo de contrato de fomento mercantil.

Referida atividade tem no País um órgão de classe, a ANFAC, que divulga todos os dias uma taxa representativa de compra dos créditos, como orientação para os seus associados. É o que se denomina *fator*.

O Brasil participa ainda do acordo internacional que estabelece as condições sob as quais o *factoring* será praticado e reconhecido como atividade de fomento mercantil, firmado com o UNIDROIT, em maio de 1988, por ocasião da Convenção Internacional de *Factoring* realizada por aquele Instituto.

Evidente que é da eficiência da empresa de *factoring* em operar com uma instituição financeira bancária que irá depender o *fator* pela qual estará adquirindo os contratos mercantis junto aos seus clientes, podendo-se, portanto, afirmar que a taxa de desconto de duplicatas praticada por aquelas instituições sempre irá funcionar como um parâmetro de referência para o *factoring.*

O *fator*, segundo Fortuna (1999), é o resultado de uma série de contas, pois considera a própria formação de preços de compra dos direitos de crédito, as taxas de juro praticadas no mercado e outros custos como despesas administrativas e impostos, além da margem de lucratividade.

A atividade de *factoring* ou fomento mercantil difere das atividades das sociedades bancárias. Seu objeto pertence ao campo econômico muito mais que ao financeiro, conforme enfatiza Rizzardo (2000:6)

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

De acordo com Escobar (2001:31):

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

A empresa interessada deverá observar e avaliar se os custos desses serviços são compensadores, bem como a sua capacidade de organizar um departamento financeiro compatível com os negócios a serem desenvolvidos

ou se decidir pela obtenção de capital de giro através de linhas de créditos obtidas de instituições financeiras bancárias.

Enfocar-se-á comparação entre as atividades bancárias e as de uma empresa de *factoring*, quando será observada a ***complementaridade*** de suas atividades:

Quadro 4 – Banco X *Factoring*

Bancos	***Factoring***
• Pratica verdadeira operação de crédito	• Não existe operação de crédito. Trata-se da venda, à vista, de um bem móvel (papel de crédito comercial) e de uma compra, à vista, em dinheiro, desse bem móvel (recebível mercantil). Não é mútuo.
• Capta recursos no mercado e os empresta. Faz intermediação de recursos de terceiros, da poupança popular. É intermediário de crédito.	• Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos. Não opera com recursos captados do público; não coloca em risco a poupança popular.
• Empresta dinheiro que é antecipado ou adiantado. Há direito de regresso; *"pro-solvendo"*	• Coloca à disposição do cliente serviços não creditícios.
• Desconta títulos e concede outras modalidades de empréstimos.	• Não desconta. Compra títulos de crédito ou direitos.
• Cobra juros – remunerando pelo dinheiro por determinado prazo.	• Mediante preço certo e ajustado com o cliente – o "fator" – compra à vista créditos gerados pela venda "pro soluto" e "pro solvendo".
• *Spread* – margem entre o custo de captação e o preço do financiamento.	• *Fator* – na formação do preço são ponderados todos os itens de custeio da empresa de *factoring*.
• Instituição Financeira autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil de acordo com a Lei 4.595/64.	• Não é Instituição Financeira. Exerce exclusivamente atividade comercial mista atípica. Só opera com pessoa jurídica. É cliente do Banco. Regida pelo instituto do direito mercantil.
• Cliente é o seu devedor.	• Sacado é o seu devedor – *"pro soluto"*. Empresa - Cliente é o seu devedor – *"pro solvendo"*
• Imposto sobre Operações Crédito, Câmbio e Seguro ou relativos a Títulos e Valores Mobiliários – IOF •	• Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza – Municipal – cobrado pela prestação dos serviços.

Fonte: Adaptado: Leite (2001:56 - 58); Fortuna (1999:361)

BANCO x FACTORING

São Atividades Complementares, Não Competitivas

Os negócios realizados pelas empresas de *factoring* sinalizam os segmentos da economia que estão sendo beneficiados: indústrias metalúrgicas, de equipamentos eletrônicos/computadores, química, gráfica, de alimentos, de calçados, sucro-alcooleira, transporte, têxteis, serviços e comércio. Destacam-se como principais usuários, de acordo com a ANFAC, as empresas químicas, metalúrgicas e têxteis.

Além dos aspectos legais, existe uma tendência universal para o *factoring,* por ter estrutura leve e ágil, são incompatíveis as atividades de construção civil, agrícolas e governamentais.

Através das Tabelas 4 e 5 e, do Gráfico 1, poder-se-á analisar o direcionamento das operações de factoring no País, bem como a expansão do segmento:

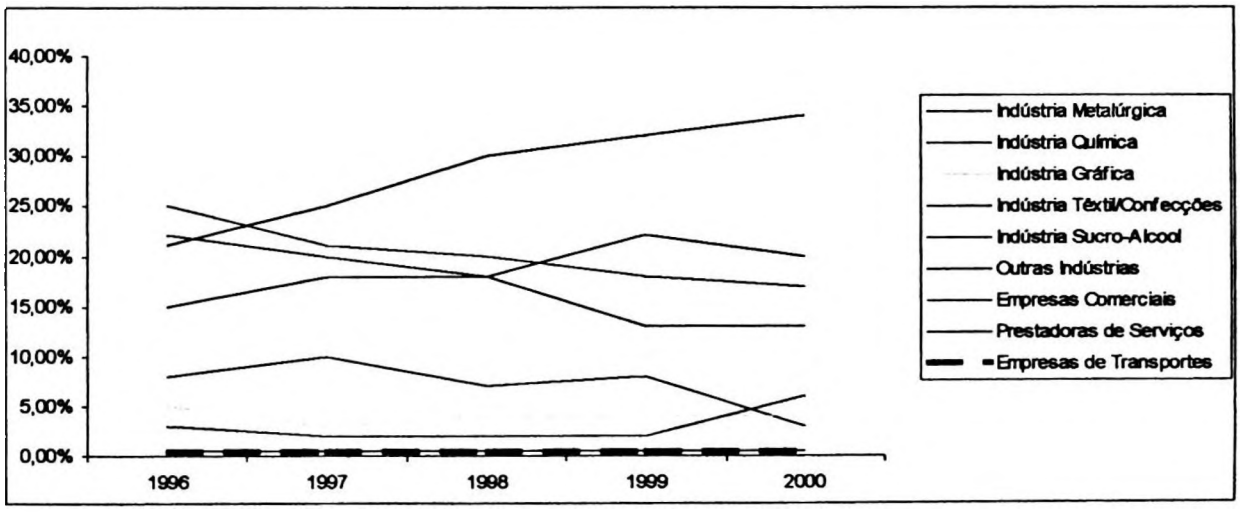
Tabela 4 – Direcionamento das Operações

(%)

Empresas	1996	1997	1998	1999	2000
Indústria Metalúrgica	15	18	18	22	20
Indústria Química	8	10	7	8	3
Indústria Gráfica	5	3	4	4	4
Indústria Têxtil/Confecções	3	2	2	2	6
Indústria Sucro-Alcool	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Outras Indústrias	21	25	30	32	34
Empresas Comerciais	25	21	20	18	17
Prestadoras de Serviços	22	20	18	13	13
Empresas de Transportes	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fonte: ANFAC

Gráfico 1 – Direcionamento das Operações



Fonte: Adaptado ANFAC

TABELA 5 – Evolução e Participação - 1992 a 2000

(%)

Empresas	1992	2000	Variação %
Indústria Metalúrgica	18	20	0,11
Indústria Química	7	3	(0,57)
Indústria Gráfica	4	4	-
Indústria Têxtil/Confecções	2	6	2,00
Indústria Sucro-Alcool	0,5	0,5	-
Outras Indústrias	30	34	0,13
Empresas Comerciais	20	17	(0,15)
Prestadoras de Serviços	18	13	(0,28)
Empresas de Transportes	0,5	0,5	-

Fonte: ANFAC

As Tabelas 6, 7 e 8 e, os Gráficos 2 e 3 possibilitarão uma melhor visão e análise da evolução do fomento mercantil no País, por Região e por Cidades:

TABELA 6 – Evolução do Fomento Mercantil no Brasil – Triênio 1998 – 1999 – 2000 (Número de empresas)

Estado	1998	1999	2000
São Paulo	268	279	256
Rio Grande do Sul	80	79	70
Rio de Janeiro	68	66	68
Paraná	32	36	34
Pernambuco	31	36	39
Santa Catarina	30	33	38
Ceará/Piaui/Maranhão	28	32	40
Bahia/Sergipe	25	31	26
Distrito Federal	17	27	23
Minas Gerais	24	25	22
Amapá/Para/Porto Velho/Rondonia	20	21	21
Mato Grosso / Mato Grosso do Sul	12	18	17
Goias / Tocantins	14	17	17
Espírito Santo	08	15	18
Rio Grande do Norte / Paraíba	06	07	08
Alagoas	08	06	06
Total	**671**	**728**	**703**

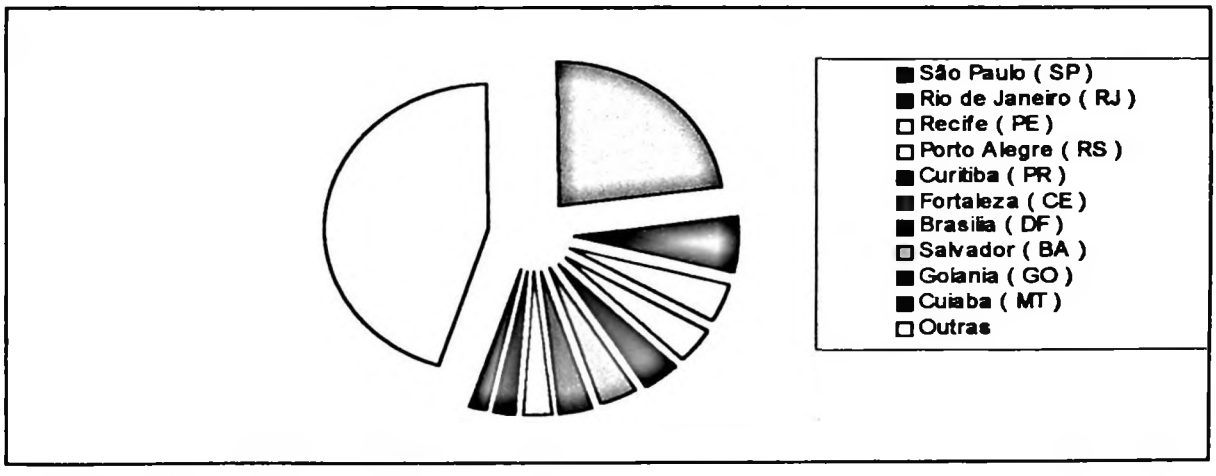
Fonte: Adaptado da ANFAC

Tabela 7 - As 10 Cidades com maior numero de empresas de *factoring*

Cidade	Numero de empresas	Participação (%)
São Paulo (SP)	165	22,95
Rio de Janeiro (RJ)	45	6,26
Recife (PE)	32	4,45
Porto Alegre (RS)	27	3,76
Curitiba (PR)	27	3,76
Fortaleza (CE)	26	3,62
Brasilia (DF)	23	3,20
Salvador (BA)	21	2,92
Goiania (GO)	15	2,09
Cuiaba (MT)	12	1,67
Outras	326	45,32

Fonte: ANFAC

Gráfico 2 – As dez Cidades com maior número de empresas de *factoring*



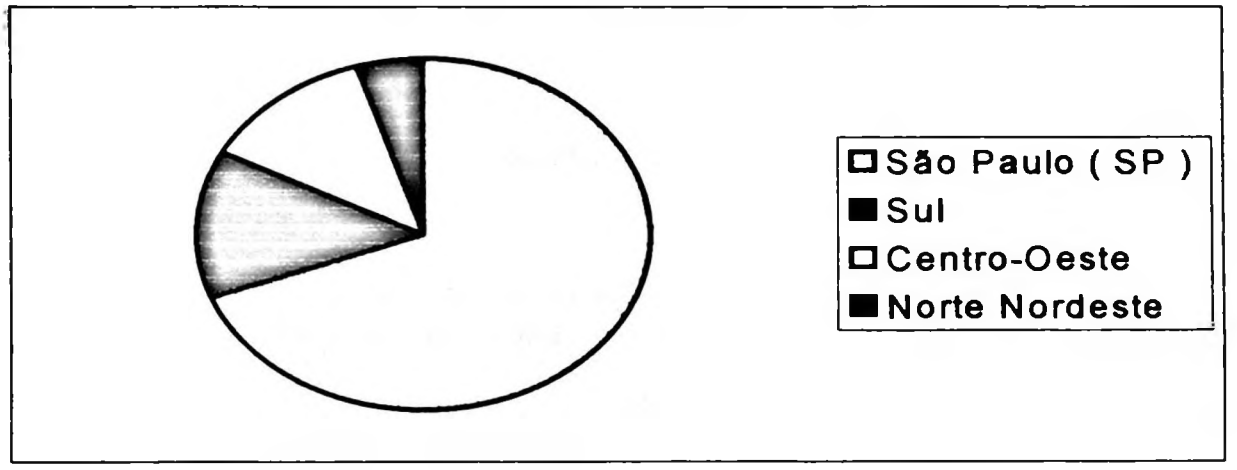
Fonte: ANFAC

Tabela 8 – Volume de factoring por Região em 1999

Região	*Volume em R$ milhões*	*Numero de Empresas*
São Paulo (SP)	13,00	279
Sul	2,525	148
Centro-Oeste	2,362	168
Norte Nordeste	0,871	133
Total	18,758	728

Fonte: ANFAC

Gráfico 3 – Volume de factoring por Região em 1999



Fonte: Adaptado da ANFAC

Cordeiro (2000:1) informa que, de acordo com o SINFAC dos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão, o mercado de *factoring* cearense tem algumas particularidades segundo especialistas do setor. As taxas de desconto ou fator de compra são as menores do país e operam com destaque nos segmentos têxtil, supermercadista e distribuidor de combustíveis e medicamentos. Os usuários do setor são pequenos e médios empresários, chegando a atingir cerca de 80%.

2.1. 4. Vantagens e Desvantagens

A empresa de *factoring* coloca à disposição da clientela uma série de serviços não-creditícios. O conjunto de serviços prestados é seguido de fornecimento de capital necessário ao giro dos negócios da empresa-cliente. Isso ocorre mediante a compra dos direitos resultantes das vendas mercantis a prazo.

A atividade de *factoring*, quando realizada observando-se o previsto na conceituação aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa, oferece inúmeras **vantagens.** De forma especial, por exemplo, quando compram créditos das micro, pequenas e médias empresas, que procuram e não obtêm crédito junto às instituições financeiras bancárias.

Castro (1999), esclarece que os que trabalham no mercado de *factoring* enumeram uma série de vantagens e ressalta que as empresas fazem um verdadeiro serviço de consultoria, orientando o cliente sobre o perfil do mercado financeiro.

Pode-se elencar como **benefícios ou vantagens** do factoring para as empresas-clientes:

- Parceria: aconselhamento ao empresário nas decisões importantes e estratégicas, além das atividades de rotina;
- Menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades rotineiras de pagar, receber e prover recursos, liberando-o para tarefas que considera importantes para melhor gestão empresarial: novos produtos e mercados, maior produção e redução dos custos operacionais;
- Melhor fluxo de caixa, pagando á vista o que o empresário vende a prazo, propiciando a expansão segura das vendas. Transforma, portanto, vendas a prazo em vendas à vista;
- Condições excepcionais de negociação com os fornecedores;
- Crédito ampliado: limite concedido ao sacado. Análise do padrão creditício do sacado-devedor. Eliminação do endividamento;

- Dedicação total à empresa, permitindo aprimorar a produção e a venda e melhorar a competitividade do ramo de negócio;
- Racionalização de todos os custos da empresa-cliente.

Como foi enfatizado, além da compra de créditos das micro, pequenas e médias empresas, oriundos das vendas mercantis, as empresas de *factoring* devem prestar serviços, tais como: prestação de serviços de assessoria : financeira, mercadológica, contábil, jurídica ou outras; gestão de crédito; administração de contas a pagar e a receber.

Quando ocorre a efetivação de uma negociação, é estabelecida uma relação contratual entre o vendedor – fornecedor – e o comprador de um produto, mercadoria ou serviço. O vendedor só vende se o comprador merecer crédito. Efetuada a venda, aparece a empresa de *factoring,* especializada em administrar crédito, à qual, pelo Contrato de Fomento Mercantil, caberá a seleção, a exclusivo critério daquela sociedade, e a aprovação dos títulos de crédito a serem negociados.

A empresa de *factoring* desempenha uma série de funções e atividades integralmente a serviço da clientela que é dimensionada de acordo com o giro dos negócios. Seria uma fórmula de administração financeira e comercial, permitindo, em particular, ao empresário transferir a gestão de eventuais insolvências, usufruindo, em contrapartida, de assistência comercial e dos recursos para atender ao giro normal dos negócios.

Para isso, a *factoring* tem que estar estruturada, objetivando a enfrentar todas as situações que se apresentem junto à empresa-cliente, desempenhando efetivamente o papel de parceira e conselheira. Deve, portanto, oferecer serviços de alta qualidade para otimizar a capacidade gerencial da clientela e acrescer a transformação das vendas a prazo em disponibilidades de caixa, sem aumentar o endividamento.

Como particularidade do *factoring,* como forma de concessão de crédito às empresas-clientes, os recursos são fornecidos sempre proporcionalmente à expansão do giro dos negócios.

Pode-se dizer que os efeitos econômicos refletem-se por todos os segmentos do sistema econômico brasileiro. Os micro, pequenos e médios empresários brasileiros, que gastavam parcela de tempo em busca de financiamentos, poderão, como empresários-clientes de uma empresa de *factoring*, dedicar-se aos negócios. Passarão a administrar a empresa, aperfeiçoando a estrutura administrativa e produtiva, tornando-a mais competitiva e atingindo as metas traçadas, objetivando a otimização do resultado e propiciando o crescimento da organização.

Apesar das **vantagens** descritas, há que se evidenciar as **desvantagens** do instituto do *factoring*.

O *factoring* revela-se, como afirma Rizzardo (2000), uma operação cara e nem sempre conveniente a uma empresa, podendo prenunciar insolvência ou incapacidade financeira.

Quanto ao custo da operacionalização, este poderá implicar em uma elevação de preços a níveis não competitivos e até impraticáveis, o que significa afirmar que a empresa passará a ter dificuldades na colocação de seus produtos no mercado. O *fator* pago poderá contribuir para a diminuição da margem de lucro da empresa ou para o aumentar o preço dos produtos frente aos custos.

Enfatiza ainda Rizzardo (2000) que existiram casos em que os encargos cobrados, englobando juros e comissão pelo risco, sem incluir a correção monetária, chegavam a atingir, vinte por cento ao mês Ressalte-se que até maio de 2001, ou seja, anterior a aprovação da utilização do contrato com cláusula *pro-solvendo*, houve a possibilidade da existência de tais ocorrências. Por conta de tais encargos, infere-se a alta margem entre o custo da mercadoria e o preço na sua colocação junto ao comércio e ao consumidor, constituindo este dado um fator determinante da inflação, proporcionando inclusive a especulação financeira além da formação de uma classe de pessoas parasitas no setor produtivo, causando uma verdadeira sangria na economia das empresas.

Assim, segundo Rizzardo (2000:51), pode-se concluir "que o *factoring,* quando não vem dirigido e controlado, pode levar à descapitalização e à insolvência dos que dele se socorrem".

Pode-se ainda afirmar que relativamente às formas de conseguir o crédito, junto a instituições financeiras bancárias como financiamentos e descontos de títulos, observa-se um custo elevado. Cobram-se taxas de juros, atualização monetária e eventualmente taxas de operacionalização.

O cliente pagará, portanto, o equivalente ao risco, ou à margem de insegurança que suporta o *factor* no que se refere aos devedores insolventes ou que deixam de efetuar o pagamento por razões diversas.

Sobre as **desvantagens** do custo na operacionalização do *factoring*, Leonis, (1997:463), enfatiza:

> "Econômica e financeiramente, diz-se que o custo do *factoring* é caro, tanto em suas comissões como em juros, quando também se pactua o serviço financeiro, não obstante possamos considerar que, com ele, se reduzem os gastos fixos ou estruturais das empresas clientes – que incidem sobre elas tanto em épocas de pleno rendimento como de recessão – e que os bancos somente concedem créditos em função da solvência que lhes merece o prestatário".

Comparato (1998:389) adverte:

> "Em compensação, a faturização é dificilmente aconselhada nas seguintes hipóteses: 1) indústrias que fabricam produtos pouco elaborados, vendidos com baixa margem de lucro unitário (siderurgia mecânica pesada, indústrias petrolíferas, produtos agrícolas e agropecuários); 2) empresas que vendem diretamente ao consumidor; 3) empresas em situação de oligopólio ou de monopólio de fato; 4) empresas com reduzida clientela ou de escasso faturamento".

Isso significa que para aquelas empresas que fabricam ou vendem produtos de destinação popular ou de preços controlados, ou de pouca comercialização e de baixa margem de lucro, não é aconselhável esta técnica de operacionalizar o crédito.

Finalizando as observações, pode-se enfocar os aspectos jurídicos que dificultam uma maior participação do *factoring* no mercado brasileiro em face da inexistência de uma regulamentação específica ou de um claro delineamento dos caminhos judiciais oferecidos. Ressalve-se, entretanto, que, no tocante ao cliente – aquele que vende os créditos – não repercutem os impasses suscetíveis de ocorrerem na empresa de fomento mercantil.

2.2. As empresas de Fomento Mercantil (*Factoring*) e o seu Mercado Alvo

A empresa de *factoring* poderá ser constituída como uma sociedade mercantil, sob a forma de sociedade limitada ou anônima, cuja existência legal se inicia com o arquivamento de seus atos constitutivos na Junta Comercial.

Os procedimentos fundamentais para a constituição de uma empresa de *factoring* têm seu início a partir de um "Projeto Técnico" elaborado pelos responsáveis – futuros sócios ou acionistas – com o assessoramento de técnicos qualificados e com experiência no segmento, objetivando alcançar com êxito a realização futura dos negócios a que se propõem.

Referido Projeto deverá conter as informações e análises capazes de suprir quaisquer dúvidas, além do suporte necessário para apontar os elementos capazes de orientar com segurança as decisões para a constituição dos negócios. Poderá ter a seguinte estrutura:

- Objetivos
- Investimentos
- Recursos Humanos
- Recursos para Operacionalização
- Política de Operacionalização
- Análise Financeira
  - Disponibilidade de Recursos
  - Receitas

- Custos
- Rentabilidade sobre o Capital
- Considerações Finais
- Conclusões

Deverá, portanto, constar em referido Projeto o estabelecimento de objetivos de curto e longo prazos, analisando-se, portanto, as oportunidades, e desenvolvendo as estratégias de ação para a empresa.

Será de fundamental importância a pesquisa de mercado bem como a fixação de normas objetivando atrair clientes potenciais.

As políticas de mercado, de crédito, de controle, de desembolso e de contabilização da empresa deverão ser claramente definidas.

Avaliar e dimensionar os custos deverão ser tarefas criteriosamente analisadas pelos sócios ou acionistas e assessores, objetivando que o custo fixo atinja um índice compatível com a estrutura dos negócios, ou seja, o menor possível, o que contribuirá para o sucesso do empreendimento.

No tocante a recursos humanos, deverá compor o seu quadro de executivos e dirigentes com profissionais qualificados e conhecedores do segmento de *factoring* no mercado local, nacional e internacional.

O *funding* ou fundeamento de uma empresa de *factoring* poderá ser obtido através de recursos próprios, dos lucros acumulados, de mútuos de sócios ou acionistas, de empresas coligadas e de empréstimos bancários, emissão de ações, debêntures e/ou *commercial paper*.

Escobar enfatiza (2001: 44):

> "O capital utilizado pelas empresas de *factoring* no Brasil, nas suas operações, ou seja, o fundeamento das aplicações de recursos na compra de créditos de suas empresas-clientes, vem, na maior parte, de recursos próprios; quando existem empresas coligadas, de quaisquer outras atividades, é comum a ocorrência de contratos de mútuo, de forma a complementar os recursos necessários ao atendimento da demanda da clientela.

> Empréstimos bancários podem ser e são normalmente utilizados pelas empresas de fomento mercantil, mas apenas como financiamento emergencial de caixa..."

O empresário do *factoring* responde pelos eventuais prejuízos de seu próprio negócio, não colocando em risco a poupança do público. Operação de *factoring* não é operação financeira; é operação de prestação de serviços e de compra de créditos mercantis.

Observe-se, a seguir, na Tabela 9 a proporção do fundeamento das empresas de *factoring* associadas da ANFAC:

Tabela 9 – Proporção do *Funding*/Fundeamento

(%)

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

Fonte: ANFAC e BACEN
Dados de 1995 a 2000 não disponíveis na ANFAC

Tomando-se por base o que foi enfocado anteriormente, pode-se concluir que a atividade relacionada ao fomento mercantil – *factoring* tem caráter mercantil ou comercial, o que permite afirmar, portanto, que inexistem quaisquer vinculações com o Sistema Financeiro Nacional.

Afirma Rizzardo (2000) que as atividades de *factoring,* dentro da referida ótica, poderão ser desenvolvidas por pessoas jurídicas ou físicas. As empresas de *factoring*, portanto, podem ser constituídas mediante um contrato social, quando se tratar de pessoas jurídicas; se se tratar de pessoas físicas, mediante declaração de firma individual.

O pré-requisito para a entrada em operação de uma *factoring* no País, do ponto de vista legal, é o registro da empresa na Junta Comercial do Estado onde está localizada a matriz ou sede.

Os atos constitutivos deverão ser arquivados na Junta Comercial do Estado onde se encontra a sede da empresa, e a inscrição, na Fazenda Federal e Estadual, bem como a obtenção do alvará ou licença junto ao Município, posteriormente.

As empresas de fomento mercantil – *factoring* - brasileiras poderão constituir-se sob quaisquer tipos de sociedades previstas na Legislação Comercial do País, entretanto, de acordo com a ANFAC as suas associadas têm se constituído sob a forma de sociedade anônima ou limitada. Elas têm por objeto social exclusivo a prática de fomento mercantil, devendo adotar em sua denominação expressões como fomento mercantil ou fomento comercial, ou ainda outras expressões como comércio, representação, empreendimentos, negócios, administração, assessoria, participações.

Diante da proibição do exercício de funções específicas de bancos, não deverão constar na razão social termos como financeiro, investimento, banco e outros que possam ser entendidos como atividades creditícias bancárias.

Vasconcellos afirma (1999:20): "A estrutura de uma empresa de *factoring* dependerá dos recursos disponíveis para operar, ou seja, do volume de títulos negociados".

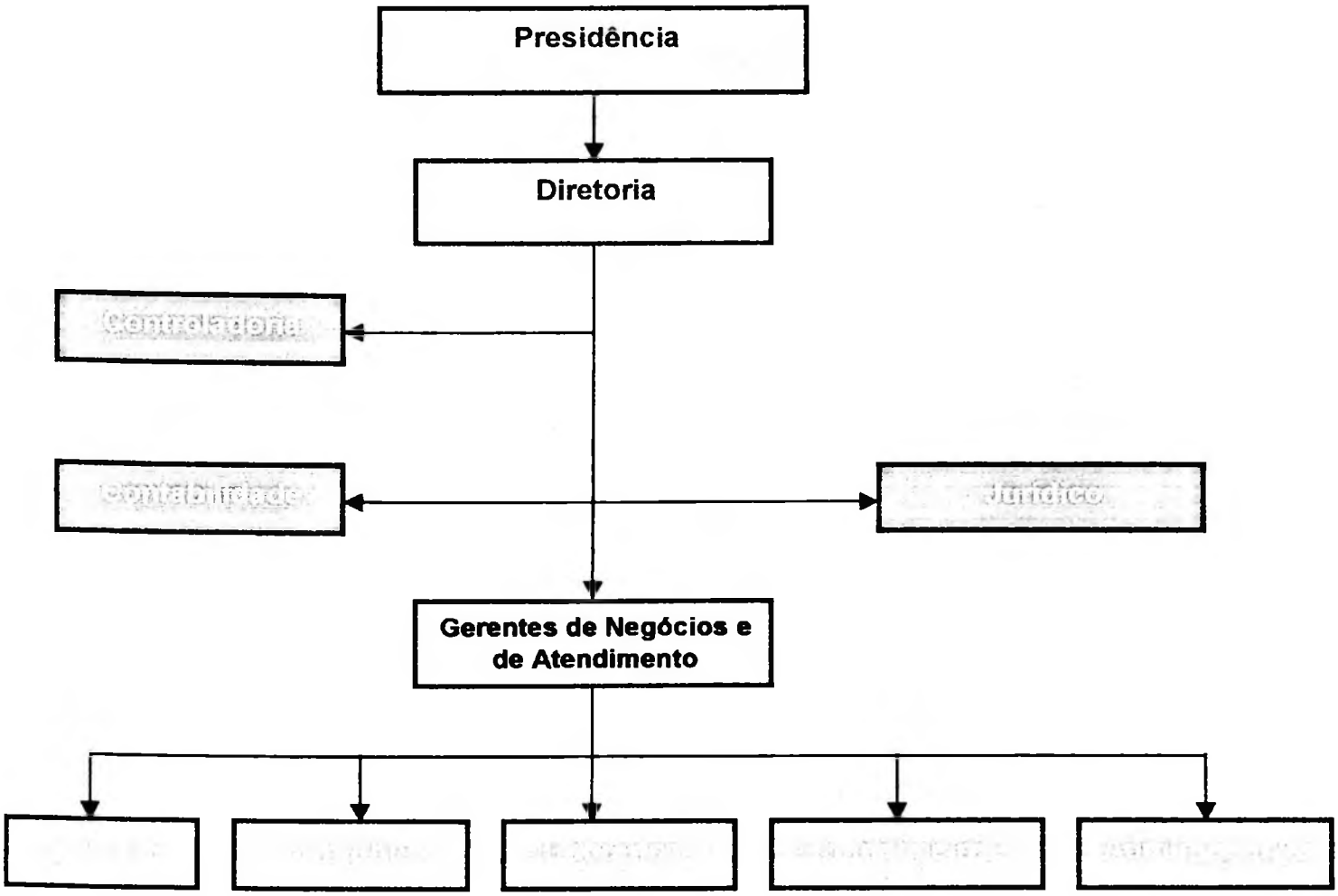
Ramos (1999) enfatiza que a estrutura de uma empresa de *factoring* vai depender de seu movimento, portanto, quanto maior for o volume de títulos de créditos comprados, maior deverá ser a estrutura.

Baseando-se nas informações prestadas pelo Sindicato das Empresas de *Factoring* dos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão (SINFAC), o volume de títulos comprados pelas empresas associadas à ANFAC, naqueles Estados, oscila para as empresas com ativo de R$ 200.000,00 e as grandes empresas com ativo de milhões de reais.

Objetivando-se que os procedimentos para o funcionamento de uma *factoring* tenham qualidade e segurança, tomando-se por base as premissas definidas por Vasconcellos (1999) e Ramos(1999), e observando-se também o

volume de seus negócios, a empresa de *factoring* poderá ter a estrutura e organograma básico, como a seguir:

Figura 1 – Organograma Básico de uma Empresa de *Factoring*



Fonte: Adaptado da ANFAC (2001); de Vasconcelos (1999).

As sociedades de fomento mercantil, profissionalmente administradas, asseguram excelente margem de rentabilidade aos titulares, prestam inegáveis serviços às micro, médias e pequenas empresas, assessorando-as nas

atividades comerciais e financeiras, na avaliação de riscos, no acompanhamento de contas a receber e a pagar, na administração do fluxo de caixa, no orçamento de custos, na análise de novos produtos, no desenvolvimento mercadológico e no acompanhamento dos compradores finais, que são os devedores da operação.

Historicamente o mercado-alvo do *factoring* tem sido as pequenas e médias empresas, que representam cerca de 80% dos usuários do setor, segundo estimativa da ANFAC. Os pequenos e médios empresários quando procuram a sociedade de *factoring*, encontram-se, em geral, com problemas de capital de giro. A situação-limite ocorre pelo impasse do pequeno capital que representa pequeno crédito à disposição do empresário do setor para atender às necessidades dos negócios.

Firmada a parceria entre a empresa de *factoring* e a empresa de pequeno porte, o empresário poderá dedicar-se a produzir e vender produtos e/ou serviços. Terá o assessoramento necessário para melhor gestão empresarial, reduzirá os custos, poderá expandir os negócios, oferecendo preços mais competitivos no mercado e eliminando o endividamento da empresa.

No Brasil, no ano de 2000, o número de empresas-clientes que usam os serviços de fomento mercantil atingiu, de acordo com a ANFAC, a 64 mil. Todas legalmente constituídas e registradas e em quase sua totalidade de porte pequeno e médio, e responsáveis por mais de 710.000 empregos diretos e indiretos. A expectativa dessa entidade, para o ano 2001 é de que o setor de fomento mercantil alcance um aumento da ordem de 20%, considerando um crescimento econômico de 3,5% e inflação em torno de 6%, segundo, ainda, aquela entidade privada.

As 703 empresas filiadas à ANFAC fecharam o ano de 2000 com um movimento de carteira em torno de R$ 24 bilhões, cerca de R$ 6 bilhões a mais do que no ano de 1999. A inadimplência do setor no País que era de 3,8% em 1999 fechou o ano 2000 em 3,7%, de acordo com a ANFAC.

As empresas de *factoring* constituem-se em uma ótima oportunidade não apenas para as pequenas e médias empresas mas também para as micros, tendo em vista que viabilizam os serviços de orientação à gestão empresarial, objetivando dar ao empresário uma maior visão conceitual das atividades desenvolvidas, disponibilizando o capital de giro que possibilite àquelas empresas aumentarem e otimizarem os resultados e a rentabilidade.

As instituições financeiras bancárias, além das altas taxas de juros cobradas nas concessões de empréstimos, sob a modalidade de desconto de títulos, não têm grande interesse em operar com as micro e as PMEs. O segmento vem sendo o mercado-alvo das *factorings* que possibilitam não apenas o capital de giro necessário ao funcionamento das atividades, mas também a parceria.

Pode-se concluir que, com o *factoring* corretamente praticado, em nível macroeconômico, há geração de benefícios para as pequenas e médias empresas, segmento da economia brasileira mais afetado pelos efeitos da inflação, sob a forma de redução dos custos operacionais, aumento de liquidez, elevação do grau de desenvolvimento e diminuição dos custos financeiros, em especial, a partir de maio de 2001.

A título de exemplo pode-se citar, a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Fortaleza, observa que, se fosse depender de financiamento bancário ao setor produtivo, a situação do comércio do município de Fortaleza seria de retração, conforme citado por Serpa (1999). Além das elevadas taxas de juros, a rede bancária não está concedendo empréstimos bancários, e consequentemente o comércio lojista tem procurado e obtido apoio das empresas de *factoring* que compram os ativos (cheques pré-datados e duplicatas) a um custo – fator – inferior às taxas operadas pelo mercado financeiro, possibilitando o equilíbrio dos negócios.

O Jornal do SINFAC (2001) enfatiza: "O mercado de *factoring* tem sido a grande ferramenta de apoio ao comércio varejista, principalmente ao pequeno varejista que tem pouco poder de barganha junto aos bancos."

As *factoring*, portanto, têm sido a fonte de capital de giro de grande parcela dos lojistas no Município de Fortaleza, segundo a CDL. De acordo com o resultado da última pesquisa de mercado realizada por aquele órgão classista, as *factoring* despontam como a maior e mais presente fonte alternativa de capital de giro para mais de 75% das lojas varejistas, com até 50 mil reais de faturamento por mês, em que as *factoring* garantem maior flexibilidade de negócios, antecipam do o valor dos cheques, duplicatas e créditos com cartão. Portanto, conclui-se que, trabalhando em parceria, aquelas empresas fomentam novos negócios e assim o maior desenvolvimento econômico e social do Município.

A surpresa pelo bom desempenho do segmento no brasileiro, no ano 2000, é considerada um reflexo da economia, que estava saindo do estágio de recessão em que se encontrava nos anos anteriores, e naquele ano mostrou sinais fortes de recuperação.

Durante o ano 2000 ocorreu um relativo crescimento industrial, foi restabelecida a capacidade de compra dos setores de serviços e comércio; entretanto, não houve mudanças nas linhas de créditos por parte das instituições financeiras bancárias em relação às micro, pequenas e médias empresas, o que as levou a buscar apoio no segmento de *factoring*.

Referida busca deveu-se não apenas à expansão do segmento de *factoring,* mas também em função de sua performance na qualidade dos serviços prestados aos micro e pequenos e médios empresários, e praticando um fator de compra próximo das taxas de juros do sistema financeiro nacional. Saliente-se que a grande diferença entre a taxa bancária e o fator de compra das *factoring* reside em que este é definitivo, enquanto aquela é acrescida de outros custos.

O apoio que as empresas de *factoring* podem dar às pequenas e médias empresas possibilitará, através da compra de créditos, suprí-las de capital de giro, o que contribuirá para melhorar tanto a gestão de clientes quanto as receitas. Isto é parceria. Entretanto, deve-se salientar que se faz necessário que exista uma adequada escolha na parceria firmada, ou seja,

tanto a empresa de *factoring* como a empresa de pequeno porte devem analisar o nível de competitividade dos parceiros potenciais.

A propósito do apoio às PMEs, Escobar (2001:34) observa que:

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

As PMEs empresas têm fundamental importância econômica e social para a economia do país, por serem geradoras de empregos, numa época em que o País atravessa uma das mais sérias crises de desemprego, e em que a sociedade e o governo buscam alternativas em todas as fontes de geração de renda e empregos para a população economicamente ativa

Observa-se que, como já enfocado anteriormente, apesar da importância para o País, essas empresas não têm recebido o tratamento adequado, exceto aquelas que se beneficiam dos serviços prestados pelo Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), pelo Banco Nacional de Crédito Econômico e Social (BNDES) e a discreta participação de bancos estatais.

Pode-se afirmar que para preencher, em parte, a demanda reprimida, surgem as empresas de *factoring* fornecendo serviços de orientação na gestão empresarial, além da compra de créditos oriundos de vendas mercantis a prazo. Suprem, portanto, a necessidade de capital de giro para que as pequenas e médias empresas possam produzir e gerar renda e emprego.

O mercado–alvo principal para as empresas de *factoring* tem sido as micros e as PMEs, em especial aquelas que têm um potencial de lucratividade, boa gestão e administradas com competência e ética.

A propósito do mercado-alvo do segmento de *factoring*, atente-se para o enfoque da Federação Cearense da Micro e Pequena Empresa (FECEMPE) (2001) ao afirmar que cerca de 21,6 mil micro e pequenos empresários, ou seja, 30% dos quase 72 mil existentes recorrem ao *factoring* para obter capital de giro ou negociar cheques e duplicatas. Considerando ainda um rendimento mensal médio de R$30 mil para cada uma dessas empresas, o movimento financeiro supera a casa dos R$6 milhões/mês.

O que vem ocorrendo no Estado do Ceará também existe em outros Estados do País, segundo a FECEMPE (2001), e portanto, pode-se incluir a participação das micro empresas nesse mercado-alvo.

Observe-se que as Instituições Financeiras bancárias cobram elevadas taxas de juros referentes à concessão de operações de empréstimos, sob a modalidade de títulos descontados, aumentando consideravelmente o custo destas operações, se comparadas com as operações de *factoring*.

Segundo a ANFAC (2000), o custo da operação com a *factoring* é representado pelo fator de compra (deságio), que oscilou em 2000 em torno de 4% ao mês. A taxa que baliza as operações de *factoring* no país, também conforme informação da ANFAC, chegou a 3,83% em dezembro de 2000, e estava em 3,89% em dezembro de 2001.

A atividade de fomento mercantil tem sido atraente para os pequenos e médios empresários porque oferece uma variedade de serviços, como assessoria na gestão creditícia, além de proporcionar um melhor fluxo de caixa, pagando à vista o que foi vendido a prazo.

Dada a importância das pequenas e médias empresas e da parceria destas com as empresas de *factoring*, demonstrar-se-á, a seguir, a participação e o apoio dado pelas *factorings* àquele segmento.

O *factoring* é uma atividade que, vinculada ao desenvolvimento do pequeno e médio empresário, transforma-o dentro do sistema econômico, tornando-o um agente útil e produtivo.

Por origens históricas e etimológicas, o *factoring* significa fomento mercantil. É uma atividade essencialmente comercial mista destinada a fomentar, a incrementar e a fazer crescer os ativos das pequenas e médias empresas, mobilizando capital sem quaisquer retornos financeiros até o pagamento pelo comprador. É, portanto, fomento mercantil, porque as vendas realizadas a prazo transformam-se imediatamente em à vista, propiciando o capital de que tanto necessita o segmento econômico para o giro normal dos negócios. A transformação dos direitos gerados com as vendas em dinheiro está calcada na origem e legitimidade dessas transações, que devem ser realizadas em caráter contínuo e cumulativo.

O *factoring* é fomento mercantil porque tem por objetivo expandir os ativos, aumentar as vendas e eliminar o endividamento, dando suporte gerencial ao mercado-alvo – as pequenas e médias empresas – para suprir deficiências, oferecendo-lhe uma variada gama de serviços, racionalizando a gestão, diminuindo os custos e otimizando a capacidade de gerenciamento.

O pequeno e médio empresário brasileiro tende a estagnar os negócios em face dos pesados encargos e preocupações que assume, impossibilitando-o de dedicar-se à meta mais importante da empresa: produzir. De parceria com uma empresa de *factoring*, poderá suprir deficiências e falhas dos negócios, elevando o padrão de qualidade e a produtividade, reduzindo custos e possibilitando a abertura para realizar outras tarefas, viabilizando uma melhor gestão empresarial e a conseqüente otimização do lucro.

O *factoring* é uma atividade comercial mista atípica, permite que as pequenas e médias empresas estruturem-se administrativamente objetivando melhorar o desempenho dos negócios, em todos os setores de atividades, além de ter a garantia do suprimento dos recursos para o giro, transformando as vendas a prazo em vendas à vista.

Consoante Leite, in Informativo ANFAC (1994), o *factoring* é mais do que uma fórmula moderna de crédito. É, sobretudo, uma técnica evoluída de gestão empresarial, pois implica numa série de vantagens que devem ser proporcionadas aos pequenos e médios empresários do setor industrial, em

particular. O *factoring* não é uma panacéia que vai resolver os problemas de um empresário em situação difícil, mas pode ser uma eficiente alavanca para o empresário que se propõe a crescer.

Por fim, Leite (1994) enfatiza que o *factoring* é o mecanismo da terceirização do pequeno e médio empresário, porque, além de lhes prestar uma gama de serviços junto com o capital de giro, é parceiro comprometido com o desenvolvimento do seu negócio.

Além das compras de créditos das PMEs, oriundas das vendas mercantis das empresas-clientes, as empresas de *factoring* devem prestar serviços que compreendem: assessoria financeira, mercadológica, contábil e jurídica; gestão de crédito; e administração de contas a pagar e a receber.

De acordo com Fogaça (1999), o profissional de *factoring* deve ter, necessariamente, o sentido da parceria nos objetivos, nos interesses e nos resultados da atividade produtiva e comercial, auxiliando a expansão das pequenas e médias empresas, que passam muitas dificuldades para sobreviver, e estão desorientadas por uma legislação complexa.

O referido autor acrescenta ainda que as pequenas e médias empresas estão totalmente desprovidas de orientação jurídica, mercadológica e de seleção de riscos. Muitas vezes vão à falência porque estão despreparadas para enfrentar esta grande complexidade.

Surge, portanto, uma relação de parceria no mercado entre as empresas de *factoring* e as pequenas e médias empresas onde as *factorings* são uma ótima oportunidade para aquelas empresas, pois prestam não apenas orientação à gestão empresarial como também fornecem uma maior visão conceitual das atividades inerentes, negociando créditos, possibilitando, portanto, capital de giro para que as pequenas e médias empresas possam produzir, gerando resultados via rentabilidade dos negócios e consequentemente emprego e renda.

Por fim, em síntese, volta-se a enfatizar os benefícios do *factoring*, de acordo com a ANFAC (1997):

- Parceria com acompanhamento nas decisões importantes e estratégicas;
- Menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades rotineiras, liberando-o para melhor gestão empresarial;
- Equalização do fluxo de caixa; transforma vendas a prazo em vendas à vista;
- Melhores condições de negociação com fornecedores;
- Limite concedido em relação ao sacado. Análise do padrão creditício do sacado-devedor;
- Segurança no recebimento das vendas, orientação empresarial e acesso ao crédito pela oportunidade de negociar os direitos de vendas sem necessidade de reciprocidades e outras exigências;
- Diálogo aberto e rápido com o empresário de *factoring*, sem a burocracia das instituições financeiras.

Em uma operação de *factoring*, tem-se três participantes: a empresa de *factoring;* a empresa-cliente, que negocia os títulos com a *factoring*, denominada de cedente; e o responsável pela liquidação do título, o devedor, denominado de sacado. O cedente sempre tem que ser uma pessoa jurídica; o sacado poderá ser uma pessoa física ou jurídica.

O relacionamento ou parceria entre as empresas de *factoring* e as PMEs deve ser de longo prazo, necessitando de duas formalizações básicas:

- formalização básica e fundamental, que consiste na abertura do limite de crédito com base na análise do padrão creditício do sacado-devedor; e
- formalização de cada operação de compra de crédito concedida.

Pode-se afirmar que a parceria entre a empresa de *factoring* e a pequena e média empresa inicia-se a partir de visita formal objetivando coleta de dados e informações complementares para os procedimentos preliminares, visando elaborar diagnóstico da situação da empresa.

Com base no diagnóstico, serão identificados os pontos fortes e fracos, a real situação econômico-financeira da empresa, concluindo-se pela viabilidade ou não de negociação.

Na visão de Fortuna (1999), a *factoring* trabalha com recursos próprios ou os capta através de emissão de debêntures ou sempre analisando o custo de oportunidade da operação de *factoring,* em relação a outros ativos financeiros.

A seguir, faz-se o levantamento cadastral detalhado, objetivando-se a existência de restrições da empresa no mercado, prestando, assim, a primeira orientação no sentido de que, existindo restrições, estas sejam sanadas.

Antes da realização de qualquer operação de *factoring*, tem que estar estabelecida a formalização do relacionamento ou parceria entre as partes contratadas. Portanto, concluídos os trabalhos de assessoria inicial, proceder-se-á à formalização da parceria de futuros negócios a partir da assinatura de contrato de fomento mercantil. No contrato, estarão estabelecidas as cláusulas pelas quais as partes se regerão. Será assinado uma única vez e a cada operação realizada será incorporado, ao contrato, termo aditivo contendo os dados da operação contratada.

Para Fortuna (1999), o fomento mercantil é direcionado principalmente às pequenas e médias empresas, que normalmente encontram dificuldades para obter dos bancos os recursos necessários.

As empresas de *factoring* vêm dando apoio às PMEs, possibilitando uma parceria não exclusivamente por as suprirem de capital de giro ou pelas compras de seus créditos, mas contribuindo tanto para aumentar o faturamento como a rentabilidade. Torna-se necessário, portanto, que tanto a empresa de *factoring* como a pequena e média empresa sejam competitivas e trabalhem com custos otimizados, com a existência de adequada escolha na parceria firmada.

2.3. Sistema FEBRAFAC/ANFAC : Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC) e Federação Brasileira de *Factoring* (FEBRAFAC)

A Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC) é uma sociedade civil, de âmbito nacional, sem fins lucrativos, criada em 11 de fevereiro de 1982, portanto, com pouco mais de 20 anos, e que congrega como associadas cerca de 703 empresas que se dedicam à prática de operações de fomento mercantil/*factoring*, em 2000.

A ANFAC para atingir seus objetivos estatuários, empenha-se em definir, caracterizar e tipificar o *factoring*, por se tratar de um instituto que foi recentemente incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro, tendo-se como modelo o direito alienígena. Busca, portanto, evitar a deturpação desta atividade através de vários meios, tais como a edição de normas de orientação de conduta para as suas associadas, inclusive de conteúdo ético, como o Código de Ética, Disciplina e Arbitragem, o acompanhamento de projeto legislativo e a atuação direta junto às mais variadas autoridades, e a denúncia pública contra aqueles que denigrem a imagem da atividade de *factoring* no Brasil.

No início de suas atividades, em 1982, a ANFAC adotou a cessão de crédito, instituto do direito civil, como instrumento para as operações. Entretanto, verificou-se posteriormente que, como a forma clássica da cessão transmite um direito derivado, era questionável o direito dos cessionários. Os títulos de crédito adquiridos tinham um caráter autônomo e independente, dificultando a sua execução.

De acordo com o Código Civil, a cessão de crédito não pode estar restrita ao título de crédito, que é instituto do direito cambiário.

A ANFAC vem adotando, a partir de agosto de 1989, o contrato de fomento mercantil com fundamento que dispõe a Constituição Federal, nos art. 1°, IV e no art. 5°, XXXVI; no o art. 1.216 do Código Civil; e nos arts. 191 a 220 do Código Comercial.

A Federação Brasileira de *Factoring* (FEBRAFAC) informa que as atividades de Fomento Mercantil, no Brasil, são uma realidade e encontram-se organizadas. Esclarece aquela entidade que o Sistema FEBRAFAC/ANFAC provê de ampla assistência jurídica, operacional, técnica, contábil, fiscal e política, contando com setecentas e três empresas filiadas à ANFAC, em 2000, todas sociedades mercantis legalmente constituídas e registradas nas Juntas Comerciais.

São também informações daquelas entidades que referidas empresas associadas seguem as normas e procedimentos sistematizados no Código de Ética, Disciplina e Arbitragem, que investem em equipamentos e recursos humanos, e que celebram o Contrato de Fomento Mercantil com uma clientela composta de quase 65.000 pequenas e médias empresas, das quais 67% são do setor produtivo industrial.

Contabilizam, portanto, o universo de empresas associadas, todas as operações com um giro mensal de mais de vinte e quatro bilhões de reais, cuja cobrança é efetuada pelos bancos, pagando regularmente impostos e contribuições, gerando riqueza e mão-de-obra (6.035 empregos diretos), concorrendo para melhorar a liquidez do mercado de crédito e, portanto, inibindo a falta de intermediação financeira, conforme informações da ANFAC (2001).

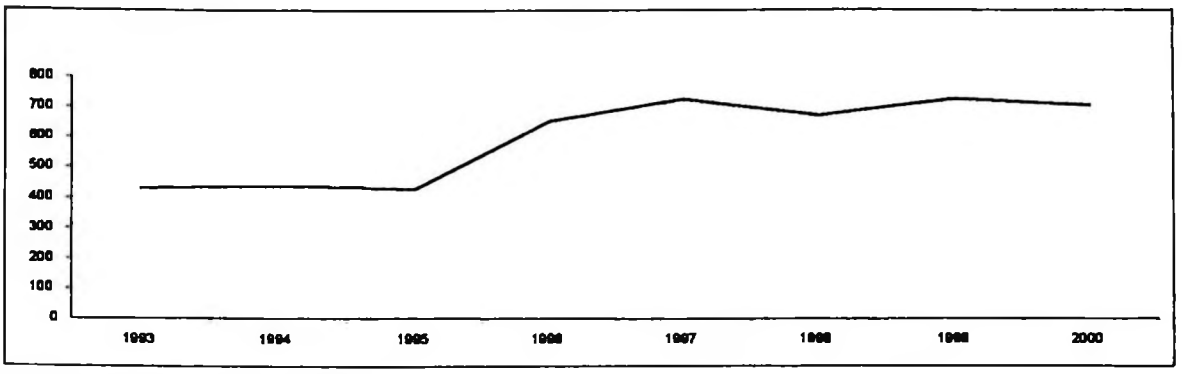
Seguem-se os dados relativos ao desempenho do *factoring*, no Brasil, tomando-se por base as empresas associadas à ANFAC, posição ano 2000:

Tabela 10 - Empresas Associadas e Carteiras

Ano	Empresas Associadas	Empresas Clientes	Inadimplência (%)	Carteira (R$ 1.000,00)
1993	430	11.720	3,96	3.500.000
1994	435	14.295	4,08	6.100.000
1995	430	36.500	4,74	8.600.000
1996	655	51.000	4,16	11.400.000
1997	726	54.850	3,75	14.750.000
1998	671	57.400	4,12	16.100.000
1999	728	60.350	3,98	18.300.000
2000	703	64.750	3,70	24.300.000

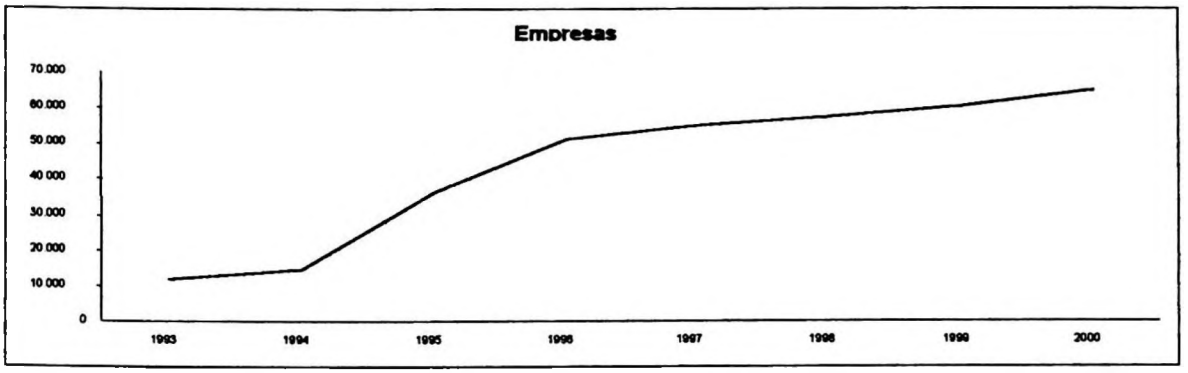
Fonte: ANFAC

Gráfico 4 – Número de Empresas Associadas



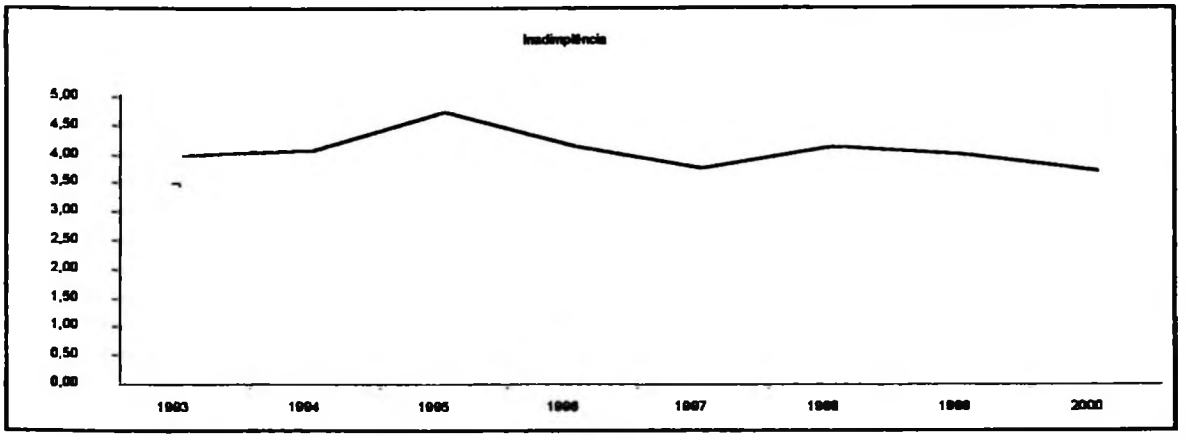
Fonte: Adaptado da ANFAC

Gráfico 5 – Número de Empresas-Clientes



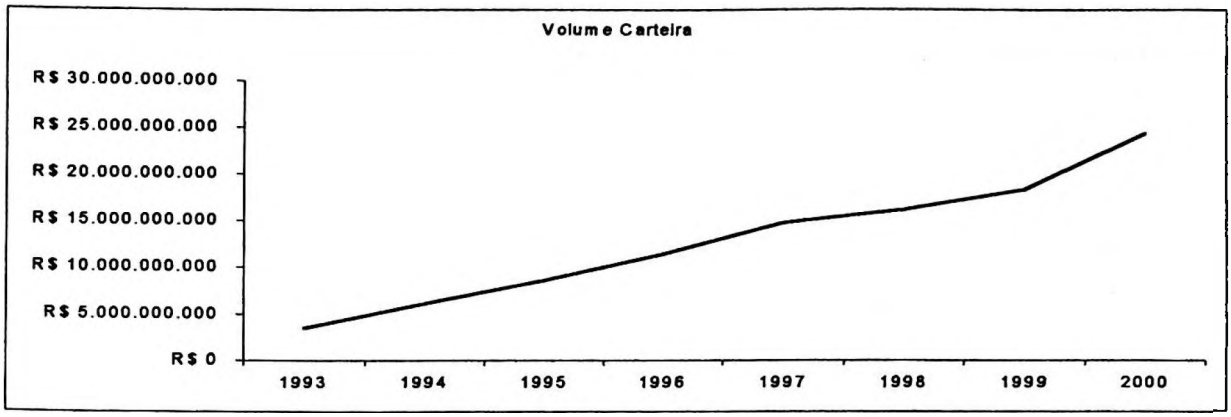
Fonte: Adaptado da ANFAC

Gráfico 6 – Inadimplência



Fonte: Adaptado da ANFAC

Gráfico 7 – Carteira/Volume



Fonte: Adaptado da ANFAC

O *factoring,* usado de acordo com a legislação pertinente e observando-se os benefícios previstos para as atividades de fomento mercantil, poderá tornar-se instrumento capaz de dinamizar e expandir as micro, pequenas e médias empresas e, consequentemente, trazer benéficos efeitos para a economia nacional.

Foi firmado, em 27 de maio de 1999, o Acordo de Cooperação Técnica entre a ANFAC e a Secretaria de Direito Econômico (SDE), órgão federal vinculado ao Ministério da Justiça (União Federal), visando combater práticas ilícitas, como agiotagem.

Os principais pontos do Acordo destacam a preservação da atividade de fomento mercantil, proteção das empresas de *factoring* filiadas à ANFAC, que atuam dentro das normas do direito legislado no país, e definiu a sistemática de cooperação técnica, objetivando a adoção de medidas preventivas e repressivas contra operações usurárias dissimuladas de *factoring*. Faz parte do Acordo de Cooperação Técnica, em referência, o Certificado de Habilitação e Qualidade, cujo selo foi lançado em 1999.

O *factoring* é instituto do direito comercial. Presta serviços e compra créditos – direitos – de empresas resultantes de vendas mercantis a prazo. A transação do *factoring* é mercantil *"pro soluto" e "pro solvendo"*. É uma compra

definitiva em que a empresa de *factoring* assume os riscos de insolvência, no caso de *"pro solvendo"*; e quando permite a recompra do título em caso de insolvência do devedor sacado, no caso do *"pro solvendo"*. Constatada, porém, a fraude na formação do crédito, terá todo o direito de agir contra a empresa-cliente. Só pode, portanto, ter como cliente pessoas jurídicas.

O debate do *factoring* no Brasil tem sido encarado, até a atualidade, sob a perspectiva das conseqüências das distorções que existem tanto em função de conceitos equivocados e estereotipados e do desconhecimento de sua operacionalidade, como da atuação de alguns que se travestem de *factoring* para simular negócios, acobertar ilicitudes e promover planejamento tributário com objetivos de sonegação, conforme enfatiza Coêlho e Derzi (1999).

Continuando, Coelho e Derzi (1999) afirmam que os esforços despendidos pela ANFAC permitiram que o fomento mercantil, expressão já conhecida e consagrada em lei para identificar as atividades de *factoring* no Brasil, possui um perfil preciso no direito brasileiro, guardando perfeita correspondência com as orientações doutrinárias e legislativas existentes nos ordenamentos jurídicos onde o instituto floresceu.

Inequivocamente, graças à ANFAC, o *factoring* hoje é uma realidade irreversível e vitoriosa no Brasil, afirmam aqueles juristas.

A base da legalidade das operações de fomento mercantil, no Brasil, é que se trata de uma atividade cujos fundamentos são regidos, basicamente, pelos princípios do Direito Comercial, garantindo suporte legal e operacional.

A seguir apresentar-se-á, em síntese, o balizamento legal do *Factoring* no Brasil, na atualidade, conforme divulgado pela ANFAC (2001):

Código Civil;
Código Comercial;
Lei 5.474/68;
Lei 8.981/95;
Lei 9.249/95;
Lei 9.430/97;
Lei 9.532/97;
Decreto 57.663/66;
Decreto-Lei 167/67;
Ato Declaratório SRF 51/94;
Circulares do Banco Central do Brasil nos. 1.359/88 e 1.715/96;
Resolução do Conselho Monetário Nacional no. 2.144/95.

MERCADO MARGINAL

Lei 4.595/64
Arts. 17, 18 e 44
Lei 1.521/51

FACTORING

CONTRAVENCÃO

Decreto 22.626/33
Código Penal - art. 160
Medida Provisória 1.820/99

Portanto, as empresas do segmento que desobedecerem ao balizamento legal poderão ser enquadradas como estando atuando no Mercado Marginal ou na Contravenção conforme explicitado na Figura 2.

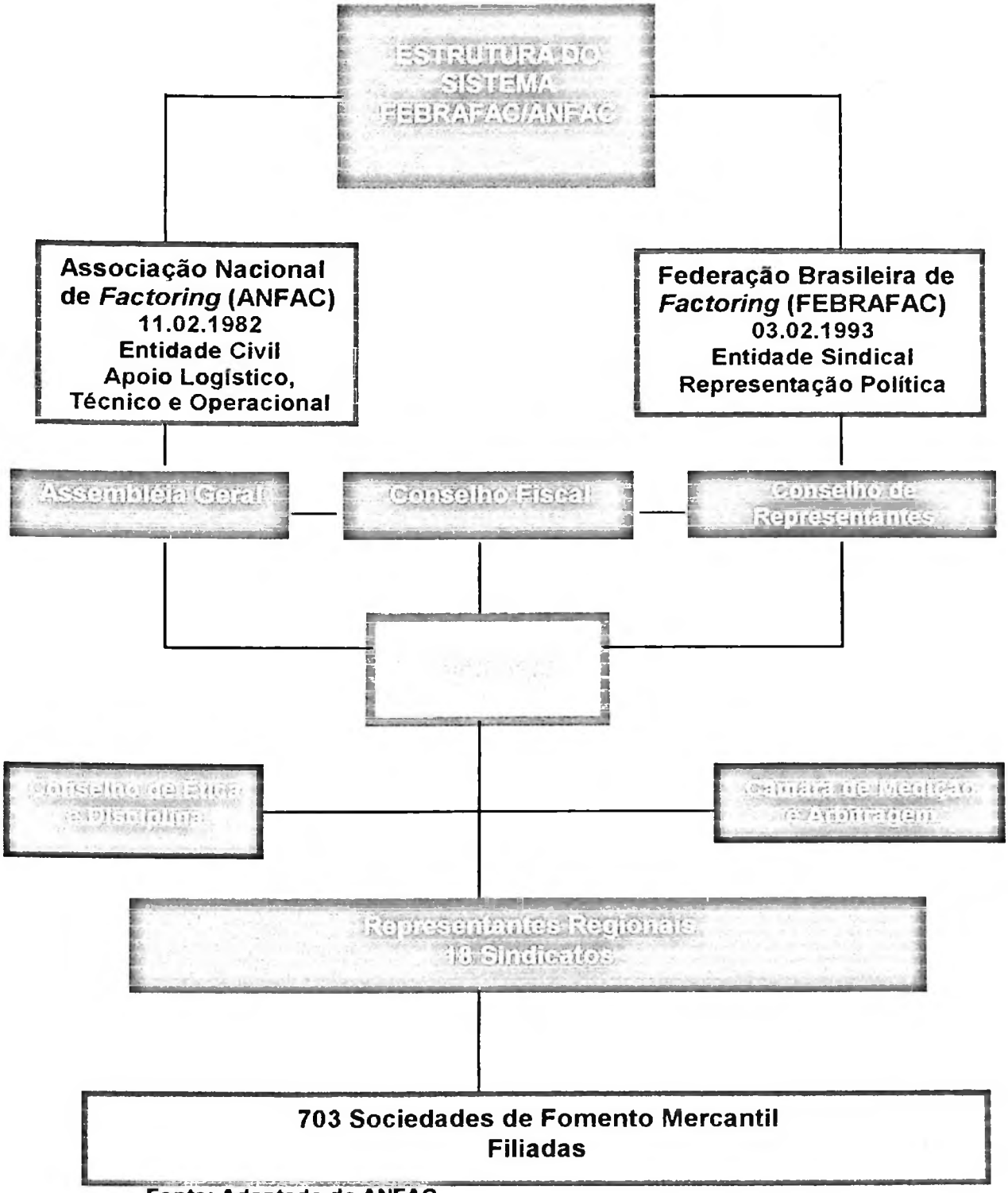
Demonstrar-se-á, nos Quadro 6 e Figura 3 o Resumo das atividades do segmento de *factoring* brasileiro, posição ano 2000, e a estrutura do Sistema FEBRAFAC/ANFAC – 2001:

Quadro 6 – Atividade de *factoring* no Mercado Interno – Resumo –dados 2000

Tempos de vida em anos	**Regulamentação**	**Forma organizacional**	**Autoridade reguladora / fiscalizadora**	**Fundeamento**
20	Não Oficial. Auto regulamentação de responsabilidade da ANFAC. Tramitando no Congresso Nacional os Projetos de Lei 230/95 e 108/00	Sistema FEBRAFAC / ANFAC	Não Há	• Capital Próprio; • Recursos Tomados junto a Instituições Financeiras Bancarias; • Mútuo de controladas e coligadas
Número de *factorings*	**Número de Empresas - Clientes**	**Capital Aplicado / Factoring doméstico**	**Inadimplência**	**Capital aplicado sobre Produto Interno Bruto (PIB)**
703	64.750	R$ 24.300.600,00	3,7%	1,81%
Tipos de Operações				
Convencional	Maturity	Trustee	Compra de Matéria-prima	Exportação
Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Caracterização	**Subordinação ao BACEN**	**Notificação ao Sacado**	**Direito de Regresso**	**Direito de Exclusividade**
Atividade Mista Atípica: Mercantil e de prestação de serviços	Não	Obrigatória	Sim. A partir de maio/2001	Não

Fonte: Adaptado da ANFAC; *World Factoring Yearbook* 2001

Figura 3 - Estrutura do Sistema FEBRAFAC/ANFAC - 2001



Fonte: Adaptado da ANFAC

Concluindo-se as observações sobre as Atividades e as Empresas de *Factoring* no Brasil, sua constituição, bem como considerações sobre o Sistema FEBRAFAC/ANFAC, objetivando um melhor e mais amplo entendimento sobre o fomento mercantil/*factoring*, enfocar-se-á, no capítulo seguinte, a Fundamentação Legal e a Operacionalização do segmento.

Capítulo 3

OPERACIONALIZAÇÃO E FUNDAMENTAÇÃO LEGAL

Sumário

CAPÍTULO 3 – OPERACIONALIZAÇÃO E FUNDAEMTAÇÃO LEGAL

3.1. Operacionalização das atividades de *Factoring*

A operação de *factoring* consiste, basicamente, em um sacador, ou seja, a pessoa que vende seus ativos, e uma casa compradora, o *factor* ou *factoring*, que fornecerá dinheiro ao sacador, mediante um deságio sobre o valor de face deste ativo, no caso, normalmente, uma duplicata, segundo o entendimento de Fortuna (2001).

Trata-se portanto de uma atividade de prestação de serviço associada à compra de direitos de um contrato de venda mercantil, desenvolvida por uma empresa de caráter comercial.

Nesta operação está implícito um custo, portanto, o deságio variará de acordo com as taxas de mercado referentes ao custo do dinheiro, que poderá ter por balizamento o Certificado de Depósito Bancário (CDB) ou Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI) e mais um *spread,* que vem a ser a taxa de risco da empresa de fomento mercantil.

Os riscos estão embutidos, em especial, na idoneidade dos ativos adquiridos, o que importa em se afirmar que as empresas de fomento comercial – *factoring* deverão ser extremamente eficientes na análise do risco representado pela qualidade dos sacados.

Conforme já mensionado, o fomento mercantil é direcionado principalmente às micro, pequenas e médias empresas em face das dificuldades que elas encontram em obter recursos da rede bancária brasileira.

Para preencher a demanda insatisfeita surgiu a parceria entre as PMEs e as empresas de fomento mercantil – *factoring* que compram os seus créditos oriundos de suas vendas mercantis a prazo, prestam serviços de orientação e suporte de gestão empresarial e assim suprem o capital de giro necessário para as atividades econômicas possibilitando assim um aumento de produção e consequentemente uma maior geração de renda e emprego.

Existe um custo inerente às transações entre a compra de créditos e o apoio empresarial às PMEs pelas empresas de *factoring. O* referido custo representa a receita que é formada pela aplicação do *fator de compra* que é o índice aplicado sobre o valor de face do total dos títulos de créditos comprados por essas empresas.

Isto implica em se recomendar que para aquelas empresas que não dispõem de suporte para o acompanhamento de suas aplicações de crédito e financiamento, ou por não terem condições de atender às exigências de reciprocidade exigidas pelo banco, devem avaliar a relação entre o custo/benefício e, se for o caso, recorrer ao fomento mercantil.

O instituto do *factoring* não é apenas um mecanismo destinado a aumentar o ativo, expandir as vendas, reduzir os custos e eliminar o endividamento do seu público alvo considerado, em potencial, atualmente as PMEs e médias empresas, tendo por objetivo a expansão e obtenção de lucratividade.

Não se pode considerar o instituto do *factoring* como uma mera técnica de transferência de crédito. Trata-se uma técnica muito mais evoluída abrangendo o enfoque de serviços de gestão empresarial capaz de proporcionar vantagens e benefícios que levam à expansão do mercado alvo, conforme já abordado em capítulos anteriores.

A prestação de serviços de consultoria e orientação empresarial é da essência da atividade do *factoring* e possibilitará o permanente acompanhamento de suas empresas-clientes e importará na segurança para futuras negociações referentes à aquisição dos créditos – direitos – de suas vendas mercantis a prazo.

Conforme mencionado no capítulo 2, a conceituação de *factoring* moderno foi aprovada pela Convenção Diplomática de Ottawa, em 1988, promovida pelo *UNIDROIT,* que consolidou toda a doutrina daquele instituto que vinha sendo praticada universalmente.

Durante quatorze anos, o UNIDROIT estudou o *factoring* e dentre as conclusões ressalte-se a que estabelece que se trataria aquele instituto como um contrato em que houvesse a inclusão de no mínimo **dois dos serviços, em base contínuas**, a seguir relacionados:

- Administração de contas a receber;
- Gestão de crédito;
- Seleção de riscos;
- Cobrança;
- Outros serviços; e
- suprimento de recursos.

A operação de *factoring* pressupõe a prestação de serviços que deve ter por conseqüência a compra dos direitos da produção. Portanto, o que existe numa operação de *factoring* não é um financiamento mas um fomento à produção. Enfim, um conjunto de serviços de apoio gerencial e de fornecimento de recursos à empresa-cliente mediante a venda de sua produção. Na venda dos créditos a transação poderá ser "*pro soluto" ou "pro solvendo".*

A garantia de evicção (Art. 1.107 do Código Comercial)[2] é aceita e praticada para preservar os direitos da empresa de *factoring* contra os vícios de origem na formação do crédito, ou seja, dos vícios redibitórios (Art. 1.101 do Código Comercial).

O vendedor, no caso das mercadorias não corresponderem à transação realizada, será o responsável pelos vícios redibitórios e pela evicção mas jamais pelo direito de regresso.

---

[2] De acordo com a ANFAC (2001:13), "a garantia de evição é a obrigação que deriva diretamente do contrato. Independe de cláusula expressa e opera de pleno direito."

A propósito, segundo a ANFAC (2001:13) "vícios redibitórios são vícios ou defeitos ocultos, que tornam a coisa imprópria para o uso a que é destinada, ou que a fazem de tal modo frustrada que o contrato ou a transação, não se teria realizado, se fossem conhecidos."

Apesar da falta de regulamentação legal, a configuração jurídica do *factoring* é um dos aspectos mais importantes, servindo-se o instituto do factoring, principalmente do direito civil positivo vigente.

Rizzardo enfatiza (2000:75),

> "Consolidou-se, no entanto, um tratamento jurídico peculiar, imprimindo uma linha de ação e de delimitações nos setores de atuação. Dirige-se basicamente para a negociação do crédito, mais precisamente para a compra dos faturamentos, ou dos ativos das pessoas jurídicas comerciais".

Quem atua no segmento de *factoring* exerce uma atividade comercial, sem quaisquer dúvidas. Portanto, obrigatoriamente deverá se constituir como firma comercial, pessoa jurídica comercial, ou sociedade mercantil, seja limitada, seja sociedade anônima, através de contrato social ou estatutos, com razão social e tendo os atos constitutivos arquivados na Junta Comercial, de acordo com o art. 32, inc. II, letra *a,* da Leio 8.934, de 18 de novembro de 1994.

A empresa de *factoring* desempenha as atividades de **compras mercantis e de prestação de serviços.** Entretanto, segundo Rizzardo, (2000: 76), "por sua vocação desde o começo do instituto, a compra de créditos mercantis é o ponto básico de sua atividade".

Portanto, trata-se de uma empresa mercantil, que deverá atuar basicamente segundo as leis comerciais. Assim, realiza atos de comércio objetivando auferir lucros.

A seguir, serão feitas considerações sobre os títulos de créditos negociáveis objetivando uma compreensão mais ampla das operações de fomento ercantil/*factoring* no Brasil.

No caso das empresas de *factoring* na compra de títulos de créditos, embora com características específicas, existe a intermediação na circulação de riqueza. Isso significa em se afirmar que a empresa adquire os crédito e promove o recebimento perante o devedor. Assim, a *factoring* é intermediária entre o titular do crédito e o devedor.

Observe-se que para a caracterização de atos de comércio deverá ser levado em conta por quem os pratica. Para Rizzardo (2000: 77), "não importa o tipo de objeto, ou a qualidade de mercadoria. Nesta linha, parece irrelevante que o *factor* adquira títulos de crédito de pessoa comerciante ou não."

Consoante Rizzardo (2000:77),

> "Em suma, não está proibido o *factor* de adquirir títulos de pessoas físicas, os quais não representam uma transação comercial, embora transpareça o contrário no Projeto de lei 230, quando, no art. 1°, parágrafo 2°, letra *a,* restringe a condição de cedente-endossante unicamente a pessoas jurídicas".

Prosseguindo Rizzardo (2000) chama especial atenção sobre a importância deste aspecto no ponto de vista de atuação do *factoring.*

Portanto, aquele jurista (2000:77) afirma que "não se concebe que a idéia de que a atividade *factoringária* transite apenas no campo das duplicatas, ou das transações reguladas pela lei 5.474, de 18 de julho de 1968. Quaisquer títulos de crédito podem ser objeto do *factoring*...".

Diante das afirmações de Rizzardo (2000) poderão ser objeto do *factoring*:

- as letras de câmbio;
- as notas promissórias;
- as duplicatas;
- os conhecimentos de transporte;
- os conhecimentos de depósito;
- os *warrants;*
- as cédulas de pignoratícias e hipotecárias; e
- os contratos escritos de confissão de dívida.

O Código Comercial Brasileiro trata da compra e venda mercantil em seus arts. 191 a 220. De acordo com o art. 191, pode-se concluir que três requisitos caracterizam a compra e venda mercantil, a saber:

- o comprador e o vendedor deverão ser comerciantes, por profissão;
- os efeitos vendidos deverão ser bens ou coisas móveis, inclusive, títulos de créditos; e
- a compra ter sido efetuada com o objetivo de revenda seja por atacado ou a varejo e com fins de lucro.

O vendedor deverá ter como obrigações básicas conforme arts. 210, 214 e 250, do Código Comercial e dos arts. 1.107 e 1.101, do Código Civil:

- a entrega da coisa vendida – tradição;
- a transferência da propriedade da coisa vendida; e
- a responsabilidade pela evicção e pelos vícios ocultos.

De acordo com Leite (1997:16),

> "pela definição legal do *factoring* entende-se por vendas mercantis uma operação de compra e venda de mercadorias (bens móveis) realizada por sua empresa-cliente, com emissão da respectiva nota fiscal, fatura e duplicata (título de crédito)".

Não podem ser legalmente acolhidas no *factoring* transações que não sejam notoriamente mercantis ou de prestação de serviços revestidas das normas do seu regime jurídico, conforme art. 28, da Lei. 8.981, de 20 de janeiro de 1995.

O art. 20, da lei 5.474/68 permitiu aos prestadores de serviços emitir fatura e duplicata representativa de seus direitos.

Os títulos de crédito mais negociados pelas empresas de *factoring, no* Brasil são: a Duplicata; e o Cheque.

A transferência ou a compra dos créditos processa-se através do endosso - em preto - dos respectivos títulos. No art. 1°, parágrafo 1°, do Projeto de Lei no. 230/95, consta a previsão do referido endosso.

Observe-se que as formas utilizadas para a transferência de créditos são o endosso e a cessão, entretanto existe diferença entre os dois institutos.

O endosso constitui o instrumento de transferência típica e exclusiva dos documentos cambiais e tem por objetivo dar segurança na circulação de créditos, produzindo efeitos jurídicos e independentes.

Enfatiza-se que o instituto do *factoring* tem por objetivo a compra e a venda de créditos comerciais. Ocorre que tais créditos são representados pelas duplicatas expressando a ocorrência de vendas a prazo feitas entre o vendedor e o comprador.

A duplicata de fatura é o único título que representa as transações efetuadas por comerciantes, industriais e prestadores estabelecidos de serviços, conforme Rizzardo (2000)

O assunto encontra-se previsto no art. 2° da Lei 5.474/68 que dispõe sobre as duplicatas.

A duplicata de fatura constitui-se em um título de crédito inclusive sujeito ao processo de execução, conforme art. 585, inciso I, do Código Processo Comercial, regendo-se, portanto, pelas regras de que tratam dos títulos de crédito, previsto no art. 25 da Lei 5.474/68.

O *factoring* possui figura jurídica própria, com estrutura e conteúdo peculiares, tendo surgido no mundo dos negócios para atender a determinadas necessidades, não se identificando com qualquer instituto de direito.

Consoante Rizzardo (2000:72), o *factoring* "não se confunde com o desconto, ou com a cessão, ou com outras figuras. Possui a sua marca, as suas características, o seu objeto e se impõe por si mesmo, dentro de sua peculiaridade".

"No *factoring*, há compra de crédito, ou do ativo de uma empresa, e não apenas de títulos. Não se opera o simples endosso, mas a negociação do crédito. Há uma individualidade própria, um conteúdo mais extenso que o mero endosso, ou a simples cessão de crédito.", assevera Rizzardo (2000:73).

Diante do exposto, pode-se afirmar que o *factoring* revela uma tipicidade particular, de relações econômicas não identificadas com determinados padrões de regulações das atividades humanas.

Em relação ao instituto do *factoring* não se está diante de algum tipo de empréstimo bancário, de cessão de crédito, de uma compra de duplicata, de um endosso de título. Existem proximidades e inúmeros aspectos comuns entretanto diverge de todas as figuras jurídicas existentes, no contorno que se apresentou e constituiu no cenário jurídico, conclui Rizzardo (2000).

3.1.1. Formalização da Operação

A operação de *factoring* não ocorre apenas no momento da formalização da abertura de crédito. Antecipadamente existem os contatos que levam ao relacionamento do *factor* com o seu mercado alvo que são as PMEs empresas, e também pode-se juntar a estas as micro empresas. O relacionamento que as empresas de *factoring* buscam com o seu mercado alvo é o de longo prazo. Isso importa em se afirmar na parceria existente entre o segmento de *factoring* e o mercado - alvo objetivando negócios com lucratividade para as duas partes.

Considera-se que existem duas etapas relativas à formação do relacionamento entre as empresas de *factoring* e o seu mercado alvo ocorrendo:

- a formalização inicial que se refere à abertura de crédito dentro do limite compatível com a realidade econômico financeira da empresa; e
- a formalização de cada operação dentro daquela limitação fixada.

Reportando-se à formalização referente à abertura de crédito, a empresa de *factoring* trabalha o cliente, em potencial, levando em consideração a lucratividade, a gestão empresarial bem como a constituição da superior administração observando-se planos de expansão, identificação com o segmento e posicionamento comportamental perante a sociedade, a

comunidade, o mercado e o meio empresarial a que pertence.

Identificando-se condições e interesse de parceria será processada a análise cadastral e após a aprovação será firmada a parceria, ou seja, a formalização do relacionamento dos futuros negócios que corresponderá à assinatura do contrato de fomento mercantil.

No contrato constarão todas as cláusulas que irão reger o relacionamento entre as partes contratantes e será assinado uma única vez. As operações subsequentes contratadas terá o termo aditivo ao contrato onde conterão as informações relativas à operação.

A propósito da afirmação de Markusons (1997) pode-se afirmar que se tal ocorre quando é contratada a operação com a cláusula "*pro soluto*"'.

A seguir, algumas considerações serão feitas sobre a formalização das compras de créditos.

A propósito de compra de créditos, este é um ponto bastante discutido nos meios acadêmicos. Observe-se que esta compra não poderá ser vista isoladamente, mas no âmbito de um conjunto acumulado de atividades, destacando no âmago do contrato a parceria, a união de interesses e objetivos estratégicos entre a sociedade de fomento mercantil e a empresa produtiva, ou seja, o seu público alvo, segundo Fogaça (1999).

Após a compra inicial, em cada compra de créditos realizada haverá novo processo de formalização que corresponderá a: emissão do termo aditivo que irá se incorporar ao contrato de *factoring;* e emissão da nota fiscal de serviços de emissão da empresa de *factoring*.

Trata-se o termo aditivo de documento que trará expresso os títulos negociados pela *factoring* bem como as condições da compra como valor de face, receitas e valor líquido pago.

A empresa de *factoring* emitirá para cada operação realizada a nota fiscal de serviços no valor do *ad valorem,* ou seja, a comissão recebida pelos serviços prestados.

Conclui-se, portanto, que antes da realização de quaisquer negociações relativas à compra de crédito, ou seja, da realização de uma operação de *factoring*, o relacionamento entre as partes contratantes deverá estar devidamente formalizado.

O processo de cada nova operação constará das etapas descritas a seguir, após a aprovação do cadastro e definição do limite de crédito bem como o *modus operandi* (adaptado do previsto por Ramos (1999) e Vasconcellos (1999):

- a empresa –cliente (Cedente) fará à empresa de *factoring* a entrega do borderô contendo os títulos a serem negociados, sejam duplicatas e cheques pré-datados ou outros papéis. Tratando-se de duplicatas é exigida a cópia da nota fiscal e o original do comprovante de entrega; e cheques pré-datados, desde que oriundos de vendas mercantis a prazo;

- a empresa de *factoring* procederá à análise dos títulos entregues para negociação, no tocante a mercado, concentrações e restrições cadastrais dos sacados, rejeitando os títulos de risco;

- *a empresa de factoring* negocia o fator de compra com a empresa-cliente e será calculado o valor líquido dos títulos aprovados para negociação, e, a seguir, proceder-se-á ao fechamento da operação;

- a empresa de *factoring* e a empresa-cliente formalizam a operação ao assinarem o aditivo ao contrato de fomento mercantil;

- a assinatura do aditivo ao contrato "mãe" que corresponderá à formalização da operação;

- a empresa de *factoring* emite a nota fiscal da operação, que será o comprovante dos serviços prestados, e pagará o valor líquido dos títulos negociados à empresa-cliente, à vista ou através de crédito bancário, cheque ou dinheiro;

- os sacados serão informados pela empresa de *factoring* sobre a

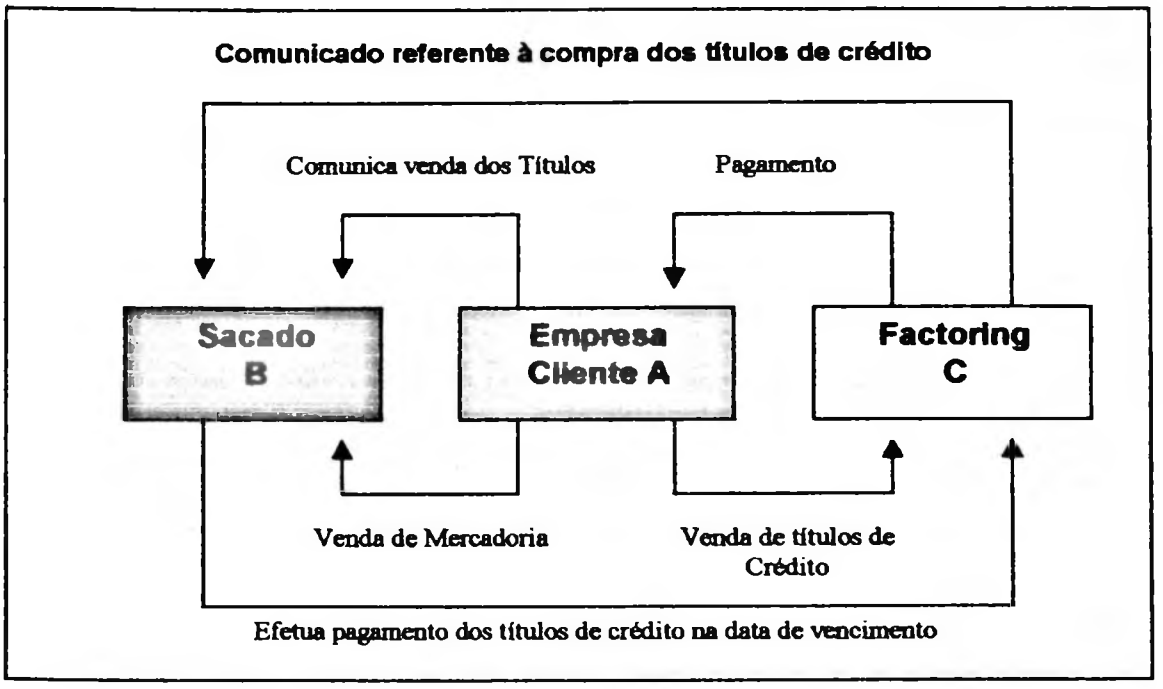
negociação dos títulos, com autorização expressa no contrato firmado e tendo por objetivo cumprir o disposto no Código Civil brasileiro;

- a empresa de *factoring* envia os títulos negociados para cobrança bancária ou custódia, e à ordem da *factoring* que é a legítima proprietária do direito a partir da operação realizada;

- a empresa de *factoring* recebe o pagamento dos sacados através da agência bancária ou na *factoring*, encerrando-se o ciclo. Com os créditos em conta bancária, a *factoring* reinicia outro ciclo de compras de créditos.

Observe-se que o fluxo operacional de uma operação de *factoring* se inicia com a compra dos títulos de crédito da empresa-cliente e finda com a efetuação do pagamento dos títulos de créditos por parte do sacado, conforme fluxo apresentado, a seguir:

Figura 4 – Fluxo Operacional das Operações de *Factoring*



Fonte: Sodré (2000)

3.1.2. Riscos, Fator de Compra e Comissão "Ad Valorem"

O *factoring* desenvolve-se em dois setores básicos: a compra de direitos creditórios e a prestação de serviços, como já abordado em outras oportunidades. Quanto à compra de créditos, cobra-se uma comissão denominada de fator; no tocante aos serviços prestados, arbitra-se a remuneração pelo trabalho, variando o *quantum* de conformidade com a extensão ou o volume dos serviços prestados. Referida remuneração é denominada, pela ANFAC, de *"ad valorem"*.

Far-se-á, a seguir, considerações sobre o risco das operações efetuadas pelas empresas de *factoring*, o fator pago pela compra de créditos e a comissão "ad valorum" paga pela prestação de serviços à empresa-cliente.

A avaliação dos riscos é um dos pontos mais difíceis para as empresas de *factoring,* conforme observa Rizzardo (2000). A pulverização do risco é considerada um dos maiores segredos da segurança das empresas de *factoring.* Portanto, saber avaliar os riscos compreende um estudo criterioso sobre as empresas que vendem os créditos, ou seja, sobre a empresa-cliente.

O risco esperado poderá ser definido através de passado recente, do mercado atual e das projeções e planejamentos da empresa para um futuro próximo, levando-se em consideração as perspectivas da economia local, nacional e internacional, conforme observa Vasconcellos (1999).

O risco é a perda com vencidos, e é função da qualidade e da agressividade da política de crédito e compra da empresa de *factoring.*

Torna-se evidente que quanto maiores os cuidados da *factoring* na aquisição de títulos, menores os riscos assumidos, e quanto menores os cuidados, maiores serão os riscos.

Será, portanto, competência da superior administração definir qual a política de risco a ser assumida, se mais agressiva ou mais conservadora.

Ao se decidir por uma política mais conservadora, haverá a necessidade de uma maior estrutura de gerentes de negócios, bem como de suporte de controle interno, para que sejam aportadas todas as condições de segurança nas negociações efetuadas. Se decidir por uma postura mais agressiva, será possível ter uma redução em seus custos, mas a empresa ficará mais exposta ao risco.

Em síntese, pode-se afirmar que quanto melhor a análise de crédito e maiores os cuidados na liberação das operações contratadas, maiores serão as possibilidades de o risco a ser minimizado.

A média do risco das empresas de *factoring* é de 4% a. a. ou 0,3% a. m. sobre o ativo da empresa-cliente, afirmam analistas da ANFAC (2001) e S. M. Melo (2000). Entretanto cada empresa deverá ter um controle de seu risco médio, baseado nos cenários atuais e futuros, considerados como componentes do fator para maior segurança de seus negócios.

Consoante Marksons (1997:50),

> "A prestação de serviços visa a dar proteção contra riscos comerciais, promover gestão da carteira de devedores, assessorar a compra e venda de sua clientela, enfim, dar um amplo assessoramento ao faturizado, com o escopo de desenvolver seu negócio."

A ANFAC (2001) esclarece que a prestação de serviços e a orientação empresarial, de que necessitar a empresa-cliente, fazem parte da essência da atividade de *factoring,* pois é através da manutenção do contato diário com seus clientes que ela pode se manter permanentemente informada sobre a evolução de suas atividades, vendas e da saúde financeira, o que implicará menor risco por ocasião da contratação de uma operação.

Ainda segundo aquela Associação, é fundamental observar o comprometimento com as suas empresas-clientes; dar atenção aos detalhes; e ao acompanhamento diário de todas as atividades. Portanto, o estreito relacionamento entre a empresa de fomento mercantil e o seu público alvo, é que constitue a "parceria" do *factoring.*

A análise cadastral criteriosa e constante de sua clientela; a análise permanente de seus balancetes e/ou balanços, bem como a consulta on-line da Central de Risco/ANFAC, resultarão na diminuição dos riscos e consequentemente da inadimplência.

Apesar das atenções e medidas de segurança, ocorreu um aumento do risco de inadimplência, o que, aliada à redução da atividade econômica, deixa o segmento de fomento mercantil mais seletivo, de acordo com Goulart(2001).

Analisa, ainda, Goulart (2001), que a atividade de fomento mercantil movimentou em 2000 R$ 25,3 bilhões e atendeu cerca de 65 mil micro, pequenas e médias empresas em todo o Brasil, e segundo a ANFAC (2001), R$ 1,4 bilhão são provenientes de recursos próprios das *factoring*, outros R$ 550 milhões de empréstimos de sócios ou empresas coligadas e mais R$ 89 milhões de empréstimos bancários. Tais recursos giram, em média, em torno de 30 dias, ou seja, trata-se de dinheiro de curtíssimo prazo, e o Fator da ANFAC, está em torno de 4% ao mês.

Após as considerações sobre os riscos das operações com o instituto do *factoring,* enfocar-se-á o fator de compra dos direitos creditórios pagos à empresa-cliente.

Quando se falar em *factoring* deve-se necessariamente referir-se a fator de compra e não a taxa de juros, expressão típica das instituições financeiras nacionais.

As *factoring*, portanto, não cobram taxa de juros mas cobram o fator de compra de créditos que será aplicado nas compras de títulos de créditos adquiridos das empresas-clientes, e que é uma das origens das receitas do segmento.

Trata-se de remuneração que é constituída pelo diferencial na compra dos direitos (créditos), isto é, a diferença entre o preço de compra e o valor nominal dos títulos.

Castro (2000:79) assevera que:

> "a metodologia de cálculo do fator adota como parâmetro o custo de oportunidade de investimento de um valor por um prazo e uma taxa de juros pré-determinados. No mercado financeiro, o título que representa esse tipo de investimento é o Certificado de Depósitos Bancários (CDB)".

O percentual do capital próprio versus o custo de oportunidade que balizam o custo básico de investimento da sociedade de fomento mercantil/*factoring* é o que se denomina *funding* ou fundeamento.

A média ponderada entre os recursos próprios (custo de oportunidade) acrescidos aos recursos de alavancagem (bancos, mútuos de empresas coligadas ou controladas, suprimentos de sócios) quando necessários para atender à demanda dos negócios da empresa representa o custo de fundeamento.

Deverão fazer parte na formação do fator tanto o custo de capital como os demais custos da empresa de *factoring.* Portanto, a seguir, os componentes a serem incluídos na composição do fator:

- Taxa mínima de atratividade;
- Custos administrativos;
- Custos tributários;
- Custos financeiros;
- Risco esperado; e
- Retorno desejado.

O fator de compra de créditos representa o deságio na compra do título de crédito e será determinado pelo somatório das variáveis relativas ao custo de fundeamento, expectativa de lucro e despesas administrativas, financeiras, tributárias, do risco e do retorno.

O fator de crédito das *factoring* é bem mais atrativo que a taxa de juros. A grande diferença entre a taxa bancária e o fator de compra reside no fato de que o fator é definitivo. Saliente-se que não será alterado inclusive pela prestação de apoio creditício, análise de crédito e contribuição na formação do

perfil do mercado-alvo enquanto que os juros bancários são acrescidos de outros custos. Analisando-se os serviços adicionais somados à taxa bancária ultrapassa o fator das *factoring*.

De acordo com o Informativo ANFAC (2000), no período compreendido entre julho de 2000 e junho de 2001, o custo de oportunidade, e por conseqüência, o fator de compra, acompanhou o movimento da taxa básica de juro da economia (SELIC) e das taxas de capitação dos bancos via CDB.

Demonstrar-se-á na Tabela abaixo a trajetória do fator de compra, mês a mês, a partir de 1993 até o mês de novembro de 2001:

Tabela 11 – Evolução do Fator

Fator de Compra %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
JAN	28,07	30,67	8,36	6,64	4,55	4,79	4,52	4,20	3,80
FEV	25,64	32,96	8,32	6,73	4,43	4,75	4,85	4,16	3,77
MAR	24,73	34,56	8,90	.6,61	4,28	4,64	5,10	4,12	3,83
ABR	27,00	36,80	9,29	6,51	4,25	4,55	4,92	4,01	3,89
MAI	26,64	35,30	9,07	6,23	4,24	4,50	4,82	3,99	3,89
JUN	27,09	35,40	9,00	5,89	4,20	4,42	4,79	3,97	3,93
JUL	27,42	9,85	9,02	5,60	4,20	4,33	4,75	3,91	4,10
AGO	28,22	10,40	8,49	5,44	4,15	4,20	4,70	3,88	4.04
SET	28,83	8,58	8,11	5,25	4,13	4,50	4,56	3,87	4,03
OUT	28,55	8,46	7,85	5,02	4,10	4,55	4,40	3,85	3,97
NOV	29,47	8,71	7,72	4,78	4,96	4,50	4,39	3,87	3,92
DEZ	31,26	8,36	7,28	4,70	4,80	4,49	4,35	3,83	3,89

Fonte: ANFAC

Para as empresas de *factoring*, a diferença entre o valor de aquisição dos papéis representativos dos créditos e o valor dos créditos adquiridos é o fator. Este é o lucro das empresas de *factoring*.

Em síntese, o fator, ou o preço de compra dos títulos de créditos, é o resultado de contas em que são considerados os custos da atividade, as taxas

de juros praticadas no mercado nacional, os custos administrativos e tributários, além da margem de ganho desejada pela empresa. Torna-se evidente que as taxas de desconto praticadas pelas instituições financeiras bancárias também constituem um referencial a ser utilizado na formação do fator.

No tocante à remuneração pelos serviços prestados, são levados em consideração outros fatores.

Pela prestação de serviços, em caráter contínuo, às empresas-clientes, previamente pactuada através de contrato, a empresa de fomento mercantil cobrará obrigatoriamente uma comissão "*ad valorem*", varável de 0,25% até 3%, sobre o valor de face de cada título ou borderô, apresentado para negociação. A cobrança será feita mediante a emissão de Nota Fiscal de Serviços.

Pode-se afirmar que a receita das empresas de *factoring* têm os seguintes componentes:

- Receita de Prestação de Serviço:

  relativas à cobrança de comissão variando entre 2,5% e 3%, ajustado previamente com os clientes;

- Receitas Operacionais:

  relativas à taxa de compra de crédito - fator de compra – variando de 2,5% a 5,0%, de acordo com o estabelecido pela ANFAC, diariamente;

  relativas à compras de créditos, resultante das vendas a prazo dos clientes (cedentes).

3.1.3. Contrato de Fomento Mercantil

Surgem nas relações comerciais do segmento de fomento mercantil três

partes:

- a empresa de *factoring;*
- a empresa-cliente; e
- o devedor da empresa-cliente.

Fazem parte do contrato apenas a *factoring* e a empresa-cliente. O devedor da empresa-cliente, o sacado, é elemento que não é parte do contrato de fomento mercantil; entretanto, é nele referido, em especial nos contratos aditivos, onde há necessidade de relacionar o título cedido, isto é, o nome do sacado, consoante Markusons (1997).

O contrato de fomento mercantil trata de instrumentar a compra de crédito e a prestação de serviços, e mesmo a compra de matéria-prima pela *factoring,* necessária para o mercado-alvo desenvolver suas atividades. Pode-se afirmar que estas são as modalidades de *factoring* mais praticadas no Brasil, em especial as duas primeiras.

Vinha sendo adotado pela ANFAC, a partir de agosto de 1989, o contrato de fomento mercantil que regula os direitos e obrigações entre suas filiadas e as empresas-clientes, com fundamento no que dispõem os arts. 1.216 do Código Civil e os arts. 191 a 220 do Código Comercial. Tratava-se de contrato bilateral atípico (inominado), oneroso, cumulativo e consensual.

Portanto, com base nos requisitos essenciais considerados como elementos de validade dos atos jurídicos, ou seja, agente capaz, objeto lícito, forma prescrita ou não defesa em lei, e consentimento das partes, associados às peculiaridades de fomento mercantil, são construídos e estruturados os contratos de fomento mercantil utilizados pelas empresas filiadas à ANFAC.

Atualmente cerca de 703 empresas estão filiadas à ANFAC, existindo uma clientela de 64.750 empresas de pequeno e médio porte, que operam com base em 64.750 contratos registrados, prestando relevantes serviços de natureza sócio-econômica, garantindo a sobrevivência de importante e

fortíssimo segmento da economia brasileira.

Consoante Coêlho e Derzi (1999), segundo as normas de Direito Privado em vigor no Brasil, à luz da doutrina e da jurisprudência, *o factoring* tem natureza mercantil mista, subordinando-se às normas dos Códigos Comercial e Civil, entre outros diplomas específicos, como a Lei no. 5.474/68. Distingue-se nitidamente das atividades bancárias e financeiras próprias, não se lhes aplicando as normas que regulam o sistema financeiro nacional. A prática, pelas empresas de *factoring*, de qualquer operação que caracterize operação privativa de instituição financeira constitui ilícito administrativo e criminal, conforme Resolução no. 2.144/95, do CMN e de emissão do BACEN.

O contrato de fomento mercantil é o resultado das experiências e da situação jurídica desses negócios, uma vez que a transferência de créditos não exaure o conteúdo do *factoring*. É a fusão de elementos característicos de outros negócios baseados em fontes tradicionais do direito e nas formas que regem os contratos em geral. O contrato de fomento mercantil é, pois, a combinação de vários negócios jurídicos de acordo com a natureza complexa das atividades do *factoring,* conforme assevera Coêlho e Derzi (1999).

Foram aprovados pela ANFAC o Regulamento Geral das Operações de Fomento Mercantil e o novo Modelo de Contrato de Fomento Mercantil, em 10 de maio de 2001, passando a vigorar a partir daquela data para todas as empresas filiadas àquela Associação. As alterações contidas no Contrato de Fomento Mercantil tiveram por objetivo maior segurança jurídico-legal, máxime pelo fato de ser classificado para o Direito como um contrato de adesão.

O novo Modelo de Contrato foi registado no Cartório Marcelo Ribas, em Brasília (DF), concomitantemente ao registro e arquivamento na SDE, órgão federal vinculado ao Ministério da Justiça, do Acordo de Cooperação Técnica firmado ente a ANFAC e o referido Ministério, o que fornece ao segmento de *factoring* uma maior força legal e torna prescindível o registro em cartório, pois o mesmo já gera efeito contra terceiros, a partir de sua assinatura.

Portanto, as 703 sociedades de fomento mercantil filiadas à ANFAC, praticaram, até maio de 2001, exclusivamente, a modalidade jurídica de

compra de crédito, denominada *"pro soluto"*, que significa a compra definitiva, à vista, dos títulos oriundos de vendas mercantis realizadas pelas suas empresas-clientes, pequenas e médias empresas. Nesta transação, aquelas sociedades assumiam os riscos técnicos exceto os redibitórios[3], portanto, sem direito de regresso.

Na transação "*pro solvendo*", em vigor a partir de 11 de maio de 2001, quando foi lançado o novo modelo de contrato de fomento mercantil, a responsabilidade entre a empresa-cliente e o sacado será subsidiária, portanto, com direito de regresso.

Enfatiza-se que, de acordo com a ANFAC(2001) foram realizados estudos técnicos no decorrer do ano 2000 tomando por base as decisões do Judiciário e a Jurisprudência firmada pelo Conselho de Recursos do Sistema Financeiro, concluindo inexistir no ordenamento jurídico pátrio quaisquer normas que proíbam a prática do direito de regresso – *"pro solvendo"* – que possa invalidar a licitude da cláusula de garantia de solvência do sacado ou de opção de recompra dos títulos de crédito negociados em função do contrato de fomento mercantil.

A mudança ocorrida na modalidade jurídica praticada pelas sociedades de fomento mercantil associadas à ANFAC trará benefícios não apenas para o segmento, mas os benefícios também se estenderão às micro, pequenas e médias empresas-clientes que se utilizarão dos serviços prestados. Isso irá ocorrer pois ao se realizar uma operação *"pro soluto"*, as sociedades de fomento mercantil são obrigadas a embutir um fator de risco alto. Com a operação com cláusula "*pro solvendo*", esse valor cairá substancialmente, em face da diminuição dos riscos, reduzindo os custos para as empresas-clientes.

3.1.4. Tributos Incidentes

Trata-se de assunto da maior importância o enquadramento tributário do

---

[3] "São vícios ou defeitos ocultos, que tornam a coisa imprópria para o uso a que é destinada, ou que a fazem de tal modo frustada que o contrato ou a transação não se teria realizado, se fosse conhecido", consoante a ANFAC (2001:13)

factoring, ou seja, quais os tributos incidentes.

Coêlho e Derzi (1999:91), afirmam que "em virtude da dicotomia existente no fomento mercantil – *factoring*, as receitas auferidas pelas empresas associadas à ANFAC submetem-se a regimes distintos de tributação".

Objetivando-se uma maior compreensão dos aspectos tributários das operações de fomento mercantil na atualidade, abordar-se-á os regimes tributários relativos à prestação de serviços e à compra de direitos creditórios.

O fomento mercantil, por sua natureza mercantil atípica, gera duas fontes de receita distintas, ou seja, receita de prestação de serviços e receitas com aquisição de créditos. Por tal motivo o *factoring* sofre tratamento tributário específico.

A prestação de serviços é objeto da incidência do Imposto Sobre Serviços (ISS), no que se refere à comissão cobrada pela empresa de *factoring* e efetivamente recebida de terceiros. A empresa emite a Nota Fiscal de Serviços correspondente ao fato gerador, destacando o valor da comissão e o valor correspondente ao percentual do ISS incidente, e cujo valor será pago pela empresa-cliente. A alíquota incidente varia de município para município, sendo de 5% para o município de São Paulo e 4% para Fortaleza.

A prestação de serviços é cobrada *ad valorum*, ou seja, pelo valor de face do título de crédito ou borderô negociados. Para todas as operações as empresas de *factoring* documentam a prestação de serviços emitindo a Nota Fiscal de Serviços. Portanto, sobre o valor da comissão cobrada a empresa recolhe o ISS às Secretarias de Finanças (ou a outro órgão responsável pelo recebimento dos tributos) das Prefeituras.

Os resultados referentes à compra de direitos creditórios são contabilizados como decorrentes de operações de fomento mercantil – *factoring*. O assunto foi disciplinado pelo Ato Declaratório (Normativo) COSIT no. 51, de 28 de setembro de 1994, no tocante, exclusivamente, ao regime

aplicável ao Imposto de Renda (IR), como a seguir:

> " Alienação de duplicata à empresa de fomento comercial (*factoring*).
> O COORDENADOR-GERAL DO SISTEMA DE TRIBUTAÇÃO, no uso de suas atribuições, e com base no que dispõem os arts. 226 e 242 do Regulamento do Imposto de Renda aprovados pelo Decreto no. 1.041, de 11 de janeiro de 1994, DECLARA, em caráter normativo, às Superintendências Regionais da Receita
>
> Federal e aos demais interessados que:
> I a diferença entre o valor de face e o valor de venda oriunda da alienação de duplicata à empresa de fomento comercial, (*factoring*), será como despesa operacional, na data da transação;
>
> II a receita obtida pelas empresas de *factoring*, representada pela diferença entre a quantia expressa no título de crédito adquirido e o valor pago, deverá ser reconhecida para efeito de apuração do lucro líquido do período-base na data da operação... Leite (2001: 182-183).

Em face da complexidade da sistemática da operação de fomento mercantil – *factoring*, a receita bruta total é o resultado do somatório das comissões recebidas pela prestação de serviços somado ao diferencial na compra dos créditos negociados por aquelas empresas.

Sobre a receita total há a incidência de tributação mensal das contribuições sociais que incidem sobre o faturamento, onde se inclui a Contribuição para o Financiamento da Seguridade (COFINS), à alíquota de 2%, com recolhimento até o último dia útil do primeiro decêndio subsequente ao mês da ocorrência do fato gerador; e do Programa de Integração Social (PIS), à alíquota de 0,65%, com recolhimento até o último dia útil da quinzena subsequente ao mês da ocorrência do fato gerador.

Existe ainda a tributação normal do IR sobre o lucro apurado por ocasião do encerramento das Demonstrações Contábeis.

Enfoque especial dar-se-á a respeito do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre as Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF), previsto no art. 58, da Lei no. 9.532/97, a seguir:

> "Art. 58 A pessoa física ou jurídica que alienar, à empresa que exercer as atividades relacionadas na alínea d do inciso III do parágrafo 1° do art. 15 da Lei no. 9.249, de 1999 (*factoring*), direitos creditórios resultantes de vendas a prazo, sujeita-se ao imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro ou relativas a títulos e valores mobiliários – IOF às mesmas alíquotas aplicáveis às operações de financiamento e empréstimo praticadas pelas instituições financeiras.
> Parágrafo 1° O responsável pela cobrança e recolhimento do IOF de que trata este artigo é a empresa de *factoring* adquirente do direito creditório.
> Parágrafo 2° O imposto cobrado na hipótese deste artigo deverá ser recolhido até o terceiro dia útil da semana subsequente à da ocorrência do fato gerador".

A Lei 9.532/97, art. 58 determinou ser o IOF devido pela empresa-cliente, sendo, portanto, a sociedade fomento mercantil responsável pelo seu recolhimento aos cofres da União. Encontra-se a matéria *sub judice*, conforme os termos da ADIN no. 1.763/98/DF, impetrada junto ao Supremo Tribunal Federal (STF) pela Confederação Nacional do Comércio, em 19 de janeiro de 1998, com base nos arts. 153, V, 192 e 146 da Constituição Federal (CF) e 110 do Código Tributário Nacional (CTN), sem que fosse concedida a liminar, em decisão de 20 de agosto de 1998, para sustar os efeitos do dispositivo da lei , em referência.

A matéria é questionável e complexa, mantendo-se, no entanto, a *ratio* da incidência do IOF, pelo menos até que o Supremo Tribunal Federal (STF) se manifeste definitivamente.

De acordo com o art. 7°, do Decreto no. 2.219, de 02 de maio de 1997, nas operações de créditos realizadas pelas sociedades de fomento mercantil junto aos bancos são equiparadas às pessoas físicas, e deverão pagar à alíquota de 15%, de IOF, em flagrante desrespeito a nossa Carta magna, art. 150, II.

Coêlho e Derzi (2000:91) são enfáticos a respeito da tributação das operações de fomento mercantil: "O tratamento tributário, imposto às sociedades de fomento mercantil, tem sido notoriamente diferenciado e discriminatório e diríamos até injusto...".

A base do cálculo do imposto de renda das pessoas jurídicas, determinada segundo a lei vigente na data da ocorrência do fato gerador, é o lucro real, presumido ou arbitrado correspondente ao período da apuração, nos termos do art. 219, do Decreto 3.000, de 26 de março de 1999 – RIR/1999).

O imposto de renda sobre o lucro real para as sociedades de fomento mercantil é de 15%, apuração obrigatória conforme determina a Lei no. 9.430, de 27 de dezembro de 1996, e em vigor a partir de 1° de janeiro de 1997.

Diante do exposto, o segmento de *factoring* recolhe os seguintes tributos, contribuições e programa:

- Imposto Sobre Serviços (ISS);
- Imposto de Renda (IR);
- Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre as Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF);
- Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição Provisória de Movimentação Financeira (CPMF); e
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade (COFINS).
- INSS – Empregador e Empregado
- Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (FGTS)

Como responsável tributário, a empresa de fomento mercantil arrecada e recolhe tributos, como:

- Imposto de Renda na Fonte (IR – FONTE)
- IOF – Empresa-Cliente
- Imposto sobre Serviço de qualquer Natureza (ISS)
- INSS – prestação de serviços.

Como se pode observar, os custos tributários das sociedades de fomento mercantil são elevados. Cabe, portanto, à empresa de *factoring*, buscar formas alternativas de reduzi-los através de planejamento tributário.

Após ter sido abordada a Operacionalização do *factoring*, a seguir abordar-se-á a Fundamentação Legal do segmento no País.

3. 2. Fundamentação Legal

3.2.1. A Problemática da falta de Regulamentação das atividades de *Factoring*

A empresa de *factoring* é parceira da empresa-cliente. Não apenas provê recursos e administração financeira, como também permite uma melhor gestão empresarial, com redução de custos, aumento da produção, novos produtos e mercados. O empresário passa a ter dedicação total aos negócios. A empresa de *factoring* fará a parceria.

Em 1988, o Banco Central do Brasil, através da Circular n°. 1.359/88, revogou a Circular no. 703/82 e reconheceu ser o *factoring* atividade mercantil mista atípica mediante o compromisso de não fazer qualquer tipo de intermediação de recursos de terceiros no mercado. Portanto, o segmento poderia comprar efetivamente créditos mercantis e operar exclusivamente com pessoas jurídicas.

Com o advento da Lei n°. 8.981, de 20 de janeiro de 1995, no art. 28, parágrafo 1°, alínea "c, 4", o legislador fez referências às operações peculiares ao *factoring*, traçando os contornos da vocação das empresas de fomento mercantil/*factoring.*

A partir da promulgação da Lei em referência, o CMN editou a Resolução n°. 2.144, de 22 de fevereiro de 1995, regulamentando o referido dispositivo legal, ficando delineados os campos de atuação das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, e das empresas de *factoring.*

A empresa de *factoring* é proibida por lei de fazer captação e emprestar dinheiro no mercado financeiro. Quem capta e empresta dinheiro é Banco – comercial ou múltiplo – que depende da autorização do Banco Central do Brasil para funcionar. Qualquer ativid.....ade que é legalmente definida como exclusiva de Banco não pode ser praticada sem autorização da autoridade monetária nacional. Quem a pratica, portanto, responderá processo administrativo e criminal conforme Resolução nº. 2144/95, do CMN.

Pelo disposto na Lei nº. 8.981/95, ratificada posteriormente pelo Conselho Monetário Nacional através da Resolução nº. 2.144/95 e pelas Leis nºs. 9.249/95 e 9.430/96, consoante Coêlho e Derzi (2000) foi em definitivo reconhecida a tipicidade jurídica própria das atividades de *factoring* e nitidamente delimitada a área de atuaçã.o da sociedade de fomento mercantil que não pode ser confundida com a das instituições financeiras nacionais.

A atividade de *factoring* foi definida, inicialmente pelo art. 28, parágrafo 1º, "e", da Lei nº. 8.981/95:

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

Posteriormente, referido conceito .foi confirmado pelo art. 58 da Lei nº. 9.430/96.

Decorre, portanto, de dispositivo legal que as atividades de *factoring* caracterizam-se pelo binômio: prestação de serviços – compra de direitos creditórios. O que importa afirmar-se que no *factoring* existe uma combinação de forma contínua, da aquisição de direitos creditórios decorrentes de vendas de mercadorias/produtos ou de serviços, com a prestação de serviços especializados por parte da empresa de *factoring (factor).*

Convém enfatizar-se o já referido anteriormente, que o *UNIDROIT,* na Convenção Diplomática realizada, em 1988, em Ottawa, Canadá, concluiu que somente há *factoring* no caso da existência de pelo menos duas das funções entre as relacionadas a seguir:

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

Conforme Coêlho e Derzi (2000), em uma concepção gráfica, o *factoring* poderia ser idealizado como a reunião de duas figuras distintas, que não se confundem; tangenciam-se.

Tomando-se por base o conceito assim preciso é que se entende que o *factoring* tem natureza mercantil, mista, subordinando-se às normas dos Códigos Comercial e Civil, entre outros diplomas específicos como a Lei n°. 5.474/68.

O *factoring,* portanto, não pratica atividade privativa de instituição financeira, autorizada a funcionar pelo .Banco Central do Brasil, porque tem natureza comercial atípica e fulcra os seguintes atos negociais:

- prestação de serviço – art. 1.216, do Código Civil;
- compra de direitos comerciais – compra-e-venda mercantil – arts. 191 a 220, do Código Comercial;
- compra de crédito formalizada em contratos, pratica-se a cessão civil – arts. 1.065 a 1.078, do Código Civil; e
- Operação de compra de títulos oriundos de vendas a prazo se realiza o "*pro soluto*" e "*pro solvendo*".

O *factoring* só pode operar com pessoa jurídica, enfatizando e dando prioridade ao setor da produção industrial e as pequenas e médias empresas. A realização de operações de *factoring* com características privativas de instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil é tratada, por aquele Banco, como mercado marginal, enquadrável, portanto, nos arts. 17, 18 e 44 da Lei n°. 4.595/64, e no art. 1° da Lei n°. 7.492/86.

Enfatize-se que o *factoring* é de natureza mercantil atípica, com registro na Junta Comercial, operando dentro da vocação legal: prestando

serviços e comprando créditos. É contribuinte do Imposto sobre Serviços - ISS, como prestadora de serviços, atividade integrada no Contrato de Fomento Mercantil e respaldada no art. 1.216 do Código Civil. Realiza negociações de títulos correspondentes a legítimas transações mercantis amparadas nos arts. 191 a 220 do Código Comercial. São, portanto, empresas legalmente constituídas, registradas no Órgão competente, pagando impostos e contribuições e abrindo o mercado. de trabalho, fundamental para o aquecimento das atividades produtivas no país, tão carente destas em tempos atuais.

Após enfocar-se aspectos legais tendentes a precisar o conceito de *factoring*, abordar-se-á a posição doutrinária também referente à conceituação, em referência.

Citar-se-á, a seguir, o entendimento de Fran Martins (1999:476) a respeito das operações de *factoring*, manifestado inclusive antes da conceituação formulada pelo diploma le.gal já citado:

> "Em princípio, a faturização é feita por empresas não-bancárias, o que acontece principalmente nos Estados Unidos, em que não se pratica comumente o desconto bancário. Nada impede, entretanto, que um banco tenha um setor especial para a faturização, (...), não se compreendendo, entretanto, as operações realizadas nesse setor como operações normais de desconto ou de cobrança, dada a disparidade existente entre as mesmas. Nada impede, também que um faturizador negocie com um banco os créditos que lhe são cedidos pelo faturizado, dando-os em garantia de empréstimos realizados ou mesmo os descontando (...)".

O entendimento de Martins foi apoiado na doutrina francesa para caracterizar o *factoring* como técnica financeira e como técnica de gestão comercial, sendo que com relação a essa,

> "nota-se na faturização a interferência do faturizador (factor) nas operações do faturizado, selecionando os clientes deste, fornecendo-lhe informações sobre o comércio em geral, prestando-lhe, enfim, serviços que, de qualquer modo diminuem os encargos comuns do vendedor".

Para Bulgarelli (1999:498):

> "... as obrigações de ambas as partes – do factor de receber os créditos e prestar outros serviços, e a do cedente de ceder os créditos e pagar as comissões e juros, caracterizam a sua bilateralidade, a sua comutatividade e a sua onerosidade; também demonstram que não se trata de contrato instantâneo, mas de duração, realizado apenas entre empresas, e obviamente, com o aspecto fiduciário".

Leite e Martins (1997: B2) asseveram,

> "... o que efetivamente existe numa operação de *factoring* não é um financiamento, mascarado de cessão de crédito. Pressupõe o instituto a prestação de serviços, que deve ter por consequência a compra dos direitos das vendas de um produto ou de uma mercadoria. Não se pode, portanto, definir o *factoring* como uma simples cessão de crédito. O *factoring* pressupõe serviços de apoio às empresas-clientes, conforme demonstra a experiência de 50 países onde ele é praticado".

O fomento mercantil pressupõe, no Brasil, a prestação de serviços de apoio ao segmento das micro, pequenas e médias empresas que têm dificuldades de dimensionar e identificar as suas deficiências tais como controle de estoques e custos; conhecimentos do mercado comercial para a colocação de seus produtos e negociações com os fornecedores e também do mercado de capitais; acompanhamento de contas a receber e contas a pagar, entre outras.

Com o apoio recebido, a empresa-cliente pode vender os seus direitos (créditos) resultantes de suas vendas realizadas a prazo e garantidas pelos títulos de créditos recebidos, que são comprados (*pro soluto ou pro solvendo*) pelas sociedades de fomento mercantil, à vista.

Transfere, assim, a empresa-cliente (vendedora-endossante) a titularidade dos seus direitos à sociedade de fomento mercantil (compradora-endossatária), através do endosso em preto aposto nos títulos negociados. A empresa de *factoring*, portanto, passa a ser a única e legítima proprietária, destes direitos, tanto é que são incorporados ao seu ativo patrimonial e contabilizados em "Valores a Receber" ou "Créditos a Receber."

Na transação ocorre uma compra definitiva de créditos, ou seja, dos direitos, não existindo, portanto, nem financiamento ou adiantamento de

recursos. Pelo endosso se opera a alienação dos créditos, representados por títulos de créditos.

De acordo com o Código Comercial, art. 191, a alienação de créditos mercantis entre duas empresas tipifica uma autêntica venda mercantil. Na operacionalização entre a empresa-cliente, vendendo à vista os seus direitos à sociedade de fomento mercantil, aquela recebe o produto da venda, em dinheiro ou crédito bancário, representado pelo preço de compra pago: o Fator de Compra. Assim, a sociedade de fomento mercantil passa a ser credora dos títulos negociados e a empresa-cliente não é devedora da operação, mas exclusivamente responsável pelos vícios redibitórios, no caso da transação "pro soluto". Entretanto, no caso da transação "pro solvendo" é permitido a recompra do título em caso de insolvência do devedor sacado.

Observe-se que as duas partes que intervêm no contrato de fomento mercantil são: a empresa-cliente ou vendedora-endossante que transfere os seus direitos, e a sociedade de fomento mercantil ou compradora-endossatária adquirente destes direitos.

Especial atenção ainda deve ser dada para o fato de que a compra dos créditos mercantis pelas empresas de *factoring* só pode ser efetuada com recursos próprios, ou seja, não coletados da poupança pública por ser expressamente vedada a intermediação e/ou captação e aplicação de recursos no mercado, conforme estabelecem os arts. 17, 18 e 44 da Lei 4.595/64, e arts 1° e 16 da Lei 7.492/86.

O devedor-sacado é quem compra produtos ou mercadorias vendidos pela empresa-cliente. Não é parte, como visto, do contrato de fomento mercantil, mas, no plano do direito cambiário, o devedor responsável perante a sociedade de fomento mercantil (endossatária) pela liquidação do título de crédito negociado, cujos direitos foram formalmente transferidos pelo endosso em preto.

A falta de fiscalização dos procedimentos utilizados pelas diversas empresas de *factoring* existentes no País, ocasionalmente, leva a mídia, em

especial a impressa a divulgar informes de operações de agiotagem, sob a aparência de operações de *factoring*.

Factoring não é agiotagem, mas uma parceria. A empresa de fomento mercantil deve ser parceira da empresa-cliente e, juntas, caminharão para o sucesso dos empreendimentos.

Todavia, como já foi enfatizado, a prática do *factoring* vem sendo desvirtuada da origem, ao longo dos anos, devido à má informação sobre as atividades de fomento mercantil, veiculando na mídia notícias relacionadas e confundindo tais atividades com agiotagem.

Pode-se citar, a título de exemplificação, o caso da Comissão Parlamentar de Inquérito – CPI dos Títulos Públicos, em 1997, conhecida como "CPI dos Precatórios", em que as empresas SABRA *Factoring* Fomento Comercial Ltda., a IBF *Factoring* Fomento Comercial e a Sierra *Factoring*, usando indevida e ilegalmente o nome de *Factoring*, tinham por objeto social realizar atividades que contrariavam os dispostos na Circular do Banco Central do Brasil, nº. 1.359/88; art. 28, parágrafo 1°, alínea "c", 4, da Lei nº. 8.891/95; e da Resolução no. 2.144/95, do Conselho Monetário Nacional.

Foi editada Medida Provisória nº. 1.820[4], em 5 de abril de 1999, divulgada com alarde pelo Ministério da Justiça, objetivando ser instrumento definitivo no combate à prática da agiotagem. No parágrafo terceiro, a Medida Provisória diz que o juiz, se requerido, poderá ordenar ao agiota a restituição em dobro da quantia recebida em excesso, com juros legais a partir da data do pagamento indevido.

Com a edição dessa Medida Provisória, esperava-se poder resgatar a imagem das empresas de *factoring* que atuam legalmente no mercado, prestando serviços baseados na compra dos créditos resultantes das vendas mercantis.

---

[4] Referida Medida Provisória foi reeditada 32 vezes até 23.08.01, tomando o no. 2.172-32.

Feito este parêntese, pode-se dizer que a base da legalidade das operações de Fomento Mercantil, no Brasil, é uma atividade cujos fundamentos são regidos, basicamente, pelos princípios do Direito Comercial, garantindo suporte legal e suporte operacional, como a seguir:

Suporte legal:

- Circular nº. 1.359/88, do BACEN;
- Lei nº. 8.981/95;
- Lei nº. 9.249/95;
- Resolução nº. 2.144/95, do CMN;
- Lei nº. 9.430/96;

Suporte operacional:

- Código Civil – art. 1.216: prestação de serviços;

  arts. 1.065 a 1.078: cessão de crédito;
- Código Comercial – arts. 191 a 220: compra e vendas mercantis;
- Decreto nº. 57.663/66 – títulos de créditos (Convenção de Genebra);
- Decreto Lei nº. 167/67 – vendas mercantis
- Lei nº. 5.474/68 – vendas mercantis;
- Ato Declaratório SRF 51/94
- Circular nº. 2.715, de 28.08.96, do BACEN;

Como o *factoring* é uma atividade livre e auto-regulamentada, a adoção de algumas regras em benefício e defesa de toda categoria torna-se necessária. Qualquer categoria profissional para sobreviver necessita da identidade de propósitos e ideais em torno de uma entidade de classe que lhes dê a devida representatividade e credibilidade.

3.2.2. Regulamentação

Apesar de 20 anos de atividades no Brasil, o Fomento Mercantil no País ainda não tem regulamentação específica, entretanto, tramita no Congresso Nacional a partir de 1995, oito projetos de lei objetivando disciplinar em lei própria especificamente as atividades de fomento mercantil e criar mecanismos próprios de defesa, e estipulação de normas para o setor e a criação de um órgão fiscalizador que terá força legal para liquidação judicial ou extrajudicial de empresas irregulares.

Referidos projetos de lei direta e indiretamente dizem respeito às atividades do segmento, consoante a ANFAC (2001). De origem das mais variadas, tais projetos têm sido motivo de acompanhamento por parte daquela Associação objetivando dirimir dúvidas e equívocos que se mostram, muitas vezes divorciados da realidade do segmento, do mercado brasileiro e até de preceitos jurídicos básicos, informa ainda a ANFAC.

Portanto, o fomento mercantil (*factoring)* ainda não está regulamentado no País, entretanto, segundo Fogaça (1999), regulamentar a atividade de *factoring* significa excluir do mercado as empresas que exploram o fomento mercantil de forma irregular, lesando os princípios sérios e doutrinários postulados pela ANFAC.

Far-se-á comentários acerca de dois desses projetos: Projetos de Lei Projeto de Lei nº. 230, protocolado em 14.08.95; Projeto de Lei Complementar nº. 108, de 24.02.00

O Projeto de Lei nº. 230/95, em referência, dispõe sobre as operações de fomento mercantil – *factoring* e dá outras providências.

Consoante Fogaça (1997), referido projeto de lei tem por objetivo regulamentar as atividades de *factoring* no Brasil, definindo claramente quando uma empresa pode assim intitular-se, denominar-se e exercer os níveis de competência que abrangem, de fato e de direito, as atividades de *factoring* no País, e impedindo o seu desvirtuamento.

A justificação para o Projeto tomou por base a atividade de fomento mercantil – *factoring* ser comumente praticada no Brasil e não se encontrar devidamente disciplinada pela lei, o que tem gerado uma série de distorções nessa prática comercial e, consequentemente, tem sido prejudicial a esse importante segmento da economia nacional.

Isso ocorre em face de a atividade de fomento mercantil não se confundir com as atividades privativas das instituições financeiras nacionais, reguladas pela Lei nº. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e legislação complementar.

Referido Projeto de Lei pretende preencher a lacuna legal, estabelecendo os contornos dessa atividade e estipulando prazo para que as empresas já constituídas se adaptem às disposições legais.

A proposição conceitua fomento mercantil, disciplina o contrato a ser celebrado entre as partes envolvidas, estabelece a forma a ser adotada pelas sociedades de fomento mercantil, definindo, ainda, o objeto social dessas sociedades e vedando-lhe a prática de operações privativas das instituições financeiras nacionais, bem como autoriza a criação do Conselho Federal de Fomento Mercantil, a quem competirá a supervisão e a disciplina de todas as atividades relacionadas ao *factoring*.

Tal entidade fiscalizadora da atividade de fomento mercantil no Brasil, a ser criada e regulamentada não deverá ter subordinação direta ao Estado, portanto, será criada uma entidade fiscalizadora de direito privado.

Assim, como a entidade terá um alto poder regulamentador, o Ministério Público e o Poder Judiciário poderão sempre se valer da lei do *factoring* para coibir quaisquer ilicitudes e/ou irregularidades cometidas pelo segmento.

Objetiva-se, portanto, que no futuro o *factoring* possa trabalhar independentemente e com responsabilidade, no sentido de ganhar confiança e reconhecimento perante à sociedade brasileira, os agentes econômicos e o poder público através de uma autoregulamentação profissional consistente, séria e aplicada.

De acordo com Coêlho e Derzi (1999), todas as regras de natureza jurídica estão ratificadas no art. 1°, parágrafo 2°, do original do Projeto de Lei n°. 230/95 e no art. 1°, parágrafo 3°, do Substitutivo aprovado na Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, ora tramitando na Comissão de Constituição e Justiça daquela casa do Congresso Nacional.

Referido projeto de lei, segue o procedimento legislativo ordinário, que é o mais comum e o mais lento, consoante José Afonso da Silva (2000). Este procedimento implica cinco fases: introdutória, de exame do projeto nas comissões permanentes, das discussões, decisória e revisória, sem prazo definido para a sua aprovação ou rejeição.

Trata-se de um projeto de lei ordinária de iniciativa do Senado Federal, que é, portanto, a Casa iniciadora. Encontra-se sob exame de uma das comissões permanentes daquela Casa – a Comissão de Constituição e Justiça – devendo ser posteriormente discutido em plenário e votado pelos senadores, procedimento este a se repetir, em caso de aprovação, na Câmara dos Deputados – a Casa revisora deste projeto.

Naquela Casa, segundo Ferreira Filho (1995), configurar-se-á uma das três hipóteses: aprovação integral, aprovação com emendas ou rejeição. Na primeira hipótese, o projeto sobe para a apreciação do Executivo, que o sancionará ou vetará. Na segunda hipótese, o projeto volta à Casa iniciadora, que apreciará exclusivamente as emendas; aprovando ou rejeitando as emendas, o projeto, com as emendas aprovadas pela Casa iniciadora, sobe à apreciação presidencial, que o sancionará ou vetará. Na terceira hipótese, o projeto é arquivado.

Apesar de o Projeto de Lei Complementar n°. 108/00 prever a regulamentação das empresas de *factoring* e das administradoras de cartão de crédito, será enfocado, a seguir, apenas o que se refere sobre as empresas de fomento mercantil – *factoring*. Dispõe, ainda, sobre a alteração do art. 17 da Lei n°. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e dá outras providências.

De acordo com a "Justificação" do autor do Projeto de Lei Complementar, em referência:

> "Há muito que se discute a liberdade de atuação dos dois segmentos, considerados fortíssimos da economia brasileira, sendo que ambos movimentam volume expressivo de recursos junto ao comércio e indústria nacionais, afetando diretamente a vida de milhões de consumidores sem que sofram qualquer tipo de fiscalização por parte das autoridades governamentais, particularmente o Banco Central do Brasil".

A partir dessa preocupação, foi julgado pelo autor do projeto ser inadiável a proposição de se incluir as empresas de *factoring* no rol de instituições financeiras nacionais descrito na Lei n°. 4.595/64.

Foi considerado, ainda, que há grande interesse público em adequar esse segmento aos termos da Lei n°. 9.613, de 03 de março de 1999, que dispõe sobre os crimes de "lavagem" ou ocultação de bens, direitos e valores e estabelece regras para a prevenção da utilização do Sistema Financeiro Nacional para tal finalidade.

Referindo-se à Lei n°. 9.613/99, esclarece-se que a esta incorporou as empresas de *factoring* na relação de empresas sujeitas à identificação de seus clientes, manutenção de registros e comunicação de operações financeiras para o Conselho de Controle das Atividades Financeiras (COAF), conforme disposto em art. 9°, parágrafo único, alíneas "c" e "e".

O autor afirma que, com esse Projeto de Lei Complementar, pretende-se corrigir uma importante lacuna legal que existe na ausência de regulamentação específica das atividades desenvolvidas pelas empresas de fomento mercantil na órbita do mercado financeiro, de modo a equipara-las às demais instituições financeiras nacionais já sujeitas ao controle e fiscalização do Banco Central do Brasil.

A despeito das considerações doutrinárias em contrário, o autor do Projeto em referência afirma ter a convicção de que as empresas de fomento mercantil realizam essencialmente operações de cunho financeiro, envolvendo financiamentos e concessão de limites de crédito para pessoas jurídicas. Tais operações, que *a priori* seriam caracterizadas como operações comerciais, abandonaram essa característica exatamente pelo fato de que as empresas de fomento mercantil oferecem aos seus clientes algo além da simples compra de

crédito ou da gestão de recursos junto a outros estabelecimentos comerciais, que é o próprio financiamento com a cobrança dos juros correspondentes.

Diante do exposto, foi julgado pelo autor do Projeto ser inadiável a subordinação das empresas de *factoring* ao poder fiscalizador do Banco Central do Brasil.

De acordo com a Secretaria-Geral da Mesa da Câmara dos Deputados, referido Projeto de Lei Complementar foi aprovado pela Comissão de Finanças e Tributação, em 06.12.00, portanto, as sociedades de fomento mercantil *factoring* podem ser equiparadas às instituições do Sistema Financeiro Nacional, se a matéria for aprovada em Plenário, passando a ser submetidas à regulamentação do Conselho Monetário Nacional e à jurisdição do Banco Central do Brasil. Entretanto, referido Projeto ainda será analisado quanto à constitucionalidade, pela Comissão de Constituição e Justiça e de Redação.

Conforme a informação da Secretaria-Geral da Mesa da Câmara dos Deputados, vê-se que o projeto encontra-se sob exame das comissões permanentes, sendo estas as criadas e regidas pelo Congresso Nacional e suas Casas, por via dos respectivos regimentos.

Por tratar-se de um projeto de lei complementar, o projeto 108/00 não sofre qualquer diferenciação quanto ao procedimento legislativo ordinário, senão pela necessidade da maioria absoluta dos votos das Casas do Congresso Nacional para a sua aprovação, sendo, portanto, formadas por procedimento ordinário com quorum especial, no dizer de Silva (2000).

Com o surgimento do Projeto de Lei Complementar nº. 108/00 que prevê a subordinação das empresas de fomento mercantil ao Banco Central do Brasil e com a alteração da Lei 4.595/64 foi gerado conflito com os interesses do setor e com o Projeto de Lei nº. 230/95, que regulamenta as atividades das *factoring* no Brasil.

Seja qual for o Projeto aprovado será promovida uma mudança nas relações que disciplinam o segmento de *factoring*. Haverá um enxugamento no

mercado, uma redução de empresas pois muitas delas ou se enquadrarão na nova legislação, mudando a orientação doutrinária da sua atividade, ou simplesmente desaparecerão.

Com a edição da lei específica para o segmento, espera-se a criação de um órgão regulador da atividade, com poderes para estabelecer critérios operacionais para todas as empresas pertencentes ao setor. Quando referida lei for aprovada, parâmetros e requisitos mínimos serão exigidos para a constituição de uma empresa, citando-se apenas algumas regras a serem imediatamente superadas. Atualmente, qualquer pessoa pode constituir uma empresa de *factoring*, o que pode representar um grande risco ao segmento.

Professor Flávio Cavalli apud Markusons (1997:10) afirma:

> "Contrato de larga difusão noutros países, notadamente nos de língua inglesa, de onde o importamos, a faturização chegou até nós recentemente e – não nos iludamos – veio para ficar. As notórias resistências com que o Poder Público brindou o seu advento determinaram que, de início, a faturização tivesse de germinar no vácuo normativo, onde ganhou alento e se desenvolveu no mundo dos negócios, à margem da lei. Embora já reconhecido pelas Resoluções do Banco Central do Brasil, que mais procuravam expungir formas contratuais espúrias relacionadas com a agiotagem (e que nada têm de *factoring*) do que propriamente regulamentar o instituto através dos rasgos estruturais que lhe são próprios, quando vingou no mundo financeiro, um adequado regramento normativo".

Prossegue ainda aquele Professor(1997) agora referindo-se que o processo de "aceitação" do *factoring* não é um processo novo. Inúmeros foram os institutos do Direito Mercantil que só ganharam o *status* institucional quando o ordenamento normativo não mais poderia ser ignorado e sua presença, clamasse por regulamentação, ou seja, chegaram a uma situação em que a regulamentação era inevitável.

Assevera, ainda, o Professor Cavalli (1997) que o povo sempre pôde mais do que as leis, e que Salomão Gurvitch afirmou que a única fonte de legitimidade do direito é o povo: a norma brota do povo e a ele retorna para

reger os seus destinos. Por fim, aquele professor afirma: assim está sendo entre nós, com o *factoring.*

Discutir a legalidade ou a legitimidade ou não do segmento de *factoring* no Brasil não é do escopo deste trabalho, entretanto, tem-se que encarar que se trata de uma realidade e que ele existe, está organizado em uma associação de classe e se encontra em livre operação, obedecidas as normas legais vigentes no Pais.

Após as exposições de ordem histórica, as conceituações, as atividades que lhes são inerentes, a operacionalização e a fundamentação legal do *factoring*, com base nos dispositivos legais brasileiros, pode-se afirmar que o fomento mercantil/*factoring* poderá ser um instrumento do terceiro milênio visto que o mercado encontra-se cada vez mais competitivo, e a seletividade mais acirrada, e existindo no mercado internacional e nacional espaço para o segmento.

Enfocar-se-á aspectos contábeis nacionais e internacionais no Capítulo que se segue, objetivando subsidiar a análise que se fará dos segmentos de *factoring* brasileiro e italiano, no geral, e, em especial das informações contábeis de empresas brasileiras e italianas, comparando-as.

Capítulo 4

AS INFORMAÇÕES E DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: PRINCIPAL OBJETIVO DA CONTABILIDADE

Sumário

CAPÍTULO 4 - AS INFORMAÇÕES E DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: PRINCIPAL OBJETIVO DA CONTABILIDADE

CAPÍTULO 4

AS INFORMAÇÕES E DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS: PRINCIPAL OBJETIVO DA CONTABILIDADE

4.1. Considerações Gerais e Conceituações

Tendo-se por objetivo contribuir para a qualidade da divulgação das informações e demonstrações contábeis do segmento de fomento mercantil (*factoring*) brasileiro, será procedido um estudo comparativo entre aquele segmento e o italiano, no capítulo 5, cuja meta principal será estudar se o *factoring* italiano poderia ser considerado *benchmark* para o segmento nacional. Por tal razão urge que, para fins de conhecimentos e embasamentos técnicos, se enfoque aspectos contábeis nacionais e internacionais que servirá de guia ao referido estudo conjuntamente com a análise das atividades das empresas de fomento mercantil (*factoring*) bem como sua operacionalização e fundamentação legal, abordados nos Capítulos 2 e 3.

Apresenta-se, neste Capítulo, o Principal Objetivo da Contabilidade, enfocando-se a importância das informações e demonstrações contábeis e os usuários dessas informações. Especial destaque é dado ao processo de normatização e a harmonização de normas e princípios contábeis para a elaboração e divulgação das demonstrações contábeis.

A Contabilidade tem o compromisso e a necessidade de bem informar. Trata-se de uma ciência tão antiga quanto a civilização. Tem passado por fases de progresso tanto bibliográfico quanto doutrinário, como mostra a sua história. Não obstante, apenas no Século XX, pressionada pela necessidade de bem informar, os estudiosos e pesquisadores preocuparam-se em identificar e formalizar, de uma maneira prática e objetiva, os princípios que a regem e fixar normas e regras para a sua efetiva aplicação.

Tal acontecimento ocorreu em face da exigência dos usuários das informações contábeis e representa um grande avanço no estudo e na aplicação dos conhecimentos técnico-contábeis, possibilitando a identificação e a fixação de normas. Tem sido, portanto, preocupação universal e generalizada por doutrinadores, pesquisadores ou líderes da classe contábil.

Antes de se enfocar o Principal Objetivo da Contabilidade, deve-se analisar conceitos e o campo de atuação, considerando-se que os Princípios fornecem os meios para que a contabilidade atinja os objetivos a que se propõe.

Por ser uma ciência social, a Contabilidade sofre influências do meio em que opera e deve ser adaptada ao contexto das mudanças sociais, políticas e econômicas, sem prejudicar seu propósito, que é o de atender bem a todos os vários usuários da informação contábil.

A Contabilidade constituiu-se num sistema de informações sobre a entidade na qual está sendo desenvolvida o que se poderá verificar pelas inúmeras conceituações existentes, podendo-se afirmar, dentro daquelas definições a que *Most* (1977) considerou mais aceitável a nível operacional. Trata-se da conceituação do *American Accouting Association Committee* (AAA) que considera a Contabilidade como um sistema de informações que possibilita o conhecimento da atividade na qual está sendo desenvolvida.

De acordo com a *American Accounting Association Committee Report (1966), A Statement of Basic Accounting Theory – ASOBAT*, a "Contabilidade é o processo de identificação, mensuração e comunicação de informações

econômicas que permitam que os seus usuários possam, através destas, fazer julgamentos e tomar decisões".

"A função básica da Contabilidade é a de acumular e comunicar informações essenciais para os entendimentos das atividades de uma empresa.", segundo *Accounting and Reporting Standars for Corporate Financial Statements – 1957 – Revision.*

No Brasil, sobre a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade, inicialmente foi elaborado estudo pelo Instituto Brasileiro de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (IPECAFI), e aprovado e divulgado pelo Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON), em 22 de novembro de 1985, referendado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em 1986, a contabilidade, foi conceituada como "... um sistema de informações e avaliação destinada a prover seus usuários com demonstrações e análise de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização".

Diante do exposto, concluiu-se que qualquer que seja a conceituação proposta para a Contabilidade, deverão ser contempladas as seguintes características:

- do que se ocupa a contabilidade;
- do objeto da ocupação;
- para quem ou para quê se destinam as informações contábeis;
- com qual finalidade.

Em síntese, pode-se afirmar ser a Estrutura Básica da Contabilidade: Cenários Contábeis, Fundamentos da Contabilidade, Postulados Ambientais da Contabilidade, Princípios Contábeis Propriamente Ditos e, Convenções Contábeis (Restrições aos Princípios).

Nessa estrutura, percebe-se que primeiramente foram definidos os objetivos da Contabilidade para, em seguida, delimitar-se o ambiente em que ela irá atuar para que possa atingir esses objetivos. Isso não ocorre somente com a Contabilidade. Qualquer que seja a área de conhecimento, necessário

se torna primeiramente definir os objetivos que se pretende atingir no ambiente em que as atividades serão desenvolvidas.

Os Princípios são inerentes à própria Ciência Contábil e existem independentemente do desejo ou da escolha por parte de todos aqueles envolvidos – pesquisadores, doutrinadores ou profissionais. Referidos Princípios precisam ser identificados e respeitados para que a Contabilidade possa atingir os objetivos, colocando à disposição dos usuários das informações contábeis úteis e relevantes, capazes de suprir as necessidades dos que delas têm carência.

Foram realizados nos Estados Unidos, as primeiras pesquisas relativas a formulação de conceitos básicos, identificação de postulados e princípios contábeis, após o cenário de decadência da escola européia, e como já enfatizado, foi naquele País que também se usou pela primeira vez a expressão "Princípios de Contabildiade Geralmente Aceitos". Consoante Lisboa (1995:6): " Essas pesquisas visavam conceitos, postulados e princípios, que fossem de caráter genérico e amplo, nos quais se basearíam as normas contábeis."

O trabalho pioneiro, editado pelo *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA),* em 1934, *General by Accepted Accounting Principles – GAAPs*, bem como o trabalho do Professor *William Paton*, da Universidade de *Michigan*, nos Estados Unidos, de 1922, sob o título Teoria Contábil, demonstram a preocupação de pesquisadores com a Teoria Contábil e com os Princípios.

A terminologia GAAPs (Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos) difundiu-se pela maioria dos países, inclusive os da América Latina, e continuaram a ser emitidos pelo AICPA até 1973. Atualmente estão sendo emitidos pelo *Financial Accounting Standards Board – FASB,* com a designação de *Accounting Standards*. Referida terminologia ainda é adotada em muitos países, embora atualmente *o International Accounting Standards Board (IASB)*, em Londres, vem adotando, desde 1973, o termo S*tandards* para designar normas, distinguindo-as dos pressupostos fundamentais que

constituiriam a conceituação básica da Contabilidade, e designados como Princípios Fundamentais de Contabilidade.

Foi o Brasil um dos primeiros países a adotar oficialmente os Princípios Fundamentais de Contabilidade, tendo o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), em 1981, através da Resolução CFC nº. 530-81, identificado 16 Princípios Fundamentais de Contabilidade, atualmente reduzidos, pela Resolução CFC n °. 750/93, a apenas sete.

4.2. Principal Objetivo da Contabilidade

A Contabilidade realiza os seus objetivos por meio de informações aos usuários das Demonstrações Contábeis. Tais informações possuem características próprias, que as definem e as tornam úteis às reais finalidades de informar. Para tanto, essas características devem assemelhar-se às dos Princípios e normas contábeis sendo, portanto, componentes que tornam útil a informação no momento de se fazer a opção quanto a divulgação de um fato contábil.

As informações contábeis são conseqüências da aplicação dos princípios ou normas contábeis a que se subordinam, não podendo contrariar os Princípios Fundamentais de Contabilidade. Trata-se de um instrumento para a tomada de decisões, portanto, deve atender a todos os objetivos a que se destina.

A moderna Contabilidade deve ser estruturada visando ser um instrumento de informação, decisão e controle, fornecendo informações capazes de atender plenamente os objetivos dos usuários.

A Contabilidade vale pela necessidade de prover o usuário a tempo com informação correta e útil. Para que a característica de utilidade seja mantida ao longo do tempo nas mais diversas práticas, torna-se necessário que todos os envolvidos com a ciência contábil tenham em mente a figura do

usuário como o grande objetivo. O principal objetivo da Contabilidade é o seu usuário interno e externo, portanto, pouca importância terá uma informação contábil se a utilidade a que se destina for nula.

Segundo o *IASB*, os objetivos das demonstrações contábeis, são:

- informar sobre a posição financeira, performance e mudanças na posição financeira da empresa;
- mostrar o desempenho da administração da empresa, que será tomado como base das decisões a serem tomadas pelos mais diversos usuários.

Os objetivos da Contabilidade podem materializar-se por meio da observação da realidade e transcendem os princípios e normas. O primeiro enfoque a definir concentrou-se no cálculo e na apresentação do lucro líquido resultante de regras específicas de realização e vinculação num balanço que relacionasse o período corrente a períodos futuros.

Algumas abordagens fundamentam o estabelecimento dos objetivos da ciência contábil:

- Fornecer aos usuários um conjunto básico de informações que deveria atender igualmente bem a todos;
- Fornecer cadastro de informações diferenciadas para cada tipo de usuário;
- Construir um arquivo básico de informação contábil que possa ser utilizado de forma flexível por qualquer usuário.

A função da Contabilidade não se alterou ao longo do tempo, mas os tipos de usuários e as formas de informações que eles têm procurado têm evoluído substancialmente.

Para atender as necessidades dos usuários, seria necessário um estudo de modelo decisório de cada tipo de tomador de decisão, sabendo-se que a informação contábil disponível poderá também influenciar o modelo de decisões do usuário, ou seja, seria necessário, consoante Iudícibus (1997:20):

- "Estabelecer claramente qual a função-objetivo que se deseja maximizar;

- Coletar e avaliar o tipo de informação utilizada no passado para maximizar a função;
- Prover o modelo preditivo que irá suprir o modelo decisório para a maximização da função-objetivo. "

Iudícibus (1997) afirma que embora a informação específica para usuários específicos seja, idealmente, a melhor, nem sempre é possível ou desejável obtê-la. Portanto, a principal dúvida consiste em determinar se contabilidade deverá fornecer conjuntos de informação para cada tipo de usuário; ou fornecer uma única informação-relatório, abrangente e detalhada, que será útil para muitos usuários, mas não para todos.

Segundo Hendriksen e Breda (1999:104-105), "O objetivo da Contabilidade é fornecer um conjunto de relatórios financeiros para usuários indeterminados com relação à riqueza, ou relações econômicas da empresa."

Do ponto de vista teórico, a melhor abordagem seria aquela que determinasse como objetivo da Contabilidade o fornecimento de informações específicas para usuários específicos, porém, nem sempre isso é possível, por problemas de mensuração da própria Contabilidade e restrições do usuário, como o próprio custo do sistema.

O sistema contábil deveria ser capaz de produzir periodicamente um conjunto de informações úteis para um bom número de usuários, sem esgotar as necessidades destes, mas também ser capaz de reagir de forma segura, embora mais lenta, às solicitações diferenciadas dos usuários.

Iudícibus (1997:23) enfatiza:

> "Como não se conhecem os modelos decisórios de todos os usuários, a opção mais lógica seria formar um arquivo ou um banco de dados contábeis capaz de fornecer relatórios úteis para as metas do maior número possível de usuários, bem como ter capacidade de gerar relatórios específicos para finalidades específicas".

Para Lisboa (1995:6),

> "A Contabilidade, no seu principal objetivo, que é o de fornecer informações úteis e relevantes a seus usuários, para que eles

possam fazer avaliações bem fundamentadas, necessita de normas para que os profissionais, estudiosos e usuários, utilizem uma mesma linguagem, garantindo, assim, uma maior consistência da informação, e permitindo, também, um maior controle sobre a atuação dos profissionais da Contabilidade."

O pronunciamento no. 4, do *Accounting Principles Board - APB,* definia o objetivo geral da divulgação financeira como sendo o de "fornecer informação financeira confiável sobre recursos econômicos e as obrigações de uma empresa".

O *FASB* elaborou um documento "Objetivos dos Demonstrativos Financeiros das Empresas", baseado em relatório produzido por uma comissão do *American Institute Certified Public Accountants - AICPA,* presidida *por Robert Trueblood*, em 1973, que por sua vez baseava-se no Pronunciamento no. 4, da APB. No relatório, em referência, afirma-se que:

> "... a função fundamental da Contabilidade (...) tem permanecido inalterada desde seus primórdios. Sua finalidade é prover os usuários dos demonstrativos financeiros com informações que os ajudarão a tomar decisões. Sem dúvida, têm havido mudanças substanciais nos tipos de usuários e nas formas de informação que têm procurado. Todavia, esta função dos demonstrativos financeiros é fundamental e profunda. O objetivo básico dos demonstrativos financeiros é prover de informação útil para a tomada de decisões econômicas...".

O *FASB* sintetizou os objetivos, como a seguir:

- Fornecer informações úteis para investidores e credores em potencial, bem como para outros usuários que visem à tomada racional de decisão;
- Informações que ajudem investidores, credores e outros usuários a avaliar os volumes, a distribuição no tempo e a incerteza de possíveis fluxos de caixa em termos de dividendos ou juros, resultado das vendas, do resgate e do vencimento de títulos ou empréstimos;
- Informações sobre os recursos econômicos de uma empresa, os direitos sobre estes recursos, bem como os efeitos de transações, eventos e circunstâncias que os alterem.

Houve críticas sobre o documento elaborado pelo *FASB,* e as principais foram:

- Não acrescentava nada de novo;
- A Contabilidade tem como papel atestar algo, e não predizer;
- Arma ideológica no conflito social sobre a distribuição de renda e riqueza;
- Foco nos usuários não está isento de dificuldades.

De acordo com as definições de objetivos do Professor Iudícibus (1997), e após análise de vantagens e desvantagens das várias abordagens à teoria da Contabilidade, conclui-se que é a abordagem sistêmica a que maiores perspectivas oferece para a ciência contábil, embora as outras abordagens possam ser, também, de interesse para desenvolvimentos futuros ou servir de base para pesquisas.

Em síntese, o objetivo principal da Contabilidade e dos relatórios dela emanados é fornecer informação econômica relevante para que cada usuário possa tomar suas decisões com segurança, consoante Iudícibus (1997).

Conclui-se que há conveniência da apresentação de relatórios diferentes, para usuários distintos, ou relatórios de informações gerais, parte da qual seria irrelevante para qualquer usuário específico. Poder-se-á afirmar que sejam elaborados dois tipos de Relatórios Contábeis: Relatórios de Finalidade Específica e Relatórios com Finalidade Genérica.

Enfocar-se-á, a seguir, os usuários das informações contábeis, definindo-os como aqueles, quer sejam indivíduos ou entidades que aproveitam as utilidades proporcionadas pela contabilidade, para atender às próprias necessidades. Como o produto da Contabilidade é a informação, pode-se afirmar que os usuários buscam informações úteis para atender reais necessidades.

4.3. Usuários das Informações Contábeis

Nos primórdios, ou seja, no período que se estendeu até o século XVI, o principal objetivo da Contabilidade era produzir informações contábeis para o proprietário do patrimônio, consoante Hendriksen e Breda (1999). A Contabilidade nasceu como um sistema de informações cujo exclusivo objetivo era propiciar ao usuário, geralmente proprietário único, informações úteis à gestão do patrimônio e o maior objetivo daquele era o controle e apuração do lucro.

Posteriormente surgiram os usuários externos à entidade: os fornecedores de recursos, que na forma de banqueiros ou fornecedores de bens e serviços, buscavam encontrar na Contabilidade uma forma de garantia através do controle e da evolução daquele patrimônio que financiavam, constatando que o reconhecimento do lucro não se dava de forma aleatória.

Surgiu, a seguir, o Estado, que encontrou na Contabilidade a fonte de informação que possibilitava o lançamento de seus tributos, passando a considerar-se em muitos países como o mais importante usuário, inclusive ditando regras.

Com o surgimento das sociedades por ações, outros usuários destacaram-se - os investidores – interessados em acompanhar a evolução do patrimônio da empresa onde investiram recursos. O investidor é considerado, em alguns países, como o mais importante usuário externo.

O despertar da sociedade para os grandes problemas sociais, inclusive ecológicos e ambientais, vem tendo um alcance bem mais aprofundado do que o objetivo aparente.

As transformações políticas, econômicas e sociais têm levado os usuários das informações contábeis a exigir cada vez mais informações que contemplem aquele compromisso social da empresa com a sociedade.

Esta preocupação de novas informações de cunho social está presente nas conclusões do estudo sobre o Relatório da Administração, elaborado pela Comissão de Corporações Transnacionais da Organização das Nações Unidas – ONU, por intermédio do Grupo Intergovernamental de Especialistas em Padrões Internacionais de Contabilidade e Relatórios Financeiros. Surgiu, na década de 90, um novo tipo de usuário.

Os usuários, portanto, necessitam das mais diversas informações, observando-se que a maioria necessita de informações sobre a geração de fluxo de caixa futuro, inclusive, em alguns países essa demonstração contábil é de publicação obrigatória além das demais demonstrações contábeis tradicionais. Outros usuários estão mais interessados em informações preditivas do que em dados do passado. As demonstrações contábeis só são importantes na medida em que possam ser utilizados como instrumento de predição sobre eventos ou tendências futuras, ou seja, ocorrendo um mesmo evento no futuro há alguma segurança de que os parâmetros financeiros do passado irão repetir-se.

Cada grupo de usuários, portanto, tem objetivos muito diferentes havendo divergências entre administradores e auditores; entre administradores de pequenas empresas e de grandes empresas; entre entidades sem fins lucrativos e empresas.

Para o *FASB*, segundo *Hendriksen e Breda* (1999:92), "o principal grupo de usuários da Contabilidade são os externos, uma vez que os mesmos não têm autonomia para exigir a produção de informações, restando-lhes contentar-se com as informações divulgadas pela administração da empresa".

De acordo com Iudícibus et al (2000), os usuários da Contabilidade estão divididos em cinco grupos: sócios, acionistas e proprietários de quotas societárias de maneira geral; administradores, diretores e executivos dos mais variados escalões; bancos, capitalistas e emprestadores de dinheiro; governo e economistas governamentais; e pessoas físicas de uma maneira geral.

São, portanto, usuários da informação contábil a própria administração, os clientes, os credores, os pequenos investidores, enfim, o público em geral.

Sendo a existência de usuários de interesses tão diferentes – e muitas vezes até contraditórios – a informação contábil será tão mais válida quanto mais livre ela for de tendências, para a apuração de resultados predeterminados.

Pode-se definir informação como comunicação ou opinião sobre o procedimento de alguém. Na contabilidade tem-se na informação o produto final.

De acordo com *Hendriksen e Breda* (1999), existe distinção entre informação e dados, em contabilidade, pois dados devem ser definidos como mensurações ou descrições de objetos ou eventos, enquanto que a Informação pode ser definida como dados que tem um efeito-surpresa no recebedor. Caso alguém obtenha informações de uma determinada empresa sem o uso da Contabilidade, para aquele usuário a Contabilidade não produziu informação, e sim dados.

Em síntese, a informação deve representar surpresa para quem a recebe, reduzir a incerteza, transmitir uma mensagem com valor superior ao seu custo e evocar reação por parte do responsável pela decisão.

Para produzir informações, a Contabilidade deverá saber a quem se destina e qual o propósito, por que a premissa básica é que o usuário alvo das informações possua o nível de conhecimento necessário para interpretá-las, bem como elas sejam relevantes.

O propósito principal para o qual a informação é dirigida é facilitar avaliações sobre decisões de investimentos e julgamentos sobre a qualidade do esforço do desempenho da administração.

Observar-se-á que sejam prestadas informações de qualidade e em quantidade suficiente visando atender o usuário. Deve, portanto, ser identificado um grupo específico de usuários, isolados os propósitos, determinados os tipos de informações que necessitam, levando-se em consideração a forma de apresentação, evitando-se, assim, informações excessivas, estranhas, enfim, desnecessárias.

A estrutura conceitual básica da Contabilidade já citada, neste capítulo, significa a composição, o arcabouço, e é fundamental e dentro deste fundamental existem hierarquizações.

Pesquisas têm sido realizadas, ao longo do tempo, por diversos autores, e todos têm assumido posturas diversas sobre a estrutura conceitual básica e as hierarquizações.

É evidente que a necessidade de hierarquização existe, mas não visando aqueles conceitos que seriam mais ou menos importantes. O objetivo da hierarquização deverá ser para que se possa entender bem a evolução e o entrelaçamento dos vários conceitos.

O corpo de conceitos deve ser sempre integral e articuladamente observado, independente de hierarquia, caso contrário a estrutura não funcionaria adequadamente. Justificando: uma falha de consistência de período para período tem quase a mesma gravidade como o não exato cumprimento da realização da Receita ou Despesa.

A hierarquia existe para caracterizar bem que certos conceitos, pela sua amplitude e abrangência social, possuem características de condicionar outros conceitos (isso sob o ponto de vista filosófico).

Certos conceitos são constatações sobre o ambiente ou cenário em que a Contabilidade atua e constituem a razão de ser de vários outros conceitos que se seguem. Seriam considerados de uma maior hierarquia. Outros Conceitos complementam a aplicação dos demais. São considerados de menor hierarquia.

4.4. Informações Contábeis: Demonstrações e Relatórios

Com a evolução dos princípios contábeis observou-se que a busca de princípios se transformou na busca de um *referencial conceitual* do qual os

padrões seriam parte importante.

O Referencial Conceitual do *FASB* surgiu em seis documentos separados, distribuídos por um período de sete anos, de novembro de 1978 a dezembro de 1985.

Em 1974, foi elaborado um documento para discussão a respeito do trabalho do Grupo de Estudos sobre os Objetivos das Demonstrações Financeiras. A partir daí surgiram os *SCAFs* acima referidos, onde *Hendriksen* procura estabelecer as ligações do Referencial Conceitual.

O *FASB* definiu a "Hierarquia de Elementos em um Referencial Conceitual para a Contabilidade e a Divulgação de Informações Financeiras", como a seguir: Objetivo(s) Básico(s), Objetivo(s) Secundário(s), Características Qualitativas das Informações Necessárias, Fundamentos de Contabilidade e Divulgação, Padrões de Contabilidade e Divulgação, Interpretações de Padrõe, e Aplicações Práticas a Situações Específicas por Administradores e Auditores.

De acordo com Ribeiro de Carvalho (2001:2),

> "em 1973, um grupo de visionários contadores fundou o *IASC* (Comitê de Normas Internacionais de Contabilidade). Seus objetivos são formular normas de contabilidade para apresentação das demonstrações contábeis, promover aceitação mundial e observância; e atuar de forma geral para a melhoria de harmonização das regras, procedimentos e padrões contábeis relativos a apresentação das demonstrações contábeis."

O *IASB*, através do *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements* (IASC. Ed. Anuais. Londres), informou a estrutura para preparação e apresentação das Demonstrações Contábeis.

É intenção do *IASB* demonstrar, através do *"framework"*, necessidades comuns a diversos usuários de relatórios contábeis; e a proposta é com relação a preparação e apresentação de demonstrações contábeis para usuários externos, citando os seguintes itens:

- auxiliar o desenvolvimento de novas "normas" contábeis e na revisão de normas já existentes;

- auxiliar na harmonização de normas contábeis internacionais;
- auxiliar auditores e usuários de demonstrações contábeis no tocante à interpretação e pareceres sobre as demonstrações.

O objetivo do *"framework"*, em referência, não é definir regras internacionais de contabilidade, mas de auxiliar na harmonização dessas regras. As regras do IASB prevalecem sobre este *"framework"*, que deverá ser revisado periodicamente, baseado em novas experiências e mudanças legais, econômicas ou sociais, entre outras.

O *IASB* cita os usuários e as necessidades de informações por categorias de usuários e necessidades, sobre as demonstrações contábeis, dentre eles: investidores, credores, clientes, empregados, governos, enfim, o público, em geral.

Cita ainda que a maioria das necessidades de informações contábeis é comum aos diversos usuários, e a satisfação das necessidades deve ser cumprida.

As informações contábeis, elaboradas pelas empresas, sob a forma de demonstrações contábeis, são publicadas para atender aos usuários externos, universalmente.

Existem diferenças e identificações consideráveis, de país para país. Tais diferenças são causadas, provavelmente, devido à grande variedade de fatores sociais, econômicos e legais, em especial, porque os diferentes usuários, em diferentes países, têm necessidades muito diversas no tocante às informações contábeis constantes nas Demonstrações, em referência.

A posição financeira da empresa é afetada pelo controle dos recursos econômicos, a estrutura financeira, solvência e liquidez e a capacidade de adaptação às mudanças no ambiente em que operam. A análise da capacidade de controle dos recursos econômicos refere-se à capacidade de gerar caixa e equivalente de caixa no futuro, dando ênfase à utilização do fluxo de caixa.

Informações sobre a performance diz respeito à capacidade de, em havendo mudanças nos recursos econômicos, a empresa continuar gerando

caixa e equivalente de caixa, aplicando a capacidade de julgamento de seus gestores na efetivação das mudanças.

As informações que tratam das mudanças na posição financeira são importantes e dizem da capacidade da empresa em gerar caixa e equivalente de caixa, bem como a utilização de fluxos de caixa.

Muito embora existam de forma independente, os demonstrativos contábeis se relacionam entre si de tal maneira que determinadas informações só serão úteis se vierem acopladas a outras informações que deverão ser complementares. Essas demonstrações se interrelacionam por refletir diferentes aspectos da mesma transação.

Cita ainda o *IASB* a importância das Notas Explicativas às demonstrações contábeis, principalmente por poderem conter informações consideradas adicionais, mas que são de extrema importância. Podem evidenciar elementos de risco, obrigações ou direitos da empresa não evidenciados no balanço patrimonial. Contemplam ainda informações sobre o segmento e a região em que a empresa atua, bem como efeitos econômicos, legais e sociais, dentre outras informações úteis aos usuários das demonstrações contábeis.

A importância da utilização do regime de competência como informação útil aos tomadores de decisão, em detrimento da utilização do regime de caixa, por apresentar informações sobre transações e outros eventos, o que é mais útil aos tomadores de decisão baseados em demonstrações contábeis, conforme ressalta o *IASB*.

Através de informações aos usuários das Demonstrações Contábeis, proprietários, sócios, acionistas, credores, financiadores, investidores, fornecedores, governos, empregados e a sociedade, em geral, a Contabilidade realiza os objetivos a que se propõe, portanto, tais informações devem ser elaboradas rigorosamente de acordo com as normas vigentes que deverão estar subordinadas aos Princípios Contábeis,

As demonstrações contábeis geralmente são elaboradas de forma sintética e, para maiores esclarecimentos, deverão ser divulgadas de forma analítica, através de notas explicativas que deverão prestar esclarecimentos contemplando, no mínimo: os princípios e normas adotadas; eventuais mudanças de critérios, que alterem a uniformidade da aplicação das normas, em relação ao exercício anterior, justificando-as.

4.5. Características Qualitativas na Divulgação de Informações Contábeis

O Conselho de Padrões de Contabilidade Financeira – *Financial Accouting Standards Board (FASB)* - estabelece padrões que, segundo Hendriksen e Breda (1999:91), "representam soluções gerais a problemas de contabilidade financeira".

No *Statement of Financial Accounting Concepts no. 2, "Qualitative Characteristics of Accounting Information"*, o *FASB* tratou das características qualitativas da informação contábil.

Citando, ainda, *Hendriksen e Breda* (1999:95),

> "as características qualitativas da informação contábil podem ser compreendidas como sendo as propriedades da informação que são necessárias para torná-la útil: aos seus usuários bem como para tomada de decisões. São as qualidades a serem buscadas quando são feitas escolhas de contabilidade".

Foi produzido, em 1973, um documento para discussão a respeito do trabalho do Grupo de Estudos sobre os Objetivos das Demonstrações Financeiras, também conhecido como Comissão *Trueblood.*

Tal documento procura estabelecer as ligações entre as diversas partes do Referencial Conceitual. Os termos da hierarquia de elementos em um

referencial conceitual para a contabilidade e a divulgação de informações financeiras foram definidos pelo *FASB*, como a seguir:

- Objetivos – constam no SFAC 1;
- Informação necessária – Pronunciamento 4 do APB;
- Características qualitativas:
  Duração, ou sobrevivência a passagem do tempo;
  Generalidade;
  Viabilidade.

As informações contábeis devem, portanto, ter objetivos básicos e secundários representando o direcionamento do esforço, do alvo ou finalidade da ação.

Os atributos das informações contábeis devem tender a ampliar a utilidade, caracterizando-se por sobreviver à passagem do tempo; aplicabilidade a todas entidades contábeis e serem viáveis.

Devem ter por fundamentos "os conceitos básicos subjacentes à mensuração de transações e eventos e sua divulgação de maneira significativa para os usuários de informações contábeis...", de acordo com *Hendriksen e Breda* (1999:91). Tais fundamentos foram tratados nos *SFACs* 5 e 6.

Os padrões das informações contábeis representam soluções gerais a problemas de contabilidade financeira e as interpretações das informações esclarecem, explicam ou detalham padrões de contabilidade e divulgação, ajudando em sua aplicação na prática contábil.

As características qualitativas das demonstrações contábeis, também citadas pelo *IASB*, são idênticas as já enfocadas pelo *FASB*.

As aplicações práticas das informações contábeis a situações específicas por administradores e auditores são os meios pelos quais os objetivos básicos das demonstrações financeiras são atingidos.

Quanto às qualidades das informações contábeis, *Hendriksen* e Breda (1999) as dispões num quadro hierárquico. A seguir, far-se-ão comentários sobre aquela hierarquização.

Os usuários das informações contábeis são os responsáveis pela tomada de decisões. São características daqueles tomadores de decisão: a decisão a ser tomada; os métodos da tomada de decisão; os dados já possuídos ou obtidos de outras fontes; a capacidade de processamento de informação do tomador de decisão; o valor da informação contábil. São, portanto, a própria administração, os clientes, os credores, os pequenos investidores, enfim, o público em geral. Com usuários tão diferentes, ao invés de se adotar relatórios com finalidade específica, em que a informação relevante para um usuário pode não ser de mesma importância para outros, optou-se pelos demonstrativos de finalidades genéricas, na medida em que atendem às exigências de um maior número de usuários.

A relação custo/benefício como uma restrição geral deve ser levada em consideração para se obter uma informação. Os benefícios percebidos, derivados da informação, devem ser superiores aos custos a ela associados. São a base do processo de decisão. A dificuldade consiste na quantificação precisa dos benefícios.

As informações custam para ser evidenciadas. Referidos custos podem ser de coleta, processamento, auditoria, evidenciação, entre outros. Para os usuários, os custos são relacionados com a análise e interpretação das informações, bem como o custo com a rejeição de informações sem quaisquer utilidades.

Estabelecer as informações a serem evidenciadas exige um balanceamento dos custos com o provimento e manutenção da informação e dos benefícios daí advindos. Tais benefícios não são mensuráveis. Pode-se citar, a título de exemplificação, que a falta de informações sobre os efeitos econômicos de uma determinada iniciativa, inclusive os riscos, pode levar a empresa a uma situação de desvantagem competitiva no mercado. Trata-se, portanto, de um custo impossível de mensurar.

As características qualitativas da informação contábil podem ser expressas pelas qualidades específicas do usuário, representadas pela compreensibilidade e utilidade da informação contábil. Quando a natureza do usuário é um fator determinante, é crucial a decisão a respeito da informação a ser divulgada.

A informação somente terá utilidade para o usuário se ele conseguir entendê-la. A informação precisa, portanto, ser compreensível para aqueles que possuem um razoável entendimento do negócio e da atividade econômica, estando dispostos a estudar a informação com diligência.

O perfil do usuário vai influenciar as características da informação. Um usuário com conhecimentos mais profundos não necessita de uma informação que para ele é elementar – pois neste caso esta informação não lhe tem utilidade. Por outro lado, um usuário mais leigo necessitará de informações mais básicas, sem as quais ele não conseguirá tomar decisões acertadas. É governada pela combinação das características do usuário e das características inerentes à informação. Ótica do usuário x Ótica do divulgador da informação.

As principais qualidades específicas para decisão, por parte do usuário, são a relevância e a confiabilidade.

Informação relevante é aquela pertinente à questão que está sendo atualizada, podendo afetar metas, compreensão da questão e decisões. Poder-se-ia dizer que uma informação relevante é a que "faz diferença" na decisão, ajudando o usuário a fazer predições sobre o resultado de eventos passados, presentes e futuros, ou corrigir expectativas anteriores. A informação contábil será relevante para o usuário se ela for oportuna, possuir valor preditivo e valor como feedback.

Faz-se necessário a coexistência de dois fatores: o conhecimento sobre o passado, pois este proverá os gestores de habilidades para predizer situações futuras semelhantes; e o interesse no futuro, pois, sem este, de nada servirá o conhecimento dos resultados passados.

A oportunidade é um elemento indispensável à relevância porque a informação precisa estar disponível para o usuário antes que perca a sua capacidade de influenciar a sua decisão, pois, caso contrário, inútil será esta informação. É o conhecimento da importância da informação oportuna que está determinando a diminuição de prazos para encerramento das demonstrações contábeis porque, quanto mais rápido as informações estiverem disponíveis para os usuários, mais úteis serão. A oportunidade da informação não é condição suficiente para se garantir a sua relevância, mas não se pode conceber relevância de uma informação que carece de oportunidade.

O valor preditivo serve de insumo para os modelos de tomada de decisão. É uma qualidade que torna a informação útil para avaliação de investimentos. O *FASB*, conforme Hendriksen e Breda (1999), o definiu como sendo a característica capaz de dotar o usuário de elementos que lhe aumentem a probabilidade de prever corretamente o resultado de eventos passados ou presentes.

A confiabilidade de uma medida repousa na fidelidade com que ela represente aquilo que deveria representar, uma vez que a contabilidade é uma medida representativa de operações realizadas. O grau de confiabilidade dificilmente tem uma resposta extremada no sim/não; normalmente a informação é tida como mais ou menos confiável.

A confiabilidade da informação contábil depende da coexistência de mais três qualidades, quais sejam: a verificabilidade, a fidelidade de representação e a neutralidade da informação.

Afirma-se que temos na informação contábil a qualidade do "valor como feedback" quando esta desempenha um papel importante na confirmação ou correção de expectativas anteriores.

A aplicação desta qualidade à informação contábil nos leva a afirmar que a última deve favorecer ao investidor a possibilidade de ajustar suas estratégias de investimento ao longo do tempo.

Para *Hendriksen e Breda* (1999:100), "a informação é verificável quando há evidência objetiva para sustentá-la". Como elemento da confiabilidade, a verificabilidade é o atributo da informação que permite estabelecer, comprovar, se a mesma é verdadeira".

"Para que alguém confie em informações, é essencial que elas representem fielmente os fenômenos que pretendem representar", afirmam, ainda, aqueles dois autores (1999:99).

O *FASB*, de acordo com *Hendriksen e Breda* (1999:99), definiu fidelidade como sendo "A correspondência ou concordância entre uma medida ou descrição e o fenômeno que visa representar".

A neutralidade pode ser entendida como a ausência de uma tendência para apuração de um resultado predeterminado. Para o *FASB*, a neutralidade é um atributo imprescindível da informação contábil, pois ela não deve ser utilizada a fim de se evitar alcançar alguma meta econômica ou política específica.

Esta característica decorre do fato de a informação contábil ter que atender a vários usuários de objetivos bem diferentes. Desta forma, não pode caber a apenas parte destes usuários a definição da mensuração da informação consoante o seu interesse em particular, em detrimento do interesse geral.

Assim, a informação será tão mais útil, quanto mais mostrar-se útil a todos, e não a apenas parte dos usuários. A neutralidade é um meio democrático de se atingir este fim.

A escolha neutra entre alternativas de contabilidade é livre de preconceito, o que significa que não há viés para apuração de um resultado predeterminado.

A utilidade da informação contábil é significativamente ampliada quando é apresentada de maneira que permita comparar uma empresa com outra, ou a mesma empresa em diferentes datas. A comparabilidade depende da uniformidade e da consistência.

A uniformidade consiste em eventos iguais e são representados de forma idêntica. A meta de uniformidade estimula a apresentação de demonstrações financeiras por empresas distintas, usando os mesmos procedimentos contábeis, conceitos de mensuração, classificação, método de divulgação e formato básico semelhante.

Refere-se, a consistência, ao uso dos mesmos procedimentos contábeis por uma empresa de um período para o outro, uso de conceitos e procedimentos de mensuração semelhantes para itens afins nas demonstrações de uma empresa, num dado período, e ao uso dos mesmos procedimentos por empresas diferentes.

A comparabilidade e a neutralidade são consideradas qualidades secundárias e interdependentes das informações contábeis.

Enfocar-se-á, a seguir, a materialidade como um limite de reconhecimento.

A materialidade, assim como a relevância, é um atributo que se traduz na capacidade que a informação terá de influenciar - fazer diferença - para o usuário no seu processo de tomada de decisão.

Quando for tomada uma decisão no sentido de desconsiderar uma determinada informação pelo fato de esta ser desnecessária ao usuário, pode-se afirmar que essa informação não é pertinente e, por esse motivo, é irrelevante para o usuário.

A materialidade tem como razão de ser o fato de que os usuários das informações contábeis têm uma capacidade restrita para lidar com um número limitado de informações com grande volume de dados detalhados, no que ele tem razão. Informações em excesso podem prejudicar o usuário tanto quanto a sua falta. Reforça que a apresentação de dados em excesso pode esconder dados relevantes, levando o usuário a se decidir com base em informações inadequadas. *Hendriksen e Breda* (1999:99).

Os mais recentes estudos e pesquisas sobre Estruturas Conceituais Básicas da Contabilidade, tanto em nível nacional como internacional, têm

destacado, até como pré-requisito aos Princípios Fundamentais de Contabilidade, inclusive hierarquizados por Iudícibus (1997:76), em Postulados, Princípios e Convenções, a importância e os cuidados que devem ser tomados pelos responsáveis pela elaboração de informações contábeis aos usuários, em relação a:

- "algumas qualidades da informação contábil;
- prevalência da essência sobre a forma.

No que se refere às qualidades, é importante destacar algumas delas:

- tempestividade;
- integralidade;
- confiabilidade;
- comparabilidade."

Ao se referir a prevalência da essência sobre a forma, trata-se de algo tão importante para a qualidade da informação contábil, que, de acordo com Iudícibus, mereceria até ser considerado postulado ou pré-requisito ao conjunto de postulados, princípios e convenções.

Quando houver discrepância entre a forma jurídica de uma operação a ser contabilizada e sua essência econômica, a contabilidade deverá privilegiar a essência sobre a forma.

O CFC editou, em julho de 1995, a Resolução no. 785, em que as qualidades, em referência, chamadas de atributos, estão enunciadas e explicadas.

4.6. Harmonização Internacional das Normas e da Contabilidade

Conquanto os Princípios Contábeis raramente mudem, as normas evoluem e se modificam de acordo com o desenvolvimento econômico, a

evolução tecnológica e as próprias condições individuais e específicas de cada entidade onde as normas são aplicadas.

Consoante Franco (1995:41):

> "Essa necessidade de harmonização das normas vem sendo reconhecido há muito tempo, não somente pela profissão contábil, mas também por homens de negócios e pela própria sociedade, pois somos hoje, todos, direta ou indiretamente, interessados na riqueza e nas atividades econômicas das empresas, das entidades e do País em que vivemos, assim como daqueles com os quais nos relacionamos."

Reforçando a observação de Franco tem-se a citação de Camargo (1998:12-13): "Importante – nunca é demais repetir – é ficar bem claro, sem nenhuma sombra de dúvidas, que o que se busca é a Harmonização das Normas, e não dos Princípios, pois estes são imutáveis."

De acordo com Castro Neto (1998:58) conceitua-se a harmonização contábil "como o processo de trazer os padrões contábeis internacionais para algum tipo de acordo tal que as demonstrações contábeis de diferentes países sejam preparadas segundo um conjunto comum de princípios de mensuração e *disclosure*."

Continuando, Castro Neto (1998:58) afirma que,

> "O debate em torno da harmonização internacional da contabilidade teve origem em St. Louis, em 1904, com a ocorrência de uma série de congressos internacionais. O aumento dos negócios internacionais, desde então, e a necessidade de fontes alternativas de capital constituíram-se fortes fontes de pressão que emularam o debate sobre o assunto."

A harmonização contábil é assunto de discussões obrigatórias em fóruns e outros encontros de estudiosos e pesquisadores na área de contabilidade internacional, entretanto, segundo Castro Neto (1998) existem opiniões divergentes quanto a sua viabilização.

Consoante Jerônimo Leite (2001), para qualquer empresário ou segmento econômico que queira negociar seja em fronteiras nacionais ou internacionais, entender as dimensões internacionais da Contabilidade é vital,

já que as informações contábeis podem variar de um país para outro, de acordo com as normas, procedimentos, recomendações e princípios

Tais diferenças que podem ser culturais, em práticas e riscos empresariais, sistemas políticas e tributários, inflação, representam um somatório que devem ser considerados no processo decisório de onde e de que forma investir.

Observe-se ainda que outras formas de evidenciação – disclosure – tornam-se impossíveis de serem entendidas sem uma consciência e um maior conhecimento dos princípios contábeis internacionais bem como de um sólido conhecimento da cultura do empreendimento, de acordo com Jerônimo Leite (2001).

Lisboa (1995:5) enfatiza que,

> "Para o Brasil, que é um país em desenvolvimento, é muito importante a captação de recursos externos e ou alianças com outros países também em desenvolvimento, como é o caso do MERCOSUL.
> Principalmente para que o capital estrangeiro seja investido em nosso País, é importante uniformizar a linguagem, ou seja, com a recente tendência de globalização da economia, existe uma forte mobilização com vistas à harmonização das normas contábeis, em nível internacional, e o Brasil não pode simplesmente ignorar este fato."

Prosseguindo Lisboa (1995:4), assevera que "com a globalização da economia torna-se vital para a Contabilidade a harmonização de suas normas em nível internacional, sob o risco de aumentar uma forte descrença, como a própria história avisa."

Ainda consoante Lisboa (1995), a globalização conduz à harmonização de normas e a normas de alta-qualidade para as demonstrações contábeis.

De acordo com Moreira (1999-C-8),

> "Como a globalização leva cada vez mais as empresas a buscar capitais em outros países, ou a investir no exterior, negociações para uma norma contábil internacional harmonizada ocorrem atualmente no *IASB*, em Londres."

Segundo Jerônimo Leite (2001:18):

> "A globalização da economia e o irreversível processo de uniformização contábil em todo o mundo, exigido pelos investidores internacionais, deve acontecer, para que a Contabilidade possa ser vista e entendida numa linguagem universal no mundo dos negócios empresariais."

Consoante Lisboa (1995:6),

> "A Contabilidade, no seu principal objetivo, que é o de fornecer informações úteis e relevantes a seus usuários, para que eles possam fazer avaliações bem fundamentadas, necessita de normas para que os profissionais, estudiosos e usuários, utilizem uma mesma linguagem, garantindo, assim, uma maior consistência da informação, e permitindo, também, um maior controle sobre a atuação dos profissionais da Contabilidade."

Foram realizadas nos Estados Unidos as primeiras pesquisas relativas a questão de conceitos básicos, identificação de postulados e princípios contábeis após o cenário de decadência da escola européia, e como já foi enfatizado, foi naquele País que também se usou pela primeira vez a expressão "Princípios de Contabilidade Geralmente Aceitos". Consoante Lisboa (1995:6), "Essas pesquisas visavam conceitos, postulados e princípios, que fossem de caráter genérico e amplo, nos quais se baseariam as normas contábeis."

No cenário atual, as normas contábeis são emitidas pelas diversas entidades de Países ou Grupo de Países.

No Brasil os principais responsáveis pela emissão daquelas normas são:

- Comissão de Valores Mobiliários (CVM);
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC);
- Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON);
- Secretaria da Receita Federal.

Como organismos internacionais da Contabilidade podem ser destacados:

- *International Accounting Standards Board (IASB);*
- *International Federation of Accountants (IFAC);*
- *Intergovernamental Working Group of Experts on International Standards of Accounting na Reporting (ISAR).*

Castro Neto(1998:60) afirma que,

> "o processo de harmonização das normas contábeis, em nível mundial é levado a efeito basicamente por três organizações referidos abaixo. Uma Quarta organização, o *International Standards of Accounting and Reporting, ISAR*, atua no processo de harmonização por vias outras que não a normatização, como o convencimento, recomendação e outras:
>
> - *OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), através de um grupo de trabalho permanente;*
> - *IASB (International Accounting Standards Broard); e*
> - União Européia, através do seu Conselho de Ministros e de sua Comissão Executiva."

Para maiores esclarecimentos serão feitas algumas considerações sobre os órgãos responsáveis pela harmonização das normas contábeis.

O *IASB* – Junta de Normas Internacionais de Contabilidade - é o órgão sucessor do *IASC*, a partir de abril de 2001, tem por objetivo a definir e emitir normas internacionais de contabilidade conhecidas como *International Accounting Standards (IAS)* ou em português, Normas Internacionais de Contabilidade (NIC' s). Referido órgão foi criado em 1973.

"A nova estrutura do *IASB* vem atender aos anseios do *FASB* dos Estados Unidos e proporcionar segurança aos mercados que adotam as normas internacionais de Contabilidade", assevera Jerônimo Leite (2001:23).

Órgão privado, criado em 1977, a *IFAC* - Federação Internacional dos Contadores – representa a Classe dos Contadores. Tem por função regular a profissão contábil, emitir normas internacionais de auditoria denominadas de *International Auditing Standards (IAS)* – Normas Internacionais de Auditoria – NIA's.

"A *EU* – União Européia - foi criada como um bloco econômico datado inicialmente do Tratado de Paris, em 1951, que criou a *European Coal and Steel Community (ECSC)* – Comunidade Européia do Carvão e do Aço –", consoante Jerônimo Leite (2001:25).

Apesar de não se tratar de uma entidade exclusivamente contábil, elabora Diretivas Contábeis que regulam a contabilidade dos países membros da União Européia. Referidas Diretivas fazem parte, segundo Lisboa (1995:32) "de um amplo processo de harmonização das legislações que regulam as atividades empresariais, visando proteger os associados e terceiros".

As Diretivas são, portanto, responsáveis pela normatização contábil objetivando tornar as informações constantes das demonstrações contábeis mais harmonizadas e comparáveis, segundo Castro Neto (1998:5) e Jerônimo Leite (2001:24).

Lisboa (1995:32) enfatizar que: "Se existe uma tendência de globalização da economia e de unificação da estrutura conceitual contábil, no âmbito mundial, torna-se imprescindível um acompanhamento dos trabalhos elaborados pela EU."

Criado formalmente em 1982 pelo Comissariado das Nações Unidas, o *ISAR* – Grupo de Trabalho Intergovernamental de Peritos em Padrões Internacionais de Contabilidade tem por objetivo discutir a harmonização de padrões contábeis para empresas transnacionais e seus pronunciamentos têm impacto global, consoante Lisboa (1985).

Em 1973 foi criado o primeiro Grupo de Estudo para estudar o impacto das grandes corporações multinacionais sobre o desenvolvimento das relações internacionais, segundo Castro Neto (1998).

A *OECD* – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – é um organismo internacional criado em 1960 e composto pelos governos de vinte e nove países mais industrializados do mundo. A partir de 1978 funciona na *OECD* o Grupo de Trabalho para Assuntos de Contabilidade

cujo objetivo é normatizar a contabilidade praticada pelas empresas localizadas nos países-membros.

Referido Grupo de Trabalho relaciona-se estritamente com outros organismos internacionais de contabilidade, como *ISAR*, o *IASC* e a *EU.*

Observa-se diante das considerações elaboradas que a harmonização internacional da contabilidade é na atualidade uma preocupação mundial e que vem sendo discutida principalmente nas duas últimas décadas. Atente-se, a seguir, para as afirmações de Lisboa (1995:37):

> "... harmonização é uma preocupação generalizada entre entidades internacionais que lidam com normas contábeis, além de esclarecer a razão pela qual essa preocupação está fundamentada, ou seja, refletir sobre alguns dos principais aspectos inerentes à questão da harmonização, tais como: as razões para buscar-se a harmonização; as vantagens e desvantagens da harmonização; a pressão exercida pelos usuários; a influência da crescente globalização da economia; outras influências ambientais, e os obstáculos à harmonização."

No cenário internacional, a harmonização das normas contábeis é tarefa que vem sendo desempenhada pelo *IASB*.

Tratando-se de um bloco econômico e político composto por quinze países, todos eles tendo suas normas contábeis específicas, a União Européia (EU) exerce uma importância ímpar à harmonização das normas contábeis entre os estados-membros.

Portanto, a prática harmonizada da contabilidade da União Européia, segundo Castro Neto (1998:IV) "é realizada através das Diretivas. Esses são os documentos emitidos pela Comissão Européia, obrigatórios a todos os estados-membros, e incluídos na legislação nacional da maioria dos países do Bloco.

Apesar da existência das Diretivas e destas serem incluídas na legislação em parcela dos países componentes daquele bloco econômico, " o nível de harmonização entre esses países foi considerado baixo. A harmonização de normas e práticas contábeis do bloco europeu depende da

vontade política das nações soberanas que o compõem..." conclui Castro Neto (1998:37).

Consoante Franco (1995:45),

> " os esforços no sentido de se conseguir harmonizar as normas contábeis decorrem das exigências, hoje extremamente intensificadas, de maior aprimoramento da Contabilidade. Essa harmonização, em termos internacionais, não é fácil de ser concretizada, em virtude de peculiaridades da cultura, das leis e dos usos e costumes regionais. O importante é que, mesmo com pequenas diferenças na aplicação prática, de cada país, essas *normas* estejam sempre dentro dos parâmetros inflexíveis dos *Princípios Fundamentais de Contabilidade*. Somente assim serão respeitados os fundamentos dessa ciência, contribuindo para maior credibilidade da profissão contábil."

Nas duas últimas duas décadas, o universo e a economia mundial vêm gradativamente passando por um processo irreversível de mudança, ou seja, a chamada globalização, segundo Jerônimo Leite (2001). Afirma, ainda, que tal transformação tem sido intensa e constante, alterando todos os aspectos da sociedade, redefinindo o conceito de propriedade e riqueza, e propiciando surgimento de novos países e a queda de antigas potências. Este é o cenário atual.

A globalização, portanto, está tornando irreversível o processo de uniformização contábil mundial. Os investidores estrangeiros são atraídos para mercados que sejam conhecidos e nos quais confiam, pois querem segurança para os investimentos feitos.

Os países que adotam normas contábeis reconhecidas internacionalmente levam considerável vantagem sobre os demais, em relação a investimentos estrangeiros. Através de informações contábeis de qualidade, transparência e comparabilidade fornecidas aos investidores, possibilita análises decisivas viabilizando transações seguras e rentáveis. Tudo isso, para o investidor, possibilita a análise de redução de risco do investimento e do custo do capital.

> "O IASB com sua nova estrutura organizacional, vem desempenhando um papel crucial no processo de harmonização internacional de contabilidade emitindo normas internacionais de

> contabilidade que versam sobre várias matérias contábeis. Promover mundialmente a aceitação e cumprimento desses pronunciamentos é o grande desafio do IASB", afirma Jerônimo Leite (2001:29).

Foi realizada em 1999, em Genebra, uma reunião internacional conduzida pelo Grupo de Trabalho Intergovernamental de Especialistas em Normas Internacionais de Contabilidade e Publicação – ISAR, da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, com a participação de 150 peritos de 60 países, quando concordaram em adotar as novas diretrizes sobre as qualificações dos futuros contadores profissionais, que servirão de base para os novos diplomas nacionais e ajudarão os interessados a exercer suas funções de contador numa economia globalizada, consoante Moreira (1999).

À propósito, Carvalho apud Moreira (1999:c-8) explica:

> "O objetivo é permitir e facilitar o fluxo de capital entre os países. Logo uma empresa argentina lançará ações em São Paulo, uma firma paulista em Hamburgo e uma italiana em Nova York e, para isto, precisamos de uma norma contábil internacional e de gente qualificada à altura."

É de responsabilidade do *IASB* em Londres a elaboração dos padrões internacionais de contabilidade; e a de auditoria é de responsabilidade do *IFAC*. A partir de julho de 1999, a fundação *International Qualification Organization (IQO)*, de Londres, participará daquele trabalho que irá certificar o diploma dos futuros contadores globais, assevera Moreira (1999).

Carvalho apud Moreira (1999:c-8) afirma:

> "A IQO será uma espécie de ISO em educação contábil. As universidades vão mudar o currículo para obter a certificação de seu curso, para não perder alunos interessados em preparar-se de acordo com as melhores práticas e poder competir a nível internacional. ... Chegamos a conclusão de que o profissional que só conhece contabilidade e não enxerga o mundo à sua volta, está morto."

Moreira (1999) enfatiza que as negociações poderão enfrentar dificuldades para aprovação da norma única e as principais barreiras estão sendo colocadas pelos Estados Unidos. Isso se deve ao volume de seu

mercado de capitais, o que leva aquele país à tendência de querer impor sua norma contábil como padrão global. Entretanto o *IASB* argumenta que nenhum norma deverá ser emitida objetivando servir aos interesses de um único país, pois o objetivo é atender aos interesses internacionais.

Com a criação do *IASB*, em 1973 até atualidade, pode-se afirmar que muito progresso tem sido feito, entretanto há muito ainda a ser realizado.

Consoante Ribeiro de Carvalho (2001:2),

> "Hoje, com os sistemas de informações mundiais pela internet num mercado globalizado, torna-se urgente a necessidade de uma linguagem única e acessível para reportar os fatos financeiros. O potencial para as Normas Internacionais de Contabilidade - *IAS* fornecer as bases de comparações internacionais dos relatórios financeiros está sendo cada vez mais discutido. Como evidência temos: a recomendação maio/2000 onde as comissões de valores mobiliários devem permitir que os emissores multinacionais utilizem o *IAS* para ofertar ações e registro nas bolsas de valores sujeitos à adoção de tratamentos suplementares; e a recomendação de junho de 2000 da Comissão Européia é que as companhias européias deverão preparar suas demonstrações contábeis consolidadas de acordo com o *IAS*".

Prossegue Ribeiro de Carvalho (2001) afirmando que da Ásia até a América existe sensível preocupação tanto de governos como de reguladores e profissionais de contabilidade em examinar suas regras nacionais de contabilidade e as divergências existentes entre estas e as regras internacionais, objetivando reduzir as diferenças existentes.

A transparência das demonstrações contábeis só ocorrerão com cooperação entre governo, empresários e profissionais, com base um maior desenvolvimento educacional, profissional e sólida infra-estrutura regulatória. Mas isso ainda levará algum tempo, pois para se adaptar aos novos padrões é preciso adequada preparação dos envolvidos.

O *IASC,* segundo Ribeiro de Carvalho (2001:3), "está continuamente desenvolvendo e melhorando seus padrões internacionais...".

Caseirão (1999:7) afirma que:

> "De facto, as empresas que pretendem cotar-se nas bolsas americanas têm de reformular as suas contas de forma que as mesmas possam respeitar os 'GAAP' norte-americanos, que são definidos pelo *Financial Accounting Standards Board (FASB)* e aceitos pelo *International Organization of Securities Commissions (IOSCO)*. Muitas empresas apresentam normalmente três conjuntos de contas, um de acordo com os princípios alemães, um outro de acordo com os princípios expressos pelo *International Accounting Standards Committee (IASC)* e ainda um terceiro de acordo com os princípios preconizados pelo *FASB*."

Continuando, o autor lembra que "a realização de uma análise comparando as normas do *FASB* e as do *IASC*, revelou que existem cerca de 255 diferenças entre os princípios preconizados pelas duas instituições (The Accountant, Maio de 1997)".

Nasi (1993:99) analisa o assunto e afirma:

> "Não é mais possível que uma empresa brasileira tenha de preparar demonstrações contábeis com padrões diferentes para um lançamento de ações em Londres ou Nova Iorque, e outras, na Bolsa de Buenos Aires, além daquelas que usualmente prepara para os investidores brasileiros."

Baseados neste contexto, o IFAC e o IASC trabalham objetivando a uniformização dos padrões contábeis a serem aplicados universalmente, segundo Jerônimo Leite (2001).

Por fim, tem-se a explicação de Lisboa (1995:44):

> "Sistemas contábeis harmonizados em nível mundial podem facilitar análises comparativas de resultados contábeis de empresas nacionais e estrangeiras, e assim ajudariam os usuários externos das demonstrações financeiras a avaliar o desempenho das empresas em nível mundial."

Diante do exposto e pelas pesquisas realizadas percebe-se que a harmonização das informações contábeis são desejadas não apenas pelos organismos nacionais e internacionais e pelos profissionais da contabilidade, mas sobretudo pelo mercado de capitais e pelos investidores, em especial, e para tanto, esforços estão sendo desenvolvidos para a concretização desta realidade.

Após estas considerações que objetivaram expor a importância das informações contábeis para as empresas em geral e para o segmento de *factoring*, em particular, sugerindo-se seja priorizada a harmonização na elaboração daquelas informações visando os aspectos qualitativos e harmônicos que refletirão em suas divulgações. Como conseqüência o segmento passará a dispor de análises econômico-financeira, estatísticas e gerenciais que embasam não apenas o processo decisório interno mas possibilitam também o mercado brasileiro a participar do processo.

A seguir, proceder-se-á a análise comparativa das atividades de *factoring* no Brasil e na Itália e o reflexo na qualidade das divulgações daquelas informações do segmento brasileiro.

Capítulo 5

ANÁLISE COMPARATIVA DAS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*) NO BRASIL E NA ITÁLIA E O REFLEXO NA QUALIDADE DAS DIVULGAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Sumário

CAPÍTULO 5 – ANÁLISE COMPARATIVA DAS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL(*FACTORING*) NO BRASIL E NA ITÁLIA E O REFLEXO NA QUALIDADE DAS DIVULGAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

CAPÍTULO 5

ANÁLISE COMPARATIVA DAS ATIVIDADES DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*) NO BRASIL E NA ITÁLIA E O REFLEXO NA QUALIDADE DAS DIVULGAÇÕES DAS INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

5.1. Considerações Básicas

Neste Capítulo enfocar-se-ão as atividades de fomento mercantil *(factoring)* no Brasil e na Itália, de forma comparativa, bem como serão tecidas algumas considerações básicas objetivando subsidiar a análise do reflexo que a qualidade das informações contábeis poderá causar no segmento brasileiro.

Como ocorre em toda atividade econômica, as sociedades de fomento mercantil (*factoring)* tiveram um crescimento que, no País, à luz das técnicas administrativas, pode ser considerado fundamentalmente quantitativo, sem maiores preocupações com os aspectos qualitativos. Evidente que se deve observar a existência da problemática da ausência de regulamentação específica para aquele segmento; entretanto, isso não significa que o segmento apresente problemas especiais como conseqüências dessa situação atual, no tocante a controle.

Consoante Marion (1989), é sabido, e metodologicamente se justifica, que é necessário que haja um crescimento real apenas quantitativo, numa primeira fase, para posteriormente, quando a realidade assim o exigir, ser dada atenção aos aspectos qualitativos, cuja grande função será consolidar essa realidade, moldando-a de acordo com os padrões técnicos mais recomendados, possibilitando assim os controles antes inexistentes.

Os meios e a instrumentalização para a efetivação de tais controles, segundo Marion (1989), são uma realidade inevitável. Os padrões de controle utilizados em grandes empresas do segmento caracterizam-se pela aplicação de metodologias consagradas em outros segmentos.

Com a modernização e avanço tecnológico na área fiscal do Estado, a legislação atualizada e a presença constante do fisco federal, estadual ou municipal através de legislações, regulamentos e instruções esclarecedoras expedidas pelos órgãos competentes, cuja finalidade é a de controlar os seus direitos relacionados aos problemas tributários objetivando especificamente para a arrecadação de forma correta e tempestiva dos tributos sob sua responsabilidade, as empresas passaram a se preocupar e dispor de planejamento contábil capaz de controlar e disponibilizar informações contábeis que atendessem não apenas ao fisco mas a todos os interessados e envolvidos em suas transações de negócios.

Diante do exposto no parágrafo anterior, coloca-se a figura do responsável pela Contabilidade das empresas, cuja função, para Marion (1989) é reunir todos os dados resultantes das operações realizadas pela empresa para apurar as novas posições financeiras e econômicas advindas dessas operações.

O roteiro básico que norteia as atividades do responsável pela Contabilidade ou Controladoria da empresa é o planejamento contábil que, no entendimento de Marion (1989), além de conter em seu âmago as características peculiares atinentes à atividade explorada pela empresa, deve manter uma permanente integração com os parâmetros fiscais, reguladores dos assuntos ligados à tributação, e com os aspectos fiscais da atividade exercida pela empresa.

O principal sistema de informações de uma empresa, a Contabilidade, tem por objetivo fornecer informações aos usuários internos e externos, os internos, em especial, para que possam realizar análises e tomar decisões. As informações contábeis por ser um instrumento para a tomada de decisões deve atender a todos os objetivos a que se destina conforme já enfocado.

Observe-se que os Princípios e as Normas de Contabilidade são da maior importância, tanto para os usuários das informações contábeis, quanto para a sociedade e para os profissionais responsáveis pela elaboração daquelas informações, por concernir diretamente ao exercício profissional sob os aspectos técnico e comportamental.

Para se ter informações contábeis capazes de satisfazer os usuários, em geral, e os usuários internos, em especial, suprindo assim as suas necessidades, as empresas devem implantar uma contabilidade considerada forte e integrada, automatizada, com um Sistema de Informações Contábeis (SIC), capaz de gerar informações disponíveis para uso em todos os níveis gerenciais ou operacionais, no planejamento e no controle das atividades das empresas.

O SIC, portanto, deverá captar os fatos econômicos, financeiros e patrimoniais e, a partir destes, emitir os relatórios contábeis para a tomada de decisões. Assim, possibilitará ao *Controller* ou Contador e, em especial, ao empresário, analisar, através dos demonstrativos contábeis, gerenciais e financeiros da empresa, o desempenho dos negócios e planejar e traçar estratégias objetivando não apenas expandir ou diversificar os negócios, mas também aplicar as disponibilidades ou fazer investimentos e para gestão tributária, tornando a empresa capaz de poder não apenas participar, mas manter-se no mercado atual altamente competitivo.

De acordo com Ribeiro de Castro (2000:5), "requerimentos legais do Brasil estão baseados na Lei das Sociedades por Ações de 1976 complementados pelos regulamentos da Comissão de Valores Mobiliários para companhias listadas."

Existem no País duas estruturas de Contabilidade, ou seja, uma fundamentada pela Lei Societária (Lei 6.404/76 alterada pela nº 10.303/01) e, a outra, pelo CFC. O reconhecimento da inflação nas Demonstrações Contábeis representa significativa diferença entre ambas, consoante Ribeiro de Castro (2001).

Conforme as observações daquele autor (2001), o CFC dita regras opcionais de que as Demonstrações Contábeis poderão ser ajustadas pelos

efeitos inflacionários quando estes forem relevantes, entretanto, não especifica como se fazer a mensuração dessa materialidade. A Lei Societária não permite o reconhecimento daqueles efeitos, a partir de 01 de janeiro de 1996. Atente-se que todas as companhias são requeridas a preparar as Demonstrações Contábeis de acordo com aquela legislação.

> " Os princípios de contabilidade no Brasil divergem dos princípios contábeis requeridos pelo IAS por causa da falta de regras específicas em algumas áreas; não há regras específicas para divulgação de demonstrações de fluxos de caixa, operações descontinuadas, relatórios por segmento e diluição de ações; bem como existem inconsistências entre as regras brasileiras e o IAS que poderiam resultar em diferenças entre muitas empresas em certas áreas", consoante Ribeiro de Castro (2001: 5 e 6).

Consoante o CFC, (2001:23) "a empresa deve manter escrituração contábil com base na legislação comercial e com observância das Normas Brasileiras de Contabilidade e dos Princípios Fundamentais de Contabilidade."

Observe-se, entretanto, que no Brasil, a emissão das normas contábeis não estão restritas apenas à Lei Societária e ao CFC. A CVM, o IBRACON, e a Secretaria da Receita Federal através de legislações e normativos específicos, também ditam normas contábeis contribuindo assim para maior aperfeiçoamento do desempenho da profissão contábil e consequentemente da elaboração e divulgação de informações e demonstrações contábeis úteis aos seus usuários tanto internos como externos.

A propósito, Sayad (1996) enfatiza: "A CVM tem feito um excelente trabalho, desde a sua criação, para conseguir balanços realistas e regras corretas para o lançamento de títulos no mercado financeiro e operações nas Bolsas de Valores."

Abordar-se-á, na sequência do desenvolvimento do trabalho, as Informações e Demonstrações Contábeis Brasileiras e Italianas, e a seguir, a comparação entre o segmento de *factoring* dos dois Países.

5.2. Informações e Demonstrações Contábeis Brasileiras

De acordo com a Lei Societária (1990:62), nº. art. 176, do Capítulo XV,

> "Ao fim de cada exercício social, a Diretoria fará elaborar, com base na escrituração mercantil da companhia, as seguintes demonstrações financeiras, que deverão exprimir com clareza a situação do patrimônio da companhia e as mutações ocorridas no exercício:
>
> I - balanço patrimonial;
> II - demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados;
> III - demonstração do resultado do exercício;
> IV - demonstração das origens e aplicações de recursos."

Observe-se que no Art. 186, parágrafo 2°, de referida Lei (1990:67), "A demonstração de lucros ou prejuízos acumulados deverá indicar o montante do dividendo por ação do capital social e poderá ser incluída na demonstração das mutações do patrimônio líquido, se elaborada e publicada pela companhia."

Atente-se ainda para os parágrafos 1° e 4°, da legislação em referência (1996:63), a seguir:

> Parágrafo 1° - As demonstrações de cada exercício serão publicadas com a indicação dos valores correspondentes das demonstrações do exercício anterior.
> Parágrafo 4° - As demonstrações serão complementadas por notas explicativas e outros quadros analíticos ou demonstrações contábeis, no pressuposto de sua aprovação pela assembléia geral."

De acordo com o CFC, através da Resolução CFC nº. 686, de 14 de °dezembro de 1990, que aprovou as Normas Brasileiras de Contabilidade, as demonstrações contábeis a serem elaboradas são:

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração do Resultado;
- Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados;
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido; e
- Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos.

O segmento de *factoring* brasileiro segue os normativos contábeis básicos existentes no País, entretanto, observe-se que com a constante expansão do segmento seria de vital importância que se harmonizassem as práticas contábeis adotadas proporcionando subsídios para a elaboração e divulgação de informações e demonstrações contábeis uniformes, objetivando harmonizar e analisar as atividades de fomento mercantil *(factoring))* em todo território nacional, fornecendo meios para estudos que possam viabilizar o fortalecimento e incentivo do setor.

Isto tornar-se-á uma realidade a partir da elaboração de um sistema contábil harmônico que venha suprir a lacuna existente tomando-se por base o estudo e análise da operacionalização e os critérios contábeis e normativos nacionais em vigor, o que possibilitará através de harmonização contábil a elaboração de informações e/ou demonstrações contábeis uniformes, quer sejam diárias, mensais, semestrais ou anuais.

Atente-se para a premente necessidade básica de busca de informações e pesquisas junto a entidades internacionais tais como a *Factoring Chain International (FCI), International Factors Group (IFC),* a *Associazione Italiana per il Factoring* (ASSIFACT), a *European Factoring Federation of National Factoring Associations (EUROPAFACTORING), Osservatorio sugli Intermediari Finanziari Non Bancari (OSSFIN) della SDA Bocconi,* e outros organismos internacionais do segmento.

Referida harmonização beneficiaria o segmento nacional do *factoring* proporcionando melhores condições de tratamento, aplicação, desenvolvimento e divulgação das informações contábeis, financeiras e administrativas através de um sistema eficiente de controle contábil.

O *factoring,* nas últimas três décadas tem tido uma evolução vertiginosa, com atuação na Europa, Américas, África, Ásia e Austrália, portanto, em 54 países, totalizando 986 companhias associadas à *FCI,* realizando operações do *factoring* doméstico e internacional, atingindo um total de 641,572 em milhões de *Euros,* posição do ano 2000, como poder-se-á

comprovar no *World Factoring Yearbook* (2001), uma publicação daquela organização internacional.

O segmento brasileiro opera apenas com o *factoring* doméstico existindo a viabilidade de atuar na área internacional a partir de 2002. Sem dúvida, no Brasil, o *factoring* também vem tendo uma expansão considerável, entretanto, necessita de ter mais informações disponíveis para o mercado, a cada dia mais exigente e seletivo e também objetivando a atender às empresas associadas à ANFAC que carecem de informações do segmento.

O que ocorre na realidade é a quase inexistência de publicações contábeis e estatísticas do segmento brasileiro limitando-se, atualmente, apenas ao trabalho desenvolvido pela ANFAC através da mídia, do Informativo trimestral ANFAC, de alguns levantamentos estatísticos anuais e outros informes e serviços à disposição dos associados e do público em geral no site daquela Associação.

Segundo Braga (1999:51), "Num cenário dinâmico, as organizações e as informações assumem considerável importância, como fatores determinantes que são do comportamento dos negócios em uma economia globalizada, na qual os mercados, nacionais e internacionais, sofrem mudanças constantes."

Prosseguindo Braga (1999:51) enfatiza que "... a importância da Contabilidade tende a crescer a medida que seus usuários começam a conscientizar-se de que as informações por ela produzidas podem ser úteis às suas necessidades."

É através da comunicação que as pessoas e as organizações relacionam-se uns com os outros influenciando-se, mutuamente. Evidente que a melhoria das comunicações de uma organização passa por um adequado sistema de informações contábeis, consoante Braga (1999).

A elaboração e divulgação harmonizadas das demonstrações contábeis do segmento de *factoring* é uma realidade premente diante do atual cenário brasileiro.

Enfocar-se-á, a seguir, o segmento internacional, representado pela Itália, quando poder-se-á ter uma visão do que ocorre naquele país em se tratando de controle, legislação e demonstrações contábeis.

5.3. Informações e Demonstrações Contábeis Italianas

Objetivando um maior conhecimento do segmento italiano de *factoring* antes dos procedimentos de análise comparativa entre aquele segmento e o brasileiro serão abordadas informações básicas preliminares para os esclarecimentos julgados indispensáveis.

5.3.1. Breve Histórico

No continente europeu, segundo *Giovagnoli* (2000), a sociedade especializada de gestão de créditos foi difundida graças a importante iniciativa do *First National Bank* e do *Commercial Bank of Samuelson & Co,* de Londres, e, concretizou-se através da criação de uma holding *l'International Factor A. G.* com a finalidade de formar outra sociedade de factoring em um país europeu.

O primeiro operador do mercado italiano, consoante *Giovagnoli* (2000), foi a *l'International Factors Italia*, criada em 1963, controlada pelo *Banca Nazionale del Lavoro,* com a participação de 85% do Capital Social.

Segundo Leite (1998), na Europa, o segmento de *factoring* opera alavancado pelos bancos, como é o caso da Itália, onde os ativos das empresas chegam a representar mais de 70% dos recursos provenientes de empréstimos contraídos em instituições financeiras bancárias. Percebe-se que a margem de lucros do segmento vai depender da boa gestão dos recursos que compõem o seu *funding*.

Em 1982 existiam na Itália 22 empresas; em 1997 existiam 100, de acordo com Leite (2001). O segmento de *factoring* vem operando aproximadamente há 30 anos, e atualmente existem 32 empresas, consoante o *World Factoring Yearbook* (2001).

Os primeiros resultados do segmento foram considerados modestos foram modestos para o segmento. Entretanto, pode-se observar que, à proporção que se for conhecendo o desempenho, os aspectos jurídicos e controle, entre outros fatores, a excelente performance das *factoring* italianas, mas, nem sempre ocorreu assim. Segundo Leite (2001:326), "Em 1960 os *factors* americanos apareceram na Itália, encontrando as mesmas dificuldades de ambientação experimentadas em outros países europeus."

Inicialmente foi enquadrado na categoria de empresa de serviços tendo em vista a função predominante de fornecer serviços essenciais às pequenas e médias empresas. Não exercia atividade bancária e não necessitava de qualquer autorização para funcionar e nem estava sujeita a nenhum controle específico por parte da autoridade monetária italiana.

As primeiras sociedades de *factoring* italianas eram controladas por bancos. Posteriormente ocorreu a tendência de ingresso no setor de grandes grupos industriais. Isso aconteceu tendo por objetivo de que através da *factoring,* fossem prestados serviços a seus fornecedores e aos clientes de outras empresas do grupo, tendo ainda por finalidade simplificar e racionalizar a estrutura de cada uma das empresas mediante a unificação dos serviços. Não tinham portanto por objetivo obter altos resultados e eram conhecidas como *"finalizzate",* de acordo com Leite (2001).

Atualmente, repetindo o passado, os bancos estão voltando a controlar sociedades de *factoring,* podendo-se citar a título de exemplo, a aquisição do controle acionário da *Venetafactoring* S.P.A. pelo *Banca Lombarda*, em 6 de abril 2001; *Padana Factoring S.P.A.* controlada pelo *Banca Agricola Montovana* e fundida por incorporação ao *Merchant Leasing & Factoring S.P.A.* controlada pelo *Banca Toscana*, conforme pesquisa realizada em 26 de janeiro de 2002.

O *factoring* foi enquadrado entre os contratos de empresas comerciais conforme Leite (2001:327) em face da "aplicabilidade.... de uma série de normas do Código Civil para tais contratos em matéria de formação (arts. 1.326 e ss), de interpretação (art. 1.379), de transferência de direitos no caso de cessão (art. 2.558)..."

Aquele autor (2001) cita outra exigência constante do Código Civil italiano (art.2082) que é a necessidade de comprovar como requisito básico da atividade empresarial, a profissionalidade. Portanto, enfoca ainda que a atividade de *factoring* tem como características típicas a continuidade, sistematicidade e estabilidade de sua atividade e que pela sua organização e objetivos, pressupõe uma atividade complexa e múltipla, nunca uma só atividade.

Além da regulamentação legislativa, do controle do *Banca d' Italia*, outros órgãos assessoram e contribuem com o segmento italiano de *factoring* colocando-o em destaque nacional e internacional tais como a *Associazione Italiana per il Factoring* (ASSIFACT), a *European Factoring Federation of National Factoring Associations (EUROPAFACTORING)*, *Osservatorio sugli Intermediari Finanziari Non Bancari (OSSFIN) della Università Commerciale Luizi Bocconi, além das Factoring Chain International (FCI) e International Factors Group (IFC),* Referidos órgãos oferecem apoio técnico e assessoramento constante não apenas aos associados mas colocando à disposição do público interno e externo, informações e instruções sobre o segmento, os produtos negociados e outros informes que possibilitam novos negócios além de disponibilizar nacional e internacionalmente condições de pesquisas sobre o instituto do *factoring* e dos trabalhos desenvolvidos por aquelas entidades.

A propósito observe-se que apesar da criação da *ASSIFACT* ter ocorrido em 1988, o segmento de *factoring* vem operando na Itália, aproximadamente por 30 anos, como já enfatizado.

As empresas de *factoring* italianas sempre operaram com uma alavancagem alta nos bancos, com 70% de sua carteira de créditos a receber, consoante Leite (2001:328).

Na Itália, atualmente, as sociedades e instituições que exercem atividades de *factoring* são consideradas intermediárias financeiras, ou seja, representam para as empresas italianas uma forma de financiamento complementar do crédito bancário. O segmento, de acordo com a *Università di Venezia CA' FOSCARI* (2001), está disciplinado no Código Civil Italiano, artigos 1260 a 1267 e na lei nº. 52, de 21 de fevereiro de 1991, no que se refere ao controle de crédito. É, portanto, disciplinado por leis e sob o controle do *Banca d' Italia*, no que se refere a cessão de crédito, conforme o art. 2, da lei 52/91.

Apesar de muitos autores jurídicos considerarem ser a lei 52/91 uma legislação específica do instituto do *factoring* italiano tendo por fundamento o art. 1322, 2° do Código Civil, *Giovagnali* (2000) afirma que, não se tratar de lei própria pois refere-se mais especificamente a disciplina da cessão de créditos das empresas intermediárias financeiras.

Em 2000 existiam 10.325 empresas-clientes na Itália e 154.903 sacados, tendo tido considerável impacto no Produto Nacional Bruto correspondendo a 7%, de acordo com o *World Factoring Yearbook* (2001).

A performance do segmento é uma realidade indiscutível, segundo o *World Factoring Yearbook* (2001). Existe uma taxa de crescimento acelerado observado entre os períodos de 1998/1999 e 1999/2000 que teve um incremento de 8,2%, quando passou de 16,8% para 25%. O segmento vem mantendo-se dinâmico, apresentando novos produtos e prestação de serviços aos clientes, que são, preferencialmente, as pequenas e médias empresas, estimulando assim o mercado.

O *factoring* doméstico atingiu 94,5% do volume total do mercado de *factoring* italiano, em 2000. O *factoring* exportação ou internacional atingiu 5,5%.

Em relação ao ano 2000, no mercado mundial de *factoring* o total das operações realizadas importaram em quase "642 *milardi di euros*". No mercado internacional a posição da Itália apresentada foi de 17% do mercado mundial e 26% do mercado europeu, consoante a *ASSIFACT* (2002).

O volume de *factoring* italiano está mais concentrado nos setores industriais de Transportes (27%), Material elétrico (9%), Produtos de energia (5,5%), Outros (20,5); Comercio de Serviços (14%), Outras Vendas de Serviços (5,5); e outros setores com menores percentuais.

Consoante o *World Factoring Yearbook* (2001), o desempenho e a performance do mercado de *factoring* da Itália o coloca em terceiro lugar no mercado de *factoring* mundial abaixo do Reino Unido e dos Estados Unidos; e o segundo das operações internacionais de factoring do mundo após o Reino Unido.

O fa*ctoring* encontra-se em processo de penetração no setor público italiano com a introdução de uma nova legislação referente as relações contratuais entre empresas comerciais e o setor público. Trata-se da lei no. 109, chamada de "Lei *Merloni*" que permite que o *factoring* seja usado como um meio de aumentar as finanças para os serviços públicos. Referida lei foi oficialmente promulgada em 1994, todavia, sua regulamentação tem sido muito difícil, como enfatiza o *World Factoring Yeabook* (2001).

Sobre o assunto, a *ASSIFACT* (2001) esclarece que no decorrer do ano 2000 foram feitos contatos com o Ministério Público no sentido de que se processe a regulamentação da lei 109/94 objetivando a possibilidade do segmento operar com o ente público e aguarda um pronunciamento do Conselho de Estado.

Foi aprovado pelo governo a criação de uma central de risco a ser administrado pelo *Banca d'Italia*. A criação e as instruções de seu funcionamento foram publicadas na *Gazzetta Ufficiale (G.U.)* nº. 272, de 21 de novembro de 2000, segundo *ASSIFACT* (2002).

Observe-se que o *Banca d'Italia* através da *Risk Monitoring Agency (RMA),* contribui com informações para que quaisquer intermediários financeiros inclusive as *factoring,* possam operar com mais segurança no mercado evitando-se assim danos e prejuízos para o segmento.

Anualmente, a *FCI,* considerada pela *ASSIFACT* a mais importante cadeia de *factoring* internacional, informa às sociedades de *factoring* associadas os dados relativos à evolução do faturamento subdividido de acordo com os principais tipos, os respectivos países e número das *factoring* em operação através da mídia internacional, em geral, e da publicação anual do *World Factoring Yearbook*, em especial.

5.3.2. Legislações e Normativos

Enfocar-se-á, a seguir, a legislação bem como os normativos pertinentes ao segmento de *factoring* italiano, de acordo com *Giovagnoli* (2000):

Leis e Decretos

- Código Civil, Título I, Capítulo V. Da cessão de crédito, artigos 1260 a 1267.
- Lei nº. 967, de 27.12.1953 e Lei nº. 88, de 09.03.1989, publicadas em Leis e Decretos;

  Legislação que qualifica a empresa de *factoring* com finalidade previdenciária.
- Lei nº. 52, de 21.02.1991, publicada na G.U. no. 47, de 25.02.1991;

  Disciplina a cessão de crédito da empresa.
- Decreto Legislativo nº. 87, de 27.01.1992, publicado em Leis e Decretos;

  Instruções do balanço da entidade financeira.
- Lei nº. 260, de 14.07.1993, publicada na G.U., Suplemento ordinário nº. 178, de 31.07.1993;

Ratifica as disposições da convenção da *UNIDROIT* sobre *factoring* internacional.

- Decreto Legislativo no. 385, de 01.09.1993, publicado na G.U., Suplemento ordinário nº. 92, de 31.09.1993;

  Texto único de legislação em matéria bancária e creditícia.

- Lei nº. 43, de 13.01.94, publicada em Leis e Decretos;

  Disciplina do câmbio financeiro.

- Lei nº. 108, de 07.03.1996, publicada em Leis e Decretos;

  Disposições em matéria de usura.

- Decreto Legislativo nº. 58, 24.02.1998.

  Disciplina a Revisão Contábil do Balanço de Intermediária Financeira

Decretos e Normativos Ministeriais

- Decreto Ministerial, de 24.04.1992, publicado na G.U., de 13..05.1992, nº. 108;

  Transparência das operações bancárias e financeiras.

- Decreto do Ministério do Tesouro nº. 334, de 12.05.1992, publicado na G.U., de 13..07.1992, nº. 163;

  Regulamento que disciplina a relação *(Albo)* da empresa que exercer a cessão de créditos de empresas. (Com base no art. 161, da lei 385/93, a vigorar a partir de 01.01.1994).

- Circular de Ministério nº.1, de 26.06.1992, publicado na G.U., de 25..06.1992, série geral no.174;

  Disposições de ordem do elenco dos operadores intermediários no setor financeiro, de que trata o Capítulo II, o decreto lei nº. 143, de 05.06.1991, convertido na lei nº. 197, de 05.07.1991.

- Decreto ministerial de 13.05.1996, publicado na G.U., de 10.07.1996, nº. 160;

  Critérios para inscrições de intermediários financeiros no elenco especial de que trata o art. 107, parágrafo 1°, da lei nº. 385, de 01.09.1993.

- Deliberação do Comitê Interministerial para o Crédito e poupança, de 24.05.1994..

  Disciplina a Central de Risco e vigilância prudencial.

Banca d' Italia

- Suplemento de Boletim Estatístico: Nota metodológica e informações estatísticas. Ano. I, número 20 – 23 de setembro de 1991.

- Provimento de 16.06.1992, publicado na G.U., de 1992, série geral no. 150.

  Dispõe sobre as inscrições na relação *(Albo)* da empresa que exerce a atividade de cessão e aquisição de crédito de empresa.

- Provimento de 31.07.1992, publicado na G.U., de 08.08.1992, no. 186.

  Instruções para a redação do balanço da empresa e da consolidação.

- Circular no. 165, de 15.07.1992. – publicada na Revista Italiana *Leasing*, Ano X, 1994, fasc. 1, p. 223.

  Instruções de controle para a empresa exercer a atividade de cessão e aquisição de crédito de empresa.

- Provimento de 31.12.1993, publicado na Revista Italiana *Leasing*, Ano X, 1994, fasc. 1, p. 207.

  Obrigação de comunicação da participação relevante em intermediárias financeiras inscritas no elenco de que trata os art. 106 e 10, do texto único, em matéria bancária e creditícia emanada da lei no. 385, de 01.09.1993.

- Circular nº. 271, de 05.08.1996. – publicada na Revista Italiana *Leasing*, Ano X, 1994, fasc. 1, p. 223.

Instruções de controle para as intermediárias financeiras inscritas no elenco especial. Manual para a compilação para evidenciar o controle para as intermediárias financeiras inscritas no elenco especial.

- Suplemento ao Boletim Estatístico: Nota metodológica e informações estatísticas. Ano VII, número 52 – 12 setembro 1997.
- Boletim Estatístico 1999 e 2000

Centro Jornalístico do *Banca d' Italia*. Roma 2000.

Jurisprudência

- Sobre o tema de qualificação jurídica do contrato de *factoring;*
- Sobre a conotação da cessão de crédito;
- Sobre matéria de notificacão do débito ao sacado;
- Sobre matéria de limite admissível da cessão de crédito;
- Outros temas pertinentes ao segmento.

Abordar-se-á, em prosseguimento, as fontes e definições das informações sobre o segmento.

5.3.3. Fontes e Definições de Informações Estatísticas e Contábeis

No mercado italiano, consoante a *ASSIFACT (2002)* as fontes de informações disponíveis são apresentadas pelas estatísticas do *Banca d' Italia*, pela *ASSIFACT* e pela a análise de balanços das sociedades de *factoring* efetuada pelo *Osservatorio sulle instituzioni finanziarie non bancarie (OSSFIN) della Università DAS-Bocconi*.

De acordo com o art. 2 da lei 52/91, o *Banca d'Italia* instituiu uma relação *(albo)* das empresas que exercem atividades de cessão de crédito. Está ainda previsto neste artigo de lei que referido banco deverá exercitar o controle sobre

o correto desenvolvimento dessas atividades objetivando impedir o emprego de dano bem como utilizar de forma ilícita.

Foi ainda disciplinado pelo Ministério do Tesouro através do Provimento nº. 334, de 12.05.1992, publicado na G.U., de 13.07.1992, nº. 163l, os procedimentos para a inscrição na relação em referência (*albo*).

O *Banca d' Italia* ocasionalmente realiza recomendações e prepara mudanças nos regulamentos apontando e assegurando uma melhor estruturação e um eficiente desempenho do segmento. Tem o direito de investigar documentos específicos bem como a velocidade dos negócios de rotina. Por oportuno, enfatize-se que as regulamentações contribuem para definir o fundamental e único significado de provimento de fundos ou financiamentos, objetivando apontar o que seria mais vantajoso para as companhias não bancárias e as que exercem atividades de *factoring*.

No parágrafo 3°, da lei 52/91, foi previsto que o cessionário (empresa de *factoring*) de crédito de empresa deverá observar a obrigação de certificação de seu balanço anual.

O *Banca d' Italia* também efetua, anualmente, uma pesquisa amostral sobre as principais categorias de intermediários financeiros, entre os quais as sociedades de *factoring* que, especificamente, se refere a uma amostra variável de 50-60 *factoring*, com um grau de cobertura significativo do mercado. Estas informações são publicadas em um suplemento de Boletim Estatístico e se refere ao total dos créditos adquiridos e dos financiamentos concedidos e recebidos pelas *factoring;* a divisão entre operações *pro-solvendo* e *pro–soluto;* a divisão geográfica e setorial da clientela cedente e cedida.

A partir dos dados relativos a 1994, o *Banca d'Itália* iniciou uma publicação baseada nas observações estatísticas de controle a qual as sociedades de *factoring* são obrigadas, relativa ao *"outstanding"*, isto é, o valor dos créditos adquiridos pela *factoring* em uma determinada data, e aos financiamentos concedidos e recebidos, de acordo com aquela Associação.

A *ASSIFACT* publica uma série de informações relativas ao faturamento, aos créditos adquiridos e às antecipações concedidas, articuladas por tipologia

e características das operações e relativas as condições setores e áreas geográficas de atuação. As sociedades de *factoring* objeto da publicação são 32, (Janeiro de 2002) e representam quase o total do *factoring* tradicional. Além destas informações aquela Associação tem um Informativo bimestral através do qual se comunica não apenas com os seus associados mas com a comunidade prestando esclarecimentos e orientações de ordem técnica e dando conhecimento do que ocorre no segmento, mantendo-o assim atualizado. Realiza periodicamente pesquisa para se orientar e com base no resultado poder tomar decisão e mostrar ao segmento a sua real posição no mercado italiano.

A análise dos balanços é realizada através do OSSFIN e uma avaliação da performance das principais categorias de intermediários financeiros, entre os quais, as sociedades de *factoring*, baseada em uma reclassificação uniforme de dados contábeis e no reconhecimento e análise coordenada de uma série de indicadores de balanço, com base empresarial e setorial.

A *EUROPAFACTORING*, a Federação que engloba as associações européias de *factoring*, a cada ano, realiza um levantamento dos principais dados estatísticos relativos ao mercado europeu bem como uma assembléia anual para discutir rumos da atividade no mundo.

Portanto, os dados e as informações relativas ao mercado de *factoring* italiano são extraídos das principais fontes estatísticas disponíveis e se refere às variáveis normalmente utilizadas para avaliar as características e a evolução do *factoring* no país, especialmente o faturamento, ou seja, o fluxo bruto dos créditos vendidos pela empresa-cliente à sociedade de *factoring* em um determinado espaço de tempo, um ano, por exemplo. Isso constitui um indicador do nível de atividade das sociedades de *factoring* mais utilizado e também no plano internacional, segundo a *ASSIFACT*.

Observe-se, ainda, consoante aquela *Associação* que, de acordo com a nova disciplina para elaboração dos balanços das sociedades de *factoring*, o faturamento, extraído da nota explicativa, atualmente pode ser considerado uma informação contábil adicional.

Uma outra informção adicional frequentemente utilizada é o "*outstanding*". Trata-se de um dado consistente, referente à data de fechamento do exercício e extraível diretamente do balanço como principal entrada do ativo da *factoring*.

Outras informações adicionais são as vezes utilizadas para avaliar a evolução da atividade de *factoring* como o total das antecipações depositadas aos cedentes referentes à aquisição dos créditos ou o somatório dos lucros devido a juros e comissões ativas, que na realidade referem-se a atividade de *factoring* parcial ou de pouco significado, se não fossem consideradas conjuntamente a outros indicadores.

Observe-se, a seguir, dados relativos ao desempenho do *factoring* no mundo, na Europa e na Itália, tomando-se por base informações da *ASSIFACT, da FCI* e do *Banca d' Itália*, posição 2000 e 2001:

Tabela 12 – *Factoring "Turnover"* [5]por País - Posição em 2000

Em milhões de *euros*

Europa	Total	Mundo	Total
Reino Unido	123,770	Reino Unido	123,770
Itália	110,000	U.S.A.	120,000
França	52,450	Itália	110,000
Alemanha	23,483	Japão	57,358
Espanha	19,500	França	52,450
Holanda	15,900	Alemanha	23,483
Suécia	12,310	Espanha	19,500
Portugal	8,995	Holanda	15,900
Bélgica	8,000	Suécia	12,310
Finlândia	7,130	Brasil	12.012

Fonte: *Adaptado: World Factoring Yearbook (2001)*

[5] Foi mantida a expressão na língua inglesa (Reino Unido), como utilizada na Itália, cujo significado é Valor dos Créditos Negociados.

Tabela 13 – *Factoring "Turnover"* por Continente - Posição em 2000

Em milhões de *euros*

Continentes	*Turnover*	%	Número de companhias
Europa	414,383	64%	435
Americas	144,249	22%	411
Ásia	65,493	13%	98
África	5,655	1%	14
Oceania	7,300	-	28
Total	641,572	100	986

Fonte: ***Adaptado: World Factoring Yearbook(2001)*** **;** ***FCI*** **(2002)**

Tabela 14 - Empresas Associadas e Créditos Adquiridos com cláusulas *"pro-solvendo" e "pro-soluto"*

Em milhões de liras

Ano	Associados Relevantes	Créditos Adquiridos	*Pro-solvendo*	*Pro-soluto*
1990	21	18.901.571	12.969.621	4.991.189
1991	34	28.033.208	18.409.907	7.283.759
1992	38	34.698.016	21.780.350	9.776.640
1993	31	23.952.238	14.187.781	7.442.628
1994	36	28.334.908	16.390.960	9.861.745
1995	37	29.665.353	16.301.529	9.862.427
1996	35	29.457.437	12.519.179	15.558.361
1997	37	38.565.348	20.261.340	17.385.874
1998	33	40.261.711	20.227.589	19.390.618
1999	31	48.676.140	23.128.638	24.883.425
2000	29	51.312.819	21.042.297	26.107.993

Fonte: Adaptado: ***ASSIFAC - Serie Statistiche storiche*** **(2001)**

Tabela 15 - Empresas Associadas e Tipos de *Factoring* Negociados

Em milhões de liras

Ano	Associados Relevantes	*Factoring* doméstico	*Factoring* Internacional	Total
1990	21	18.448.023	453.548	18.901.571
1991	34	27.522.739	510.469	28.023.208
1992	38	34.001.935	696.082	34.698.017
1993	31	23.444.836	507.402	23.952.238
1994	36	27.598.461	736.447	28.334.908
1995	37	28.226.272	1.439.081	29.665.353
1996	35	28.063.287	1.394.150	29.457.437
1997	37	33.871.296	1.828.335	35.699.625
1998	33	37.833.491	2.413.522	40.247.013
1999	31	45.691.144	2.969.878	48.661.022
2000	29	46.755.494	4.557.325	51.312.819

Fonte: Adaptado: *ASSIFAC – Statistiche Serie storiche* (2001)

Tabela 16 –Antecipações e Financiamento

Em milhões de liras

Ano	Antecipação sobre créditos adquiridos	Antecipação sobre créditos futuros	*Financiamento*	Total
1990	13.963.446	-	242.908	14.206.354
1991	19.572.117	-	938.811	20.510.928
1992	22.613.750	-	1.095.747	23.709.497
1993	23.496.572	-	1.094.875	24.591.447
1994	20.850.061	356.684	682.205	21.888.950
1995	17.893.892	446.407	1.024.245	19.364.544
1996	19.340.260	643.417	1.974.967	21.958.644
1997	22.356.576	847.321	1.427.040	24.630.937
1998	24.139.226	1.032.327	1.188.377	26.359.930
1999	31.692.148	1.034.907	1.751.659	34.478.714
2000	21.270.242	683.805	1.072.547	23.026.594

Fonte: Adaptado: *ASSIFAC – StatisticheSerie storiche* (2001)

Tabela 17 –Número de Empresas Clientes, de Sacados e *Turnover*

Em milhões de liras

Ano	Associados Relevantes	*Turnover*	Número de empresa clientes	Números de sacados
1990	21	48.156.478	11.868	378.924
1991	34	65.760.856	19.147	411.142
1992	38	77.358.856	19.879	211.442
199.3	31	66.400.761	18.069	170.493
1994	36	62.844.429	20.219	171.421
1995	37	74.125.241	22.178	139.837
1996	35	77.221.496	21.899	193.191
1997	37	114.945.816	26.498	167.662
1998	33	132.309.739	21.722	150.417
1999	31	157.148.276	24.293	175.705
2000	29	195.426.224	11.168	156.923

Fonte: Adaptado: *ASSIFAC – Statistiche Serie storiche* (2001)

Figura 5 – Mercado de *Factoring* Italiano

Posição Sintética - Número de Associados participantes – amostra relevantes: 21

Em milhares de euros

ESTRUTURA DO ATIVO

	31 dezembro 2001	delta % 30 setembro 2001
Crédito através de *Factoring* (*outstanding*)	**29.808.052**	**9,0%**
Pro-Soluto	12.759.272	19,17%
Pro-Solvendo	14.135.285	3,8%
Antecipação por crédito futuro	678.233	-3.8%
Internacional	2.362.144	12,5-%
Pro-Soluto	1..231.872	9,6%
Pro-Solvendo	1.130.061	15,8%
Crédito por outro Financiamento	4.847.170	-8,7%
Financiamento (Antecipações)	19.627.683	11,6%
Crédito Especial	164.701	-1,0%

EFICIÊNCIA

	31 dezembro 2001	delta % 30 setembro 2001
Resultado de gestão líquido %Total Ativo Liquído	nd	nd
Turnover Cumulativo/ligado	52.383	85,2%
Despesas pessoal % Total Ativo Neto	nd	nd

RISCO/SOLVÊNCIA

	31 dezembro 2001	delta % 30 setembro 2001
Crédito Especial % Crédito líquido *factoring*	0,84%	-11,13%
Antecipação/*Outstanding*	65,85%	2,4 %
*Leverage**	14,27%	5,6%

*alavancagem

OUTRAS INFORMAÇÕES

	31 dezembro 200	delta % 30 setembro 2001
Turnover trimestral	26.142.015	-
Pro-soluto	18.054.662	-
Pro-solvendo	8.088.228	-
Serviços de Cobrança	1.541,396	- 0,8%
Vida Média Originária do Crédito	937	-15,2%
Número de Dependentes	1.960	-3,4%

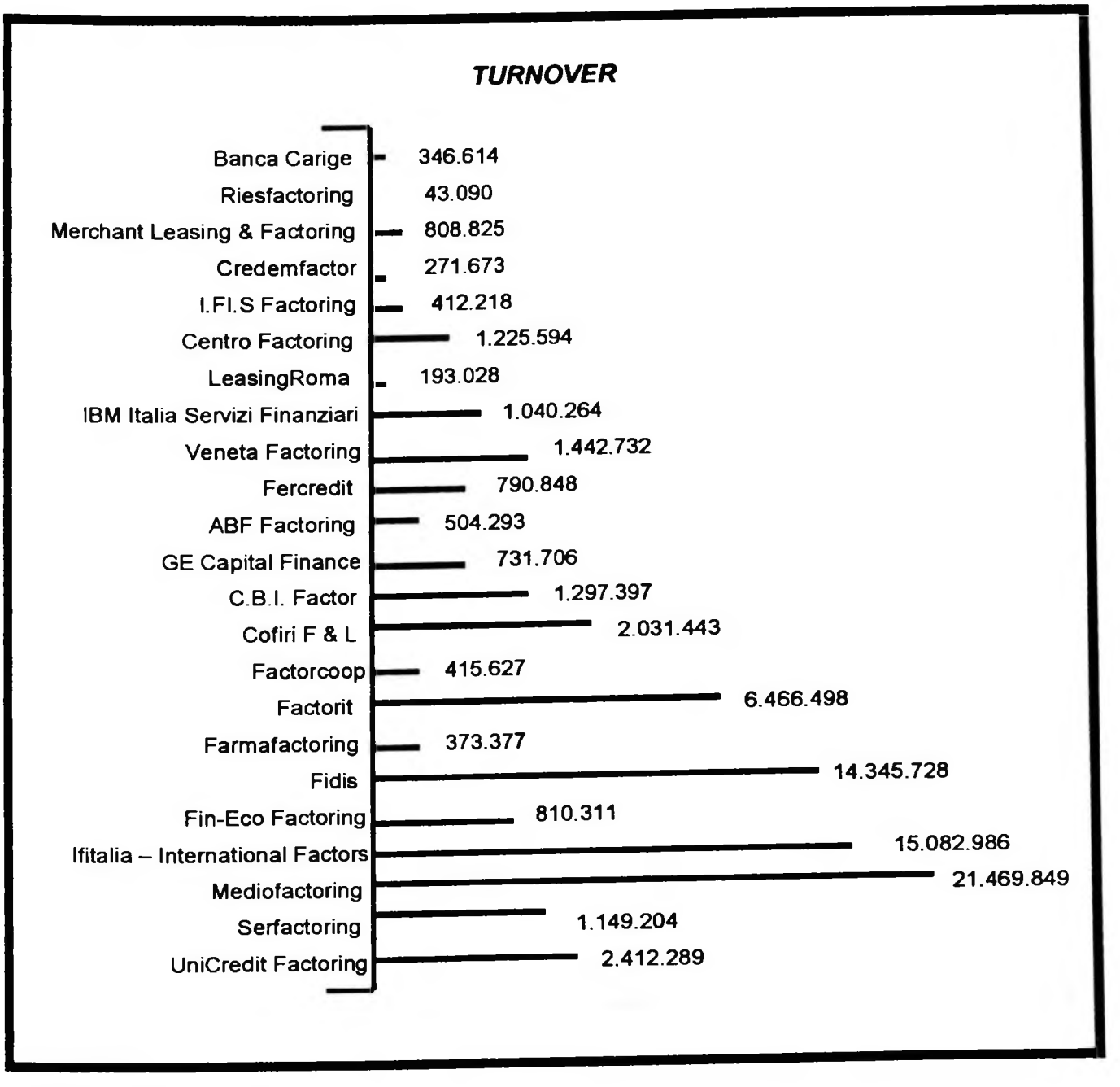
RELACÃO COM EMPRESA DO GRUPO

	31 dezembro 2001	delta % 30 setembro 2001
Antecipação à Sociedade do Grupo/Total Antecipação	5,83%	12,9%
Financiamento recebido de Sociedade do Grupo/Total do Passivo	66,43%	6,8%

Fonte: Adaptado *ASSIFACT: Mercato del Factoring – Report Sintetico* (2002).

Figura 6 – Estatistica 3° Trimestre 2001 – *Turnover* cumulativo de 1° de janeiro a 30 setembro 2001

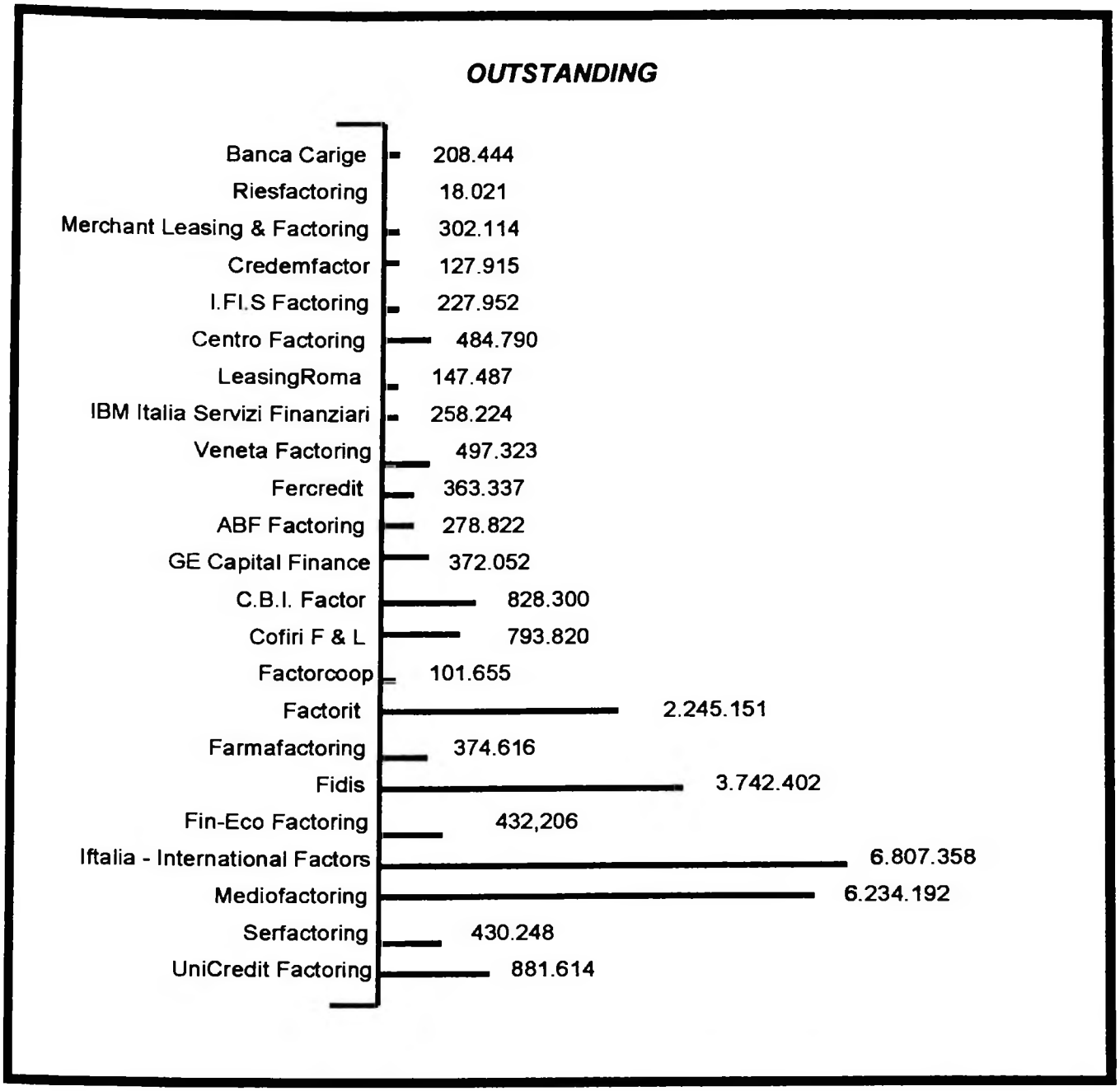
em milhares de *euros*



Fonte: ASSIFACT (2002)

Figura 7 – Estatística 3° Trimestre 2001 – *Outstanding*[6] cumulativo de 1° de janeiro a 30 setembro 2001

0 em milhares de *euros*



Fonte: ASSIFACT (2002)

[6] Trata-se de um dado consistente, referente à data de fechamento do exercício e extraível diretamente do balanço como principal entrada do ativo da *factoring*.

Observe-se que a partir do ano 2001, a *ASSIFACT* iniciou um novo sistema de elaboração das estatísticas das empresas associadas com base na coleta de dados transmitidos pelas associadas ao *Banca d' Italia* o que representará uma grande vantagem em relação à tempestividade, qualidade e relevância nas informações elaboradas, e não representando nenhum gasto adicional para as associadas que se limitaram a transmitir à Associação uma cópia das informações enviadas periodicamente para controle, de acordo com a *ASSIFACT* (2002).

Com o nova sistemática aquela Associação poderá dispor de referidas estatísticas trimestralmente possibilitando que o segmento e o público em geral tome conhecimentos daquelas informações. A nova sistemática de informações estatísticas constam no Figura 5.

Finalizando a apresentação de dados estatísticos demonstrar-se-á, a seguir, os referentes ao ano 2001, elaboradas pelo *Banca d' Italia,* com base no *Testo Unico (T.U.),* art. 107:

Tabela 18– Distribuição das Operações por Forma Técnica e por Área Geográfica – Setembro 2001

Em milhões de euros

Operações/Forma Técnica (valor nominal)	Norte ocidental	Norte oriental	Centro	Sudeste	Insular	Total
Pro-soluto	4.766	1.582	3.284	1.449	391	11.471
Pro-solvendo	6.750	2.391	3.087	1.489	469	14.185
Total	**11.516**	**3.972**	**6.371**	**2.938**	**860**	**25.657**

Fonte: Adaptado de Banca D'Italia – Informazioni sull'intermediazione creditizia (2001)

Tabela 19 – Distribuição das Operações por Atividades Econômicas – Setembro 2001

Em milhões de euros

Operações/Forma Técnica (valor nominal)	Administração Pública	Sociedades Financeiras	Sociedades não Financeiras	Setor Produtivo	Setor de Consumo	Total
Pro-soluto	1.590	135	9.384	145	218	11.471
Pro-solvendo	29	401	13.344	126	286	14.185
Total	**1.619**	**535**	**22.728**	**271**	**503**	**25.657**

Fonte: Adaptado de Banca D'Italia – Informazioni sull'intermediazione creditizia (2001)

5.4. Balanço *(Bilancio)*

O disposto no art. 1, do Decreto Legislativo no. 87, de 27 de janeiro de 1992, que emana instruções do balanço da entidade financeira, complementa a previsão constante do art. 44, do Decreto Legislativo no. 127/1991, que exclui do campo de aplicação deste decreto as instituições de créditos e as empresas que desenvolvem, em via exclusiva atividades de recolhimento e recolocação de economias públicas ou atividades financeiras, consoante o *Grupo di studio di Diretto Commerciale de Universitá di Venezia CA'FOSCARI* (2001).

O art. 1, do Decreto Legislativo no. 87/1992, identifica o campo de aplicação da normativa especial evidenciando primeiramente as empresas cuja atividade é disciplinada por leis que prevêem um regime de publicação (álbuns e listas) e depois através de uma categoria residual constituída pelas empresas que desenvolvem exclusiva ou principalmente uma atividade financeira.

Passando a um exame mais minucioso das previsões se observa que

pertencem ao campo de aplicação da normativa em questão as seguintes categorias:

- Sociedades de Gestão de Fundos Comuns de Investimentos;
- Sociedades e instituições que exercem atividades de *factoring;*
- Empresas que desenvolvem atividade de admissão de participações, de concessões de financiamentos sob qualquer forma, de prestações de serviços de pagamentos e intermediações em câmbio;
- A chamada "categoria residual", isto é, aqueles que mesmo não sendo sujeitos à inscrição em álbuns ou listas oficiais, desenvolvem atividades financeira.

As empresas de *factoring,* portanto, que em conformidade com a Lei nº. 52/1991 deveriam ser inscritas em álbum mantido pelo *Banca d' Italia,* com a entrada em vigor do Decreto Legislativo nº. 385, de 01 de setembro de 1993, publicado na G.U., Suplemento ordinário nº. 92, de 31de setembro de 1993, o texto único de legislação em matéria bancária e creditícia. Entretanto, tal álbum foi abolido e as referidas empresas confluíram para a lista geral como previsto pelo art. 106, da nova lei bancária e mantida pelo Ministério do Tesouro, através do Decreto de 28 de junho de 1994, publicado na *Gazetta Ufficiale*, nº. 170, de 22 de julho de 1994.

Conclui-se, portanto, que com o Decreto Legislativo nº. 127/91, no artigo 44, exclui alguns tipos de instituições de crédito do campo de aplicação, afetando a destinação dos balanços das entidades financeiras, entretanto, o segmento de *factoring* não sofreu alteração, permanecendo enviando a documentação contábil (*bilancio annuale)* ao *Banca d" Italia*, de conformidade com o T.U., da nova lei bancária.

As notas explicativas *(nota integrativa)* constitui-se o núcleo central do novo balanço italiano, consoante o *Grupo di studio di Diretto Commerciale da Università di Venezia CA'FOSCARI* (2001), e devem conter informações mínimas previstas no Decreto Legislativo nº. 87/1992 e das instruções contidas nos Provimentos do *Banca d'Italia*, de 15 de julho de 1991, de 31 de julho de

1992 e de 1 de janeiro de 1993, referindo-se aos diferentes tipos de sociedades e entes creditícias.

Referidas notas explicativas estão subdividas em quatro partes, a saber:

- Critérios de avaliação;
- Informações sobre a situação patrimonial;
- Informações sobre a situação econômica; e
- Outras informações.

As empresas que exercitam as atividades de *factoring,* segundo aquele Grupo (2001), deverão elaborar as notas explicativas de acordo com os Decretos Legislativos de 27 de janeiro de 1992, no. 87 e de 24 de fevereiro de 1998, no. 58; e do Provimento do *Banca d' Italia* de 31 de julho de 1992. Deverão fornecer também informações referentes ao volume dos créditos negociados (*turnover)* bem como os tipos de *factoring* (*pro-solvendo e pro-soluto*) objetos da operacionalização, no exercício; o total das antecipações no final exercício; o total das operações pelas quais a empresa teve remunerado os serviços de cobrança. Deverá ainda informar outros tipos de atividades desenvolvidas, de forma individualizada.

As empresas de *factoring* italianas são constituídas sob a forma de Sociedades Anônimas e Sociedades Limitadas observando os aspectos jurídicos contidos em suas respectivas legislações e aquelas emanadas de legislações específicas e normativos do *Banca d'Italia*, de Ministérios do Tesouro e da Economia, e da *ASSIFACT*, inclusive as relacionadas com a elaboração e divulgação das demonstrações contábeis.

A documentação referente ao Balanço (*Bilancio)* das empresas de *factoring* constituídas sob a forma de Sociedade por Ações é publicada e consta das seguintes peças, conforme legislação pertinente, e pesquisa realizada nos balanços das empresas *MedioFactoring, I.Fi.S e Venetafactoring,* todas S.A .:

- Relatório de Gestão;
- Balanço Patrimonial;
- Situação Econômica;
- Nota Explicativa ao Balanço;
- Parecer do Conselho Sindical; e
- Parecer de Auditoria Independente.

No decorrer do estudo, no que se refere a divulgação das informações estatísticas, contábeis e publicitárias, pelo que se pode constatar, a partir de quando se iniciou enfocar o segmento de *factoring* italiano, as constantes observações sobre divulgações feitas pelo mais diferentes órgãos e entidades associativas nacionais e internacionais além de estudos realizados por três Universidades (*Venezia CA'FOSCARI*, *Palermo e Bocconi*), *Banca d'Italia,* pelo governo, e pelas empresas de *factoring,* com expressiva maioria, foram acessados e disponibilizados através de documentos eletrônicos tais como legislações, artigos, tese acadêmica, dados estatísticos e balanços de empresas do segmento bem como de seus informes publicitários.

Após as considerações específicas sobre o segmento de *factoring* italiano com enfoques centrados em breve histórico, aspectos jurídicos e normativos, fontes e definições das informações estatísticas e contábeis, e balanço, enfocar-se-á, a seguir, a comparação entre o segmento brasileiro e italiano.

5.5. Comparação entre o segmento de *factoring* brasileiro X italiano

Antecipando-se a análise comparativa do segmento de factoring no Brasil e na Itália, far-se-á alguns considerações sobre a conceituação do instituto do *factoring* objetivando-se esclarecimentos julgados necessários.

Conforme abordado no Capítulo 2, por ocasião da realização da Convenção Internacional de *Factoring* (1988), realizada em Ottawa, promovida pelo *UNIDROIT*, no período de 19 a 28 de maio de 1988, foram consolidado

os princípios doutrinários do *factoring*. Naquela oportunidade foi aprovado o texto de um contrato de fomento mercantil (*factoring*) destinado a negócios entre países, constituindo-se um acordo internacional, de que foram signatários 53 países, entre eles o Brasil.

A partir daquela Convenção o instituto do *factoring* foi conceituado como sendo uma prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar, conjugada com a compra de créditos de empresas resultantes de vendas a prazo, excluindo-se, portanto, quaisquer tipos de negociações de consumo representadas pela compra de produtos destinados seja para uso pessoal, familiar ou doméstico.

UNIDROIT chegou a conclusão, conforme artigo 1°, 2.b., daquela Convenção, de que efetivamente o *factoring* só se concretizaria com a ocorrência da combinação onde fosse incluído pelo menos dois dos serviços previstos naquele artigo.[11] Portanto, além da aquisição de créditos deve existir pelo menos dois dos serviços previstos no art.1°, 2.b., como a seguir:

- Gestão de crédito ;
- Administração de contas a receber;
- Cobrança;
- Proteção contra riscos de crédito;
- Fornecimento de recursos.

Baseando-se na conceituação, em referência, verifica-se que as empresas de *factoring:*

- são empresas comerciais, e não financeiras;
- prestam serviços à empresa-cliente, e não apenas compram créditos;
- os clientes devem ser pessoas jurídicas;

---

[11] *"Article 1, 2.b. - the factor is to perform at least two of the following functions: finance for the supplier, including loans and advance payments; maintenance of accounts (ledgering) relating to the receivables; collections of receivables; protection against default in payment by debtors."(2001:1)*

- a compra de crédito conjugada com a prestação de serviços deve ser de vendas mercantis da empresa-cliente.

A atividade de *factoring*, quando realizada observando-se o previsto na conceituação aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa oferece inúmeras vantagens, de forma especial para as micro, pequenas e médias empresas, seu público alvo, que procuram e não obtêm crédito junto às instituições financeiras bancárias por fatores tais como escassez de crédito, altas taxas de juros ou por se tratar de cliente que dá pequeno retorno, isto no Brasil. Na Itália, o público alvo são as pequenas e médias empresas industriais que buscam negociação com o segmento também por idênticos motivos mas com algumas alterações uma vez que os objetivos diferem de País para País.

O instituto do *factoring* tem características específicas, entretanto, algumas delas o aproximam de outros institutos de créditos mas sem confundi-los, isto devido que cada um deles tem suas especificidades próprias, conforme já exposto anteriormente, no Capítulo 2.

Consoante Leite (2000:4), "é bom frisar que na Itália, as companhias de *factoring* exercem uma atividade complexa e distinta das instituições financeiras. As sociedades de *factoring* usualmente operam 2/3 de sua carteira alavancadas em bancos, usufruindo do patamar estável das taxas de juros."

Eurico Memo (Coordenador da *ASSIFACT*) apud Leite (2000:4), enfatiza que "muitos bancos têm participação no capital das empresas de *factoring*" e analisa: "No mercado italiano, o *factoring* é considerado uma relevante alternativa ao financiamento bancário, isso por ser uma atividade que oferece às empresas clientes serviços completos e especializados."

A propósito, por ocasião da realização da assembléia anual da *EUROPAFACTORING* , em 1998, na cidade de Dresdem, Alemanha, um dos assuntos discutidos durante o evento foi os serviços de *factoring* e dos bancos, seus mercados, suas posições competitivas e a chave do sucesso das empresas de fomento mercantil (*factoring*), conforme Leite (1998), e a seguir, enfocadas.

As *factoring* européias na concorrência com os bancos fundamentarão sua diferença no *marketing, software*, serviços de alta qualidade e custos reduzidos. Os bancos continuarão a ser motivados pelo *factoring,* que continuamente está levando novos clientes, aqueles que têm dificuldades de acesso ao mercado creditício. Assim, observa-se que a atuação do segmento só vem acarretando vantagens para os bancos, quando reduz os seus custos e torna praticamente inexistente os seus riscos.

Prosseguindo, foi ainda abordado que o bom relacionamento entre as *factoring* e os bancos garantem aos dois segmentos suas devidas fatias de mercado bem como permitem a maximização de seus resultados. Portanto, os bancos dão especial atenção as empresas de *factoring*, que funcionam como auxiliares nas atividades comerciais, ou seja, são instituições que se complementam, e não concorrentes.

Por fim, pode-se, ainda, citar outro tema enfocado naquela oportunidade, referente ao crescimento do *factoring* em todos os Países europeus, nos quais destaca-se o *"full service"*, ou seja, os serviços prestados ao segmento que são os mais amplos e abrangentes de apoio a empresa-cliente e que se constitui na principal fonte geradora de suas receitas, conforme Leite (1998).

De acordo com Rizzardo (2000) o desconto bancário trata-se talvez do instituto que tem maior grau de identificação com o instituto do *factoring* em relação ao ramo de atividades. Observa-se ainda que o *factoring* foi confundido durante longo tempo com outros institutos de créditos, conforme enfocado e demonstrado em Quadros sobre as diferenciações existentes, no Capítulo 2. O desconto bancário tem sido considerado o causador de grandes dificuldades enfrentadas pelo segmento de *factoring* que chegou inclusive a ser equiparado às instituições financeiras, no Brasil. Entretanto, são institutos afins, mas não iguais, existindo fundamentais diferenciações que os distinguem, tais como demonstrado no Quadro 6:

.Quadro 6 – Diferenciações entre os Institutos do *Factoring* e do Desconto Bancário

Desconto Bancário	***Factoring***
Trata-se de empréstimo concedido por uma instituição financeira bancária autorizada a funcionar por legislação específica.	Trata-se de uma compra de direitos de créditos junto a empresa-cliente.
Utiliza recursos de terceiros para a negociação dos créditos.	Utiliza recursos próprios para a aquisição dos direitos de créditos da empresa-cliente.
Inexiste prestação de serviços.	Existe prestação de serviços, consoante a Convenção Internacional de *Factoring* realizada em Ottawa, em 1988, inclusive cobrando-se remuneração pelo serviço
Empréstimos com cláusula *pro-solvendo*, portanto, com direito de regresso.	A aquisição dos direitos de créditos podem ser com cláusulas *pro-soluto e pro-solvendo*, ou seja, com ou sem direito de regresso).
Incidência de IOF[7]	Incidência de IOF, e ISS[8]

Fonte: Leite (2001); Rizzardo (2000:41-42); *UNIDROIT* (2001)

Após as considerações sobre o instituto do *factoring* e a diferenciação entre este e o instituo do desconto bancário, demonstrar-se-á, a seguir, através de Quadros, a comparação entre o segmento italiano e o brasileiro, este já exposto nos Capítulos 2 e 3, finalizando-se com a abordagem da análise pertinente:

[7] Brasil
[8] Brasil: IOF sobre mútuos contratados; ISS sobre a prestação de serviços

Quadro 7 – Aspectos Gerais – Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Tempo de Atividade – em anos	20	30
Regulamentação	Códigos Civil e Comercial Não existem Legislações específicas	Código Civil Legislações e Normativos específicos: Leis: 52/91; 260/93; 43/94; 108/96 Decretos Legislativos: 127/91; 87/92; 385/93; 58/98 Decretos e Normativos Ministeriais.
Autoridade Fiscalizadora	Não há	*Banca d'Italia*
Forma Organizacional	Sistema FEBRAFAC/ANFAC	*ASSIFACT* *EUROPAFACTORING*

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT* (2001 e 2002); *World Factoring Yearbook* (2001)

Quadro 8 – Caracterização, Constituição e Modelo de Gestão

Descrição	Brasil	Itália
Caracterização	Atividade Mista Atípica: mercantil e de prestação de serviços	Intermediária Financeira
Forma de Constituição	Sociedade Limitada Sociedade por Açoes	Sociedade Limitada Sociedade por Ações
Modelo de Gestão		**Sociedade por Ações** Conselho de Administração: Presidente *Consiglieri Delagato*[9] Conselheiros Colégio Sindical: Conselheiros

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT* (2001 e 2002); *World Factoring Yearbook* (2001); Pesquisa.

[9] Ao *"Consiglieri Delagato"* são atribuídos poderes para comandar a administração da sociedade.

Quadro 9 – Associações Setorial - Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Associações	Associação Nacional de *Factoring* (ANFAC)	*Associazione Italiana per il Factoring* (ASSIFACT)
Número de Associados	703	32
Participação em Entidades Técnicas	**Internacional** • *Europafactoring* • *FCI* • *IFG*	**Itália** • Comissão Técnica da Associação Bancária Italiana • Comitê Interfinanceiro **Internacional** • *Europafactoring* • *FCI* • *IFG*
Educação do Setor	ANFAC: Cursos de Operador de Fomento Mercantil – 83[10]	• *ASSIFACT:* Cursos; Seminários; Reuniões Técnicas • Universidades - Convênios, Estudos, Disciplinas: *Università Benevento* *Università Commerciale Luizi Bocconi di Milano* *Università di Milano* *Università à degli Studi di Modena e Reggio Emilia* *Università di Palermo* *Università degli Studi del Piemont Orientale* *Università URBINO* *Università degli Studi di Roma "La Sapienza"* *Iniversità di Torino* *Università di Venezia CA' FOSCARI*
Área de Influência	Segmento de *factoring* Micro, Pequenas e Médias Empresas	Segmento de *factoring* Intermediárias Financeiras Pequenas e Médias Empresas

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001 e 2002); *ASSIFACT* (2001 e 2002); *World Factoring Yearbook* (2001)

---

[10] Até março/2002

Quadro 10 – Direcionamento das Operações - Posição: no 2000

Setor	Brasil	%	Itália	%
Industrial	Gráfico Metalúrgico Químico Sucro-Alcool Textil/Confecções Outros	4 20 3 0,5 6 34	Alimentação Máquinas Agrícolas Máquinas de Escritório Material Elétrico Produtos de Eletricidade Produtos Metálicos Outras	3,5 4 3,5 9 5,5 3 20,5
Total		67,5		49,0
Comercial	Empresas Comerciais	17	-	-
Total		17		-
Transporte	Empresas de Transportes	0,5	Transportes	27
Total		0,5		27
Serviços	Prestadoras de Serviços	15	Prestadoras de Serviços **Telecomunicações** **Outras Vendas de Serviços**	14 4,5 5,5
Total		15		24
Total	-	100	-	100

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFAC* T(2001 e 2002); *World Factoring Yearbook* (2001)

Quadro 11 – Operacionalização - Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Público Alvo	Micro, Pequenas e Médias Empresas	Pequenas e Médias Empresas
Número de Empresas Clientes	64.750	10.325
Número de Sacados	-	154.903
Contrato de *Factoring* aprovado pelo *UNIDROIT*	sim	sim
Tipos de Contratos Negociados: **"Pro-soluto"** **"Pro-Solvendo"**	"Em milhões de euros " 12,012 - [11]	"Em milhões de euros " 50,600 59,400
Tipos de Factoring Negociados: ***Factoring* Doméstico** ***Factoring* Internacional**	"Em milhões de euros " 12,012 -	"Em milhões de euros " 105,000 5,000
Impacto do segmento sobre o PIB e PNB	1,89% PIB	7,0% PNB

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT* (2001 e 2002); *World Factoring Yearbook (2001)*

[11] A partir de maio de 2001.

Quadro 12 – Remuneração de Negociação de Créditos- Posição: 2001

Remuneração:	Brasil	Itália
Sobre crédito adquirido	Fator* * calculado e informado diariamente pela ANFAC	Taxa efetiva global média fixada com base na lei 108/96 que dispõe sobre matéria de "usura", trimestralmente informada através de Decreto do *Ministro del Tesouro* e instruções do *Banca d'Itália* e *Ufficio Italiano dei Cambi:* : Posição até 31.03.02 *in unittà de euro* – taxa anual até 50,000 7,35 depois de 50,000 6.54
Sobre antecipação de crédito adquiridos	-	Idem
Sobre antecipação de crédito futuro	-	Idem

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); ***ASSIFAC*** T(2001 e 2002); ***World Factoring Yearbook (2001); Università di Palermo (2002)***

Quadro 13 – *Funding*

Brasil	Itália
• Recursos Próprios; • Recursos tomados junto a Instituições Financeiras Bancárias; • Mútuo de Controladas, Coligadas ou Sócios	• Recursos Próprios; • Recursos tomados junto a Instituições Financeiras Bancárias; • Empréstimos junto a empresas ligadas; • Fusões e Incorporações; • Emissões de debêntures; • *Commercial Paper;*[12]

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT*(2001 e 2002); Leite (2001); *World Factoring Yearbook* (2001)

[12] "São títulos que definem uma obrigação direta do emissor em relação ao portador do papel." Fortuna (2001:382)

Quadro 14 – Tributação do Setor

Tributos Incidentes: Descrição	Brasil	Itália
Impostos	• IR • ISS • IOF	• *IRPEG* • *IRAP*
Contribuições	• COFINS • CPMF • CSLL • INSS • FGTS • PIS	Encargos Sociais[13]

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001);) *ASSIFACT* (2002); Médiofactoring; IfiS: Pesquisa

Quadro 15 – Colocação de Desempenho *"Turnover"* Posição: ano 2000

Em milhões de euros

Continente	Brasil	Itália
Europa **Colocação** ***Turnover***	- -	2ª 110,000
América **Colocação** ***Turnover***	2ª 12,012	- -
Universal **Colocação** ***Turnover***	10ª 12,012	3ª 110,000

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT*(2001 e 2002); *World Factoring Yearbook* (2001)

Quadro 16 – Informações Estatísticas - Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Fontes	• ANFAC	• ASSIFACT • Banco d'Italia • Sociedades de *Factoring*
Periodicidade	Anual	Trimestral e Anual
Disponibilização	• Informativo ANFAC - Trimestral • Mídia – eventual • Site ANFAC – posição atualizada - 1999	• *Fact & News* – Bimestral • *Banca d'Italia*- Boletim Estatístico e Suplemento de Boletim Estatístico • Mídia • Sites: *ASSIFACT, Banca d' Italia* – posições atualizadas

Fonte: Adaptado: ANFAC (2001); *ASSIFACT* (2001 e 2002); *World Factoring Yearbook (2001)*

Quadro 17 – Outras Informações - Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Fontes	• ANFAC • Informativo ANFAC	• *ASSIFACT* • *Banca d'Italia* • *EUROPAFACTORING* • *Università di Venezia CA'FOSCARI, di Palermo e Bocconi* • Sociedades de *Factoring* • *Fact & News*
Periodicidade	-	Eventuais e sempre que o assunto seja considerado importante

Fonte: Adaptado: Pesquisa

[13] Identificados apenas como Encargos Sociais, sem discriminação conforme pesquis.

Quadro 18 –Informações Contábeis - Posição: ano 2000

Descrição	Brasil	Itália
Legislação e Normativos sobre elaboração e destinação	• Decreto 3708/19 • Lei 6404/76 -	• Decreto Legislativo no. 127/91 • Decreto Legislativo no. 87/92 • Decreto Legislativo no. 385/93 • Decreto Legislativo no. 58/98 • Resoluções *CONSOB*, no. 10867/97 e 11971/99 • *Banca d'Italia* – Circular no. 4/88; Provimento no. 186/92; Adiamento no. 145/98.
Destinação das Demonstrações Contábeis ou *"Bilancio"*	-	Banca d'Italia *ASSIFACT* *CONSOB*
Divulgação	-	• *Gazzetta Ufficiale* • *Banca d'Italia* – Boletim Estatístico • *Banca d'Italia* – Suplemento Boletim Estatístico • *CONSOB* • Gestão de *Marketing* das empresas • Jornais: *Il Sole 24 Ore; Il Gazzettino; Wall Street Italia; Milano Finanza; Euro Borsa.* • Revistas Técnicas • Internet

Fonte: Adaptado: Pesquisa

Tomando-se por base a exposição comparativa entre os segmentos brasileiros e italianos de *factoring* far-se-á análise dos dados geradas no

decorrer dos procedimentos da pesquisa realizada e constantes nos Quadros 7 a 18, objetivando expedir algumas observações julgadas cabíveis.

Apesar de não se tratar de um dado relevante mas nem por tal motivo deva ser desconsiderado, o início das atividades de *factoring* na Itália é controverso. Para Leite (2001) o início ocorreu em 1963; o *World Factoring Yearbook* (2001) afirma que existe há aproximadamente 30 anos. Por outro lado, a ASSIFACT foi criada em 1988, portanto, tem pouco mais de 13 anos.

No Brasil, o factoring surgiu com a criação e funcionamento da ANFAC, em 12 de fevereiro de 1982.

Considerando-se a Regulamentação do segmento, no Brasil, observa-se o Código Civil e Comercial, entretanto não existe uma legislação específica, exceto na área fiscal, por parte da autoridade federal, referente ao Imposto de Renda, conforme Ato Declaratório (Normativo) COSIT no. 51, de 28 de setembro de 1994.

O segmento italiano, ao contrário, tem além do Código Civil, legislação específica através das leis 52/91; 260/93; 43/94; e 108/96; do Decretos Legislativos 127/91; 87/92; 385/93; e 58/98; além de Decretos e Normativos Ministeriais.

O *Banca d'Italia* exerce permanente vigilância sobre as sociedades que exercem atividades de *factoring*, consideradas intermediárias financeiras, no que se refere ao controle da cessão de crédito, expedindo normativos orientadores e observando a legislação pertinente além de expedir orientação e controlar os aspectos jurídicos relacionados com a elaboração e divulgação do "*bilancio*" o que inexiste para o segmento brasileiro que tem por características exercer atividade atípica, ou seja, exerce atividades mercantil e de serviços.

O segmento italiano está regulamentado além de ter o *Banca d'Itália* que exerce ação fiscalizadora e controladora o que importa em se acreditar que se encontra mais organizado e gozando de uma maior credibilidade e respeitabilidade que o brasileiro.

Referindo-se a forma organizacional os dois segmentos têm as suas Associações de Classe e Federações, o Sistema ANFAC/FEBRAFAC, no Brasil e a *ASSIFACT/EUROPAFACTORING*, na Itália que possibilitam infra-estrutura de apoio técnico, operacional, logístico e educacional, e trabalham no sentido de resguardar e defender os interesses do segmento e dos associados objetivando a expansão dos negócios e do instituto do *factoring* no Brasil e na Itália.

A atividade de *factoring,* no Brasil, caracteriza-se como uma atividade misto atípico, ou seja, mercantil e de prestação de serviço. Trata-se de intermediária financeira, na Itália, conforme legislação e normativos específicos.

As empresas brasileiras de fomento mercantil (*factoring*), atualmente são constituídas sob a forma de Sociedade Limitada embora não exista nenhuma legislação ou normativo que proíba sua constituição sob outra forma de sociedade existente na legislação do País. Na Itália são constituídas tanto como Sociedade Limitada como Sociedade por Ações.

Tratando-se de Sociedades Limitadas, no Brasil, torna-se difícil definir-se qual o modelo de gestão existente para o segmento, entretanto, o modelo de gestão do segmento italiano, nas empresas constituídas como Sociedades por Ações, conforme pesquisa realizada (2001/2002), consta de um Conselho de Administração e de um Colégio Sindical. O Conselho de Administração tem, em geral, a seguinte formação: Presidente, *Consiglieri Delegato* e demais Conselheiros. Ao *Consiglieri Delegato* são atribuídas poderes para gerir a administração da Sociedade. No Conselho Sindical, existem, em geral, três Conselheiros.

Quanto as Associações Setoriais dos dois seguintes, no Brasil tem-se a ANFAC e na Itália, a *ASSIFACT.*

A partir da ANFAC, que foi criada em 12 de fevereiro de 1982, o fomento mercantil (*factoring*) passou a existir no Brasil. Trata-se de uma associação

sem fins lucrativos, com sede e foro em São Paulo. Referida Associação já foi enfocada no Capítulo 2, entretanto, serão feitas algumas considerações, com base no ano 2000, tais como : o número de associados somaram a 703, tendo como aérea de influência os seus associados e as micro, pequenas e médias empresas, seu público alvo.

Na área educacional, durante os 20 anos de existência a ANFAC realizou 83 Cursos de Operador de Fomento Mercantil e 3 Cursos de Gestão Estratégica de uma Empresa de *Factoring,* ministrados em várias capitais brasileiras além de Seminários, Congressos e Reuniões Técnicas..

A *Associazione Italiana per il Factoring* (ASSIFACT) (Associação Italiana para *Factoring*) foi criada, em 18 de julho de 1988, possuía "32 empresas associadas, em 2000", conforme *World Factoring YearBook* (2001:84-85) e detendo 90% do mercado. É uma Associação sem fins lucrativos e apolítica, tendo sede e foro competente em Milão. Congrega as sociedades de *factoring* italiano prestando-lhes apoio técnico, jurídico, assessoria mercadológica, gestão de marketing, entre outros. Produz sistematicamente circulares técnicas, informativos, estatísticas e uma pesquisa anual objetivando informar-se sobre a opinião da sociedade, comunidade, clientes e ex-clientes sobre o segmento, e inclusive, um o informativo bimestral: *Fact & News.*

A *ASSIFACT* participa da Comissão Técnica da *Associazione Bancaria Italiana* (ABI) (Associação Bancária Italiana) e do Comitê Interfinanceiro; e internacionalmente representa a Itália na *EUROPAFACTORING,* que congrega as associações da categoria do setor de *factoring* dos principais países europeus. Mantém constantes e profícuos contatos e trocas de informações técnicas com as Associações das categorias de *leasing*, a *Associazione Italiana Leasing (ASSILEA),* e de crédito ao consumidor e imobiliário, a *Associazione Italiana del credito al consumo e Immobiliare* (*ASSOFIN)* bem como com o *Banca d'Italia.* Realiza ainda conjuntamente com o *Osservatorio sui processi di acquisto della Publlica Amministrazione (OSPA) dell' Università*

Bocconi estudos relacionados com a precisa definições sobre assuntos relacionados com o *factoring* sobre crédito contratado.

Ao contrário do Brasil, a *ASSIFAC*, em 2000, tinha registrado um pequeno número de empresas de *factoring* associadas, entretanto observe-se o previsto no artigo 3, do estatuto, artigo 3, do segmento que informa as condições para pertencer ao quadro de associados seja como fundador, ordinário ou correspondente, como a seguir:

- exercer atividades de *factoring;*
- ter personalidade jurídica de S.A.;
- estar inscrita no Tribunal competente pelo menos por dois anos;
- capital integralizado de pelo menos 5.164.568,99 *euros;* e
- ter o balanço certificado por uma sociedade revisora inscrita no *albo* competente.

Não tem por área de influência exclusivamente o segmento de *factoring* mas também mantém estreito relacionamento com as associações das demais intermediárias financeiras italianas, ou seja, com a *ASSILEA, ASSOFIN*; com a *Associazione Bancaria Italiana (ABI);* e as pequenas e médias empresas, seu público alvo.

No que se refere a educação do segmento, existe uma intensa participação da *ASSIFACT* e do próprio segmento objetivando a realização de estudos e pesquisas técnicas, através de convênios firmados entre aquela associação, com ou sem a participação de associados, com Universidades no País, além da participação de cursos de especialização, seminários e reuniões técnicas. Essa participação tem gerado alguns livros além de colaborações sobre aspectos financeiros, econômicos, contábeis e jurídicos o que contribui deveras para uma melhor qualidade de gestões do segmento bem como de sua credibilidade perante o governo, a entidade fiscalizadora, a sociedade , enfim.

A propósito, pode-se citar o Convênio, firmado, em 2000, entre a *ASSIFACT*, com a colaboração do *Banca Intesa* e da *Fondazione Cariplo,* na

sala *Convegni Cariplo,* daquela fundação, objetivando a realização de estudos e pesquisas técnicos sobre *Factoring* e cessão de crédito.

A *BANCARIA Editrice, La casa editrece dell ABI,* tem editado alguns livros específicos na área de factoring ou intermediárias financeiras possibilitando assim um maior participação não apenas entre aquelas mas também com área bancária. O livro "*Il Factoring tra regolamentazione e mercato*" foi o resultado de um Convênio entre a ASSIFACT e a ABI ficando sob a responsabilidade daquela associação a organização de referido livro, portanto, uma parceria *ABI/ASSIFACT*, editado em 1994.

Outros livros foram editados pela ABI, tais como: *La banca e i nuovi contratti nel quadro della 2ª direttiva.* 1994; *La nuova contrale dei rischi – Profili giuridici e riflessi operativi per gli intermediari finanziari,* 1997; *Banche e intermediari non bancari: concorrenza e regolamentacione – L' equità competitiva nel sistema finanziario italiano,* 1998. Em todos o *factoring* foi enfocado e estudado possibilitando assim um maior conhecimento e penetração nos setores educacionais e de modo especial nos meios universitários.

Citar-se-á, ainda, a participação do segmento, através da sociedade *FARMAFCTORING* cooperando com a administração pública, por convênio, ministrando o curso, *"E-Procurement – centralizzazione degli acquisti in Un confronto U.K. – Italia"*, no decorrer do ano de 2000, em Milão e Bolonha, e, em 08.03.02, em Milão.

Nos currículos dos Cursos de Direito e Economia das Universidades relacionadas no Quadro 9, consta uma disciplina relacionada com as "Intermediárias Financeiras", tomando denominações diversas mas o conteúdo centrada naquelas intermediárias, portanto, o segmento de *factoring* está sendo estudado pelas novas gerações universitárias italianas, conforme pesquisa realizada (2002).

A posição do ano 2000, relativa ao direcionamento das operações, por setor, está assim distribuída: no Brasil - industrial – 67,5%; comercial – 17,0%; Transporte – 0,5%; serviços – 15%, perfazendo assim 100%; na Itália - industrial – 49,0%; transportes – 27,0%; serviços – 24,0%, num total de 100%, de acordo com a *ASSIFACT* (2001).

Como já enfocado, o público alvo do segmento brasileiro são as micro, pequenas e médias empresas enquanto na Itália são as pequenas e médias empresas. A ANFAC e a *ASSIFACT* registraram no ano 2000, 703 empresas associadas no Brasil e 32 na Itália. O número de empresas clientes brasileiras somaram 64.750; as italianas 10.325. O volume de créditos adquiridos no País, através exclusivamente do *factoring* doméstico – "*pro-soluto*" -, importou 12,220, em milhões de *euros,* colocando o Brasil na segunda colocação no mercado do continente americano e o décimo no mercado mundial. O segmento italiano teve em volume de créditos adquiridos, no total de 110,000, em milhões de *euros*, sendo 105,000 negociados através do *factoring* doméstico e 5,000, do internacional, sendo 50,600 milhões de *euros* na modalidade "*pro-soluto*" e 59.400 "*pro-solvendo*". Os negócios italianos com *factoring* possibilitaram o segmento atingir a segunda colocação no continente europeu e a terceira no mercado mundial.

O impacto do segmento brasileiro no PIB, em 2000 foi de 1,89% enquanto na Itália foi 7% no PNB, de acordo com o *World Factoring Yearbook* (2001).

No Brasil, a remuneração paga pelos créditos adquiridos junto às empresas-clientes é denominada de "fator" e é calculada e informada diariamente pela ANFAC através de jornais brasileiros de grande circulação e de seu site.

A Lei italiana no. 108/96 que dispõe sobre matéria de "usura" disciplina a taxa global que é fixada trimestralmente e informada através de Decreto do Ministério do Tesouro e Instruções do *Banca d'Italia* e do *Ufficio Italiano dei Cambi*, para remuneração das negociações referente a cessão de créditos.

Quanto ao *funding* do segmento brasileiro pode ser obtido, em geral, através de recursos próprios; recursos tomados junto à instituições financeiras bancárias; mútuo de controladas, coligadas ou sócios. Na Itália, o *funding* pode ser formado por recursos próprios; recursos tomados junto a instituições financeiras bancárias; empréstimos junto a empresas ligadas; fusões e incorporações; emissões de debêntures; *commercial paper*. Esses seriam as modalidades de recursos para o fundeamento do segmento, lhe sendo vedado trabalhar com recursos captados de terceiros para as suas negociações.

Por ocasião da assembléia anual da *EUROPAFACTORING*, em 1998, consoante Leite (1998), outro assunto discutido e analisado foi a de que nos cinco anos seguintes não ocorreria investimentos expressivos por parte de grupos industriais ou comerciais no mercado europeu de *factoring*, portanto, a competição iria ser acirrada entre as empresas do segmento, podendo ocorrer possíveis fusões naquele mercado objetivando diminuir os custo e garantir a lucratividade. Observe-se que é o que vem ocorrendo na Itália, como já enfocado anteriormente, as fusões com a aquisição do controle acionário da *Venetafactoring* S.P.A. pelo *Banca Lombarda*, em 6 de abril 2001; *Padana Factoring S.P.A.* controlada pelo *Banca Agricola Montovana e* fundida por incorporação ao *Merchant Leasing & Factoring S.P.A.* controlada pelo *Banca Toscana*, conforme pesquisa realizada em 26 de janeiro de 2002.

O enquadramento tributário do *factoring* brasileiro, enfocado anteriormente no Capítulo 3, trata-se dos tributos pagos referentes aos lucros (IRPJ), os empréstimos tomados junto as instituições financeiras bancárias e mútuos (IOF), e os incidentes sobre receitas sobre serviços prestados. (ISS). Além de referidos impostos são pagos as diversas contribuições exigidas pela legislação do País tais como COFINS, CPMF,CSLL, FGTS, INSS, PIS.

Quanto ao segmento italiano, segundo pesquisas (2002), os tributos incidentes são o *"Imposta sul reddito delle persone giuridica"* e *"Imposta regionale sulla altvità produttiva – Imposte di registro e bollo"*. Existem ainda as contribuições incidentes, identificadas, durante a pesquisa, como encargos sociais.

Não se poderia deixar de analisar o desempenho dos dois segmentos no que se refere ao *Turnorver* referente ao ano 2000. O segmento brasileiro, no continente americano, ocupa a segunda colocação ficando abaixo apenas dos Estados Unidos, e a décima posição no *ranking* mundial. O italiano, no continente europeu, ocupa a segunda colocação, e a terceira no ranking mundial, após o Reino Unido e os Estados Unidos.

As informações estatísticas são elaboradas anualmente pela ANFAC e divulgadas, em geral, no segundo trimestre do ano seguinte no Informativo ANFAC. Trata-se de dados referentes quase que exclusivamente relacionados com as negociações de créditos e podem ser disponibilizadas através de quadros estatísticos no Informativo citado; na mídia, em caráter eventual; e no site da ANFAC, cuja última atualização, entretanto, refere-se a posição estatística de 1999, conforme acesso em 23 de fevereiro de 2002.

O segmento italiano tem suas informações estatísticas elaboradas, trimestral e anualmente através da *ASSIFACT* e do *Banco d' Italia*, e pelas sociedades de *factoring*, em seus sites e nos informes relativos a gestão de *marketing*. Tais estatísticas não se limitam apenas as negociações referentes aos créditos mas a outras informações reportando-se a eficiência, o risco/insolvência, serviços de administração de créditos e as relações com as empresas do grupo.

Destaque especial deve ser dado para a pesquisa anual elaborada pela *ASSIFACT* objetivando analisar a satisfação do mercado em relação ao segmento, quando serão ouvidos os atuais clientes, ex-clientes, empresários, a sociedade e a comunidade. Após a análise dos dados a pesquisa será transformada em pequeno livro a ser distribuída aos associados e ao público em geral bem como fica disponibilizado no site daquela Associação.

O jornal da *ASSIFACT*, o *Fact & News* é editado bimestralmente, disponibilizado no site além de ser distribuído aos associados e as pessoas interessadas que o solicitam, trata-se, portanto, de mais um veículo de comunicação utilizado pela segmento.

Pode-se afirmar, consoante a constatação através das pesquisas realizadas, que as estatísticas elaboradas pela *ASSIFACT* e pelo *Banca d'Italia* estão disponibilizadas em seus sites de forma atualizada. Some a isso a existência de informativos e dados elaborados pelas sociedades de *factoring* para fins publicitários e gestão de marketing utilizando-se daquelas informações estatísticas e constantes em seus respectivos sites.

Além das informações estatísticas e contábeis outras informações de interesse dos dois segmentos são veiculadas pelas respectivas Associações e os seus veículos informativos e em seus sites; pelo *Banca d'Italia*; pela *EUROPAFACTORING*; e pelas empresas de *factoring* objetivando não apenas atrair nova clientela para o segmento apresentando os produtos disponíveis, infra-estrutura e suporte técnico, os dados estatísticos referentes ao seu desempenho, mas também possibilitar que tanto o mercado quanto os pesquisadores e a sociedade tomem conhecimento do que está ocorrendo no mercado de *factoring* italiano.

No tocando as outras informações, especial destaque para os estudos que vem sendo realizados pelas *Università di Venezia CA'FOSCARI*, pelo *Gruppi di studio di Diritto Commerciale*, tais como *Il bilancio degli enti finanziari: quali e destinature?*, e *La nota integrativa, nucleo centrale del bilancio degli enti finanziari; pela Università di Palermo* através da *A Cura del Servizio per la Documentazione e pubblicazioni della Direzione Amministrativa dell'Università degli studi di Palermo* que disponibiliza legislações e procede estudos técnicos emitindo parecer sobre tais documentos; a *Università DAS Bocconi* através do *Osservatorio sui procesi di acquisto della Publica Amministrazione (OSPA)* em parceria com a *ASSIFACT;* livros editados, entre outros.

Como já enfocado anteriormente as sociedades que exercem atividades de *factoring*, na Itália, são consideradas intermediárias financeiras e têm aspectos legais a serem observados na área contábil conforme já discriminado no item 5.3.2., deste Capítulo, de caráter geral; e de forma específica bem como referentes a elaboração, destinação e divulgação das informações

contábeis constantes no Quadro 18. Além das legislações específicas existem instruções normativas e recomendações do *Banca d'Itália* e do *CONSOB*.

A *Università di Venezia CA'FOSCARI*, através de um grupo de trabalho, como já abordado, realizou estudos sobre a destinação dos balanços em face as dúvidas suscitadas concluindo que as empresas de *factoring*, de acordo com o T.U. da legislação bancária e creditícia (Decreto Legislativo no. 385/93, deverão enviar o "*bilancio anuale*" ao Banca d'Italia.

A "*nota integrativa*" (notas explicativas) também analisada por aquela Universidade é considerada o núcleo central do "*bilancio*" e deve observar as disposições previstas no Decreto Legislativo no. 87/92 além das instruções, através de Circulares, Provimentos e Adiamentos emanados do *Banca d'Italia.*

No item 5.4., deste Capítulo pode-se encontrar mais detalhes relacionados com o "*bilancio*" e a "*nota integrativa*".

Quanto ao segmento brasileiro, conforme disposto no Capítulo 2 e neste Capítulo, inexistem legislações específicas encontrando-se tramitando no Congresso Nacional, a partir de 1995, oito Projetos de Lei sobre a regulamento do fomento mercantil (*factoring)* no Brasil. Na falta de regulamentação operacional e/ou contábil, o segmento brasileiro segue a legislação das Sociedades Limitadas e Sociedades por Ações, e aspectos fiscais e mercantis conforme abordado no Capítulo 3.

Quando da assembléia anual da *EUROPAFACTORING*, em 1998, segundo Leite (1998), foram criados dois grupos de estudos com o objetivo de proceder estudos sobre a securitização de recebíveis financeiros, como forma de dar mais liquidez às carteiras das sociedades de *factoring* e assim possibilitar a diminuição de seus custos. O outro grupo ficou com a responsabilidade de elaborar um plano contábil padronizado para as sociedades de *factoring* filiadas às respectivas associações nacionais, integrantes daquela Federação européia.

Diante do exposto, as empresas do segmento brasileiro elaboram sua documentação contábil em consonância com as legislações comerciais e fiscais brasileiras, e as orientações do CFC. Não estão subordinadas a um órgão específico para fins de controle e acompanhamento dos aspectos contábeis, nem tampouco existe a obrigatoriedade de divulgação daquela documentação, consequentemente, observa-se a probabilidade da inexistência de informações e demonstrações harmonizadas.

É fato notório as dificuldades enfrentadas por estudiosos e pesquisadores sobre o *factoring* brasileiro em conseguir informações ou demonstrações contábeis através de divulgação nos meios de comunicações usuais e também eletrônicos.

5.6. Considerações Finais

A Contabilidade, como principal sistema de informações de uma empresa, tem por objetivo fornecer aos usuários informações úteis e relevantes, visando facilitar as avaliações, a fim de que para que possam ser tomadas decisões corretas e realizar análises com segurança, portanto, informações contábeis capazes de satisfazerem as necessidades básicas dos usuários, conforme foi enfocado no Capítulo 4.

As demonstrações contábeis devem ter por objetivo o fornecimento de informações econômicas e financeiras relevantes para atender às solicitações diferenciadas de usuários.

Pode-se afirmar, ainda, com base do que foi abordado no Capítulo 4, que um sistema contábil elaborado de acordo com os normativos e recomendações nacionais e internacionais bem gerenciado poderá trazer benefícios relacionados com as informações e demonstrações contábeis, possibilitando à empresa a utilizar e divulgar (para que outros também a utilizem) informações gerenciais, econômicas e financeiras além da elaboração de informes estatísticos tanto para controle do órgão que congrega

o setor quanto para organismos governamentais econômicos e/ou financeiros nacionais e internacionais, destacando-se, ainda, a sociedade empresarial brasileira e o público, em geral.

Observando-se a constante expansão do segmento de *factoring* brasileiro, verifica-se que é de vital importância que sejam harmonizadas as práticas contábeis adotadas, proporcionando subsídios para a elaboração de informações e demonstrações contábeis uniformes, de qualidade e credibilidade que viriam contribuir e somar esforços para que as atividades de fomento mercantil (*factoring*) em todo território nacional fossem estudadas e analisadas pelo mercado, pelo próprio setor, pelos demais setores empresariais, econômicos e financeiros nacionais e pela sociedade, em geral, que assim passará a ter amplas e constantes informações da atividade de *factoring*. Isto possibilitaria viabilizar o fortalecimento e incentivo do setor, como ocorre com o segmento italiano, pelo exposto na análise elaborada com base na comparação entre os dois países.

Referida harmonização beneficiaria as empresas de *factoring* brasileiras, proporcionando melhores condições de tratamento, aplicação, desenvolvimento e divulgação das informações contábeis, financeiras, estatísticas e administrativas, através de um sistema de controle contábil bem como da elaboração e divulgação das Demonstrações Contábeis.

Existe a probabilidade de isto tornar-se uma realidade no País a partir da harmonização de planejamento contábil que possa suprir a lacuna existente tomando-se por base o estudo e análise da operacionalização e os critérios contábeis a serem adotados pelo segmento no País, bem como na Lei das Sociedades por Ações, além da existência de regulamentação e controle por parte de autoridade fiscalizadora como se encontra atualmente estruturado o segmento italiano, que é capaz de atender as necessidades do setor e daquele País, considerado o 3º no ranking mundial.

A propósito, a constante expansão do segmento de *factoring* ocorre não exclusivamente no Brasil e na Itália, mas é de caráter mundial como se poderá observar pelos dados estatísticos, a seguir:

Tabela 20 – Evolução do *Factoring* no Mercado Mundial

Em milhões de euros

País	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Reino Unido	38,774	47,381	78,228	84,255	103,200	123,770
U.S.A.	45,150	49,242	65,389	64,255	104,200	120,000
Itália	40.479	46,423	67,975	75,319	88,000	110,000
Japão	20,988	26,403	34,968	38,980	55,347	58,473
França	25,084	28,836	36,373	44,255	53,100	52,450
Alemanha	10,602	13,897	17,875	20,323	19,984	23,483
Espanha	4,745	5,906	7,501	9,936	12,530	19,500
Holanda	10,750	13,356	17,486	17,702	20,500	15,900
Suécia	3,077	8,122	8,099	7,677	7,550	12,310
Brasil	1,853	1,930	1,859	13,620	17,010	12,012

Fonte: Adaptado: *World Factoring Yearbook* (2001)

A seguir, demonstrar-se-á a situação patrimonial trimestral do segmento de *factoring* italiano, posição em 31 de dezembro de 2001, elaborada pela *ASSIFACT*:

Figura 8 – Situação Patrimonial Trimestral[19] – Posição em 31 de dezembro de 2001

Em milhares de euros

ATIVO

31 dezembro 2001	Amostra	%
Crédito por *Factoring*	**29.808.052**	**111,0**
Pro-soluto	13.759.272	51,2
Pro-solvendo	14.135.285	52,6
Aquisições por título definitivo	734.373	2,7
Antecipações por crédito futuro	678.333	2,5
Negociações não nominais	9.664	0,0
Cedente	491.124	1,8
Relatório pass. de operações de *factoring*	**10.180.369**	**37,9**
Total Líquido de *Factoring*	**19.627.683**	**73,1**
Disponibilidade Líquida	418.519	1,6
Créditos por Outros Financiamentos	4.847.170	18,1
Créditos Diversos	724.141	2.7
Títulos e Participações	933.461	3,5
Imobilizações	135.709	0,5
Imateriais	48.593	0,2
Materiais	87.117	0,3
Créditos Duvidosos	164.701	0,6
Outros	411	0,0
Total	**7.224.152**	**26,9**
Total do Ativo	**26.851.835**	**100,0**

[19] Elaborado: amostra relevantes

OUTRAS INFORMAÇÕES - 1

	Amostra
Créditos negociados não nominais (Valores Nominla)	259.280
Máximo de cobertura sobre crédito garantido	96.547
Crédito de empresas ligadas com operações de natureza Financeira	214.391
Margem sobre financiamento irrevogável	3.242.947
Serviços de Cobrança	1.541.396
Créditos Futuros (Valor Nominal)	3.652.867

PASSIVO

	31 de dezembro 2001	
	Amostra	%
Débitos para entes Financeiros e Creditícios	22.734.368	84,7
Outros Débitos	1.395.536	5,2
Títulos Emitidos	136.147	0,5
Empréstimos Subordinados	505.757	1,9
Fundo de Risco e Ônus	94.525	0,4
Fundo de Risco sobre Crédito	156.638	0,6
Fundo de Risco Financeiro	70.060	0,3
Total	**25.093.030**	**93,04**

Patrimônio Líquido		
Capital Social	1.020.955	3,8
Reservas	462.397	1,7
Resultado do Exercício	275.452	1,0
Total	**1.758.805**	**6,6**

Total do Passivo e PL	**26.851.835**	**100,0**

	Amostra
Turnover	**102.671.068**
Crédito – aquisição *pro-soluto*	63.567.550
Crédito – aquisição *pro-solvendo*	39.100.745
Crédito – aquisição valores não nominais	2.773
Vida Média do Crédito	
Originária	937
Residual	493
Créditos Vencidos	**5.230.971**
1ª Faixa	1.515.325
2ª Faixa	3.715.646
Número da posição dos Créditos Duvidosos	**9.072**
Créditos Vencidos: Número da Posição	304.953
1ª Faixa	77.535
2ª Faixa	227.418

Fonte: Adaptado ASSIFACT (2002)

CONCLUSÃO

CONCLUSÃO

Este trabalho realizou-se no ambiente do segmento de *factoring* e visa contribuir, através de análise comparativa das atividades de fomento mercantil (*factoring*) no Brasil e na Itália, para a compreensão do reflexo que a qualidade da divulgação de informações contábeis poderá trazer para o *factoring* brasileiro.

Avaliação das hipóteses (principal e secundárias), para verificar se as informações coligidas conduzem à sua confirmação (aceitação) ou à sua rejeição.

"A estrutura do segmento d e *factoring* no Brasil e na Itália são equivalentes."

Quanto a:

a) Regulamentação geral e contábil;

Conclui-se que o segmento italiano tem regulamentação específica geral e contábil conforme os Quadros 7 e 18, onde constam as legislações e normativos, enquanto o segmento brasileiro encontra-se sem regulamentações específicas, apesar dos esforços da ANFAC e da existência de oito projetos de lei tramitando no Congresso Nacional; portanto, **pode-se afirmar que esta hipótese não é verdadeira.**

b) Definição de autoridade fiscalizadora;

Verifica-se que na Itália existe uma autoridade fiscalizadora para o segmento, no tocante ao controle da cessão de crédito, no caso o *Banca d'Italia*. No Brasil, não se tem ainda uma autoridade fiscalizadora ou de controle, conforme constante no Quadro 7. Assim, **esta hipótese também é falsa.**

c) Caracterização;

Constata-se que no Brasil as empresas de *factoring* exercem atividade mista atípica, ou seja, mercantil e de prestação de serviço. O segmento italiano é considerado Intermediária Financeira, tal como o *Leasing* Financeiro, e o Crédito ao Consumidor e Gestão de Cartão de Crédito. Como se observa os dois segmentos tem caracterização distinta, conforme Quadro 8, o que importa em se concluir que **esta hipótese também é falsa.**

d) Forma de constituição;

Verifica-se que tanto no Brasil quanto na Itália as empresas de *factoring* podem ser constituídas tanto sob a forma de Sociedade Limitada como de Sociedade por Ações; entretanto, no Brasil, não existe nenhuma empresa constituída como S.A. o que implica em se afirmar que **esta hipótese é falsa** .

e) Modelo de gestão;

Conclui-se que sendo as empresas brasileiras de *factoring* constituídas como Sociedades Limitadas, torna-se difícil identificar qual o modelo de gestão existente para o segmento; entretanto, o modelo de gestão do segmento italiano, nas empresas constituídas como Sociedades por Ações, associadas da *ASSIFACT,* consta de um Conselho de Administração e de um Colégio Sindical. O Conselho de Administração tem, entre seus membros um Presidente, um *Consiglieri Delegato* e demais Conselheiros. Os poderes atribuídos para gerir a administração da Sociedade estão sob a responsabilidade do *Consiglieri Delegato*. No Conselho Sindical, existem, em geral, três Conselheiros, consoante disposto no Quadro 8. Analisando-se o modelo de gestão conjuntamente com a forma de constituição conclui-se que **esta hipótese também é falsa.**

f) Educação do setor;

Comprova-se, conforme Quadro 9, que o segmento brasileiro ainda está carente de uma participação mais expressiva na área de treinamento e de

educação apesar dos esforços da ANFAC. A *ASSIFAC*, ao contrário, vem conseguindo uma maior participação na educação do setor, seja através de Cursos, Seminários e Reuniões Técnicas realizados sob o patrocínio daquela Associação, ou de empresas do segmento. Através de convênios com Universidades italianas são realizados estudos e pesquisas sobre assuntos de interesse do segmento, cujos resultados contribuem para uma melhor qualidade do desempenho do setor. O *factoring* vem sendo estudado na comunidade universitária, através de disciplina que envolve as demais intermediárias financeiras, em especial, nos Cursos de Economia e de Direito. Diante do exposto, **comprova -se que a hipótese é falsa.**

g) Tipos de *factoring* negociados;

Constata-se através do Quadro 11 que o segmento brasileiro pratica exclusivamente o *factoring* doméstico, enquanto o italiano opera o doméstico e o internacional; portanto, **esta hipótese também é falsa.**

h) Cláusulas contratuais negociadas (*pro-solvendo e pro-soluto*);

Verifica-se no Quadro 11, que tanto o segmento brasileiro quanto o italiano realizam negociações com cláusulas contratuais *pro-soluto e pro-solvendo,* ou seja, com ou sem direito de regresso. Na Itália já era usual a contratação de negócios com a cláusula *pro-solvendo,* e o Brasil passou a utilizá-la a partir de maio de 2001. **Esta hipótese está comprovada.**

i) Remuneração de negociações de crédito;

A remuneração paga pelos créditos adquiridos, no Brasil, é denominada de "fator" e é calculada e diariamente informada pela ANFAC. Para remuneração das negociações referente a cessão de créditos, o segmento italiano o faz através de taxa efetiva média fixada, trimestralmente, por Decreto, com base na denominada "Lei da Usura" 108/96, consoante Quadro 12. **Esta hipótese é falsa.**

j) Disponibilidades de informações;

Constata-se, conforme Quadros 16, 17 e 18 e na análise existente, a seguir àqueles Quadros, a real posição do *factoring* brasileiro em relação às informações estatísticas, contábeis, e outras, elaboradas de forma anual e exclusivamente pela ANFAC e disponibilizadas através de seu Informativo oficial; na mídia, em caráter eventual; e em seu site, com posição não atualizada. Observa-se, em relação ao *factoring* italiano, quanto à disponibilidade de informações, que existem diferenciações não apenas em relação à periodicidade mas também às fontes que não são oriundas apenas da associação do segmento, mas também do *Banca d' Italia;* da *EUROPAFACTORING*; e das empresas de *factoring*, disponibilizadas seja através da mídia, em seus sites e nos informes relativos a gestão de *marketing;* boletins estatísticos e seus suplementos, revistas técnicas ou do Informativo oficial da associação, sempre com posições atualizadas e de forma tempestiva. No tocando a outras informações, especial destaque para os estudos que vêm sendo realizados por Universidades conveniadas ou por grupos de estudos compostos por professores universitários e interessados no instituto do *factoring,* e que resultam em material técnico disponível para o segmento e demais pesquisadores e estudiosos. As informações contábeis têm por fontes a legislação pertinente e são destinadas ao *Banca d' Italia*, à *ASSIFACT*, ao *CONSOB*, consoante o Quadro 18. As informações em referência além de disponíveis, são divulgadas. Após estas considerações, **conclui-se que esta hipótese também é falsa.**

k) Divulgação de informações contábeis;

As empresas italianas de *factoring* são consideradas intermediárias financeiras e, na área contábil, têm aspectos legais a serem observados de caráter geral e de forma específica, conforme Quadro 18, referentes a elaboração, destinação e divulgação das informações contábeis. Além da observância legal existem instruções e normativos do *Banca d'Itália,* do *CONSOB* e da *ASSIFACT* a serem observadas, bem como recomendações oriundas de trabalhos técnicos elaborados por Universidades ou por Grupos de Pesquisadores Universitários. A

divulgação das informações contábeis são disponibilizadas nos jornais italianos de grande circulação; no Suplemento e no Boletim Estatístico do *Banca d' Italia*; no *CONSOB;* Revistas Técnicas e meios eletrônicos como a internet. Quanto ao segmento brasileiro a divulgação de suas informações contábeis ainda é muito discreta, tendo sido encontrada por ocasião da pesquisa, uma informação contábil disponível fornecida pela ANFAC e que se refere a totalização do Patrimônio Líquido junto com as estatísticas relativas ao desempenho do segmento e que constam no Capítulo 2. Diante das observações feitas e da análise comparativa constante no Capítulo 5, **conclui-se que a hipótese "k" é falsa.**

Assim, das hipóteses, que na verdade constituem sub-hipóteses da hipótese principal, dez se mostraram falsas e apenas uma verdadeira, o que nos leva à constatação de que **a estrutura do segmento d e *factoring* no Brasil e Itália NÃO é semelhante.**

As empresas de *factoring* apresentam características e especificidades próprias. Isto as distinguem das demais empresas e, em especial, das instituições financeiras bancárias.

Ao longo de vinte anos de atuação no mercado brasileiro, o segmento sempre esteve em constante expansão; entretanto, não dispõe de controles internos e externos de qualidade, uniformes e harmônicos, o que possibilitaria a elaboração de informações contábeis, econômicas, financeiras e estatísticas, além de demonstrações contábeis de exigência legal. Portanto, não conseguem disponibilizar informações tempestivas e isso dificulta a fazer-se presente de forma mais atuante no mercado brasileiro, bem como na mídia nacional.

Some-se a tal deficiência a falta de regulamentação específica, mas deve-se observar que uma não depende da outra, e que o segmento poderia agregar maior respeitabilidade através de divulgações de informações contábeis e econômico-financeiras, além de dados estatísticos atualizados e de forma tempestiva.

As dificuldades enfrentadas pela ANFAC em elaborar e divulgar as informações relacionadas com o segmento estão centradas acima de tudo na falta de tempestividade na entrega, por parte de suas filiadas, de informações para fins de análises e divulgações por aquela Associação. Acrescente-se, ainda, a falta de harmonização da operacionalização dos registros contábeis, por parte do segmento, ocasionando maiores embaraços para se ter, em caráter constante, informações que seriam da maior valia para divulgação.

Ressalte-se que qualquer que seja a natureza jurídica ou porte, a empresa de fomento mercantil (*factoring*) precisa contar com informações que dêem suporte e apoio ao processo de tomada de decisões.

Em face a alta competitividade e da crescente evolução tecnológica em que se inserem as organizações, na atualidade, existe a premente necessidade de informações para que se estabeleça um modelo adequado para a tomada de decisões.

No decorrer da pesquisa de informações constatou-se em várias oportunidades a falta de dados e informações atualizadas, o que levava a se utilizar as existentes, no momento, como consta do desenvolvimento deste trabalho.

O mercado nacional, o próprio setor, bem como os demais setores empresariais, econômicos e financeiros do País, a comunidade, a sociedade, enfim, o público em geral não têm ao seu dispor amplas e constantes informações contábeis uniformes, de qualidade e credibilidade, o que não contribui no sentido de que as atividades de *factoring* no País sejam estudadas e analisadas.

Atente-se para o fato de que o volume de negócios do segmento no País, em 1999, representou 1,81% do PIB, conforme o *World Factoring Yearbook* (2001). Em 1999, o segmento teve um volume de negócios no total de R$ 18.758,50 (em milhões); em 2000, atingiu R$ 24.323,60 (em milhões); para 2001, o segmento espera um incremento de 15%, de acordo com a ANFAC.

Observe-se, ainda, consoante a ANFAC, que o ano de 2000 registrou um crescimento de empresas-clientes atingindo 64.750, e contribuiu para a manutenção de mais 710.000 empregos indiretos, no País.

Atualmente o segmento de fomento mercantil trabalha exclusivamente com o *factoring* doméstico. O *factoring* exportação ainda não é uma realidade no País, em face de regras restritivas implementadas pelo governo brasileiro através do BACEN.

A ANFAC (2001) avalia que será com a participação das *factoring* que ocorrerá um crescimento de vinte por cento no incentivo à exportação brasileira.

Entretanto, dado o dinamismo do segmento no Brasil, o desenvolvimento de mercado internacional, bem como as metas do governo federal, no tocante às exportações nacionais, poderá ocorrer uma mudança sobre a proibição de operacionalizar o *factoring* exportação. Como já abordado anteriormente, foi solicitado pela ANFAC ao BACEN autorização para passar a operar o *factoring* exportação e está sendo aguardada a decisão daquela autoridade monetária do País.

Por fim, diante destas observações poder-se-ia considerar a existência de um motivo a mais a acrescentar para o segmento se reorganizar e se fortalecer para atingir os seus objetivos e metas e suprir as carências ainda existentes, que seria sugerir que o atual modelo italiano de *factoring* poderia ser considerado *benchmark* para o segmento brasileiro pelos motivos expostos na análise realizada após o estudo comparativo efetuado entre os dois segmentos e constante no Capítulo 5 e nesta Conclusão.

Com a utilização de um sistema contábil harmonizado e a possibilidade de aprovação, em prazo considerado médio, da regulamentação específica do setor e da autorização para operar o *factoring* exportação, e passando a atuar no mercado internacional, o segmento tornar-se-á mais forte e atuante.

A *EUROPAFACTORING* , a propósito, em 1998 já se preocupava com o planejamento contábil do segmento e, por ocasião de sua Assembléia anual, criou um grupo de estudos objetivando fosse elaborado um plano contábil, que denominou de padronizado, a ser utilizado para as sociedades de *factoring* filiadas às suas respectivas associações nacionais, como já descrito.

Enfim, apesar do cuidado com que se elaborou este estudo, tem-se consciência de suas limitações. Assim, novos estudos voltados ao aperfeiçoamento do trabalho até então realizado são de fundamental importância, especialmente se se tem em mente a escassa literatura existente no País sobre o instituto do *factoring* . Diante dessa necessidade há um forte desejo de que desta contribuição possa suscitar trabalhos de pesquisas e de reflexão acerca de um assunto relevante e atual.

Por fim, apresentar-se-á, a título de sugestão, os seguintes tópicos que poderão ser pesquisados por estudiosos que venham a se interessar pelo tema *factoring:*

- O contrato de fomento mercantil (*factoring*);
- Regulamentação do *factoring* no Brasil;
- O *factoring* como alternativa econômica para as micro, pequenas e médias empresas brasileiras;
- O *factoring* exportação seria o caminho para ampliar a expansão da colocação de nossos produtos no exterior?
- A contabilidade das empresas de *factoring*, no Brasil.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografia

American Accounting Association (AAA). *A statement of basic accounting theory*. 1966.

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

ANFAC – Associação Nacional de *Factoring*. São Paulo.

ANFAC (Associação Nacional de *Factoring*). *Cartilha do factoring*. São Paulo: 2000.

ANFAC lança certificado para empresas associadas. Informativo ANFAC, Agosto/Setembro 1999 – No. 23 – Ano VIII.

ANFAC (Associação Nacional de *Factoring*). *Factoring & Parceria – 56° e 82° Curso de agente de fomento mercantil (Operador de factoring)*. São Paulo: 1997 e 2001.

ANTUNES, Marcello. Agiotas ignoram a MP que pune a atividade. *Gazeta Mercantil*. São Paulo. 12 abr. 1999. Caderno B. Finanças & Mercados, p. B-3

AREOSA, Filipe. IAS – O impacto nas empresas portuguesas. Lisboa: Portal Negócios. Disponível em: www.portal.pt. Acesso em: 8 de janeiro 2002.

ASSAF NETO, Alexandre e SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do capital de giro.* São Paulo: Atlas, 1997.

ASSAF NETO, Alexandre. *Mercado Financeiro* . 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ASSEMBLÉIA anual da EUROPAFACTORING discute rumos da atividade no mundo. Informativo *ANFAC,* Setembro/Dezembro 1998 – No. 20 – Ano VI.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Statistiche ASSIFACT – Fonti e Definizione. 2002. Disponível em: http://www.assifact.it. Acesso em 19 de dezembro de 2001.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Contratto di factoring. 2002. Disponíel em: http://www.assifact.it. Acesso em 3 de janeiro de 200 2.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Position paper dell' industria del factoring sulla revisione della disciplina dei requisiti minimi patatrimoniali. Maggio 2001 Disponível em: http://www.assifact.it. Acesso em 19 de dezembro 2001 e 3 de janeiro de 2002.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Mercato del factoring – Report Sintetico. 2002 Disponível em: http://www.assifact.it. Acesso em 9 de fevereiro 2002.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Statische. Statische assifact – serie storiche. Disponível em: http://www.assifact.it. Acesso em 9 de fevereiro 2002.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). Statische assifact 3° trimestre 2001. Disponível em: http://www.assifactor.it/3_trim_2001.htm. Acesso em 19 de fevereiro de 2002.

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER IL FACTORING (ASSIFACT). I controlli interni degli specializzaatii attualita'e prospettive, Milano, 22 gennaio 2002. Disponível em: http://www.assifact.it. Acesso em 9 de fevereiro 2002.

.ASTI VERA, Armando. *Metodologia de pesquisa científica.* Porto Alegre: Globo, 1974.

BANCA D' ITALIA. Informazioni sull'intermediazione creditizia. 2002. Disponível em: http://www.bancaditalia.it/pubblicazione/statistiche/stabul. Acesso em 9 de fevereiro de 2002.

BANCA D' ITALIA. Informazioni sugli intermediari non bancari. 2002. Disponível em: http://www.bancaditalia.it/pubblicazione/statistiche/stabul. Acesso em 9 de fevereiro de 2002.

BARROS, José Roberto Mendonça de; LOYOLA, Gustavo Jorge Laboissière; BOGDANSKI, Joel. *Reestruturação do Setor Financeiro.* Brasília: Secretaria de Política Econômica – Ministério da Fazenda, 1988. Disponível em: http://www.fazenda.gov.br. Acesso em: 19 de setembro 2001.

BORTOLUCI, Lauci dos Reis e KAWAHARA, Lucia. *Orientação bibliográfica.* Apostila. São Paulo: FEA/USP, 1999.

BRAGA, Hugo Rocha Braga. Uma nova linguagem de comunicação em contabilidade. *Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul.* Porto Alegre, n. 98, outubro 1999.

BULGARELLI, Waldirio. *Contratos mercantis.* 11ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. *Sociedades comerciais.* 7ª ed. São Paulo: Atlas, 1998

_____. *Títulos de crédito.* *15ª* ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. *Manual das Sociedades Anônimas.* 11ª. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BUSSADA, Wilson. *Factoring: Interpretado pelos Tribunais.* Campinas: Julex, 1999.

CAMARGO, Ynel Alves de. Todos nós somos contabilistas – harmonização das normas, não dos princípios. *Revista Brasileira de Contabilidade.* Brasília: Conselho Federal de Contabilidade, n.113, setembro-outubro 1998.

CANAL EXECUTIVO – Informações para quem decide. *Poucas empresas adotam normas internacionais de contabilidade.* Pesquisas. Jornalista responsável: Gustavo Ponce de Leon. Disponível em: http://www.UOL.com.br. Acesso em: 19 de janeiro de 2002.

CARVALHO, Nelson. *Harmonização das normas contábeis internacionais – estágio atual. O papel do Brasil em organismos mundiais.* Material elaborado para apresentação na 17ª Convenção dos Contabilistas do Estado de São Paulo. São Paulo, setembro, 2001. Disponível no site do Conselho Regional do

Estado de São Paulo. Disponível em: www.crcsp.org.br/17convenção/28_01.htm. Acesso em: 8 de janeiro de 2002.

CASTIGLIONI, Maura. *Gli intrmediari finanziari nel T.U.L.B. incriti nell'elenco generale e speciale. Il rischio "sistemico" e l'intervento della Banca d'Italia e della magistratura ordinaria.* Magistra: Banca & Finanza. Milano, aprile 2000. Disponível em http://www.tidona.com/pubblicazioni/aprile00_1.htm. Acesso 14 de março de 2002.

CASEIRÃO, Manuel R. *O conceito de "True and Fair View".* Boletim do Ibracon, São Paulo: no. 257, outubro de 1999.

CASTRO, Cláudio de Moura. *A prática da pesquisa.* São Paulo: McGraw Hill, 1978.

CASTRO, Maria Cristina. Plano real incentiva mercado de *factoring. Diário do Nordeste,* Fortaleza, 26 set. 1999. Caderno Negócios p. 03 e 04.

CASTRO, Rogério Alessandre de Oliveira. *Factoring – seu reconhecimento jurídico e sua importância econômica.* Leme (São Paulo): Editora de Direito, 2000.

CASTRO NETO, José Luís de. *Contribuição ao estudo da prática harmonizada da contabilidade da União Européia.* 1998. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

_____. JERÔNIMO LEITE, Joubert da Silva. *Divulgação de informações contábeis por segmento econômico e geográfico.* Anais do XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade, Goiânia/GO, outubro, 2000.

CECATO, Valdete. *Factoring* espera crescimento de 20% este ano. *O Estado de São Paulo,* 8 set. 2000. Caderno B – Economia, p. 4.

CERVO, A L. BERVIAN, P. A. *Metodologia científica.* 4ª ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

COCHRANE, Teresinha Maria Cavalcanti et al. *Evidenciação.* Anais da 13º Asian-Pacific Conference on International Accounting Issues, Rio de Janeiro/RJ, outubro, 2001.

COCHRANE, Teresinha Maria Cavalcanti. *Principal objetivo da contabilidade: Informações contábeis.* Anais do XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade, Goiânia/GO, outubro, 2000.

_____. *As empresas de factoring e as pequenas e médias empresas: parceria.* Anais do IV Seminário Rede Pmes Mercosul/Redeppymes Mercosur– Desenvolvimento Econômico Local X Mercado *GlobaL,* Fortaleza/CE, abril, 2000.

COCHRANE, Teresinha Maria Cavalcanti; PINHO, Ruth C. de S.; PESSOA, Maria Naiula P. Uma reflexão acerca da Evidenciação. *Cadernos da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas – FACECA.* Campinas, v. 5, no. 2, jul./dez. 1996.

CODICI TRIBUTI – IRPEG.2002. Disponível em: http://www.abconsul.it/archivio/Irpeg.htm. Acesso em 9 de março de 2002.

COELHO, Wilson do Egito. *O factoring e a legislação bancária brasileira.* In RDM no. 54, 1984.

_____. *O factoring no Brasil.* Rio de Janeiro: *Copy Shop* Serviços Gráficos Ltda., 1984.

COELHO, Túlio do Egito. *Enfoque do factoring dentro da lei 4.595/64.* Brasília: Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), 1987.

COÊLHO, Sacha Calmon Navarro e DERZI, Misabel Abreu Machado. *Direito Tributário Interdisciplinar.* Rio de Janeiro: Forense, 1999.

COMPARATO, Fábio Konder. *Factoring:* In RT nº. 249, 1990.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. *Princípios fundamentais de contabilidade e normas brasileiras de contabilidade.* 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. *Demonstrações contábeis: estruturação e normas..* Brasília: 2001.

COMISSÃO DO MERCADO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CMVM). Conferência de lançamento do CD-ROM "Normas Contabilísticas aplicáveis em Portugal" OROC (19.04.2001). Disponível em: www.cmvm.org.pt. Acesso em: 17 de Janeiro de 2002.

CORDEIRO, Marília. Setor de *factoring* aposta em crescimento. *Gazeta Mercantil.* São Paulo. 23 e 24 jan. 2000. Caderno Ceará. p. 03.

_____. *Factoring* expande negócios. *Gazeta Mercantil.* São Paulo, 23 e 24 jan. 2000. Caderno Ceará, p. 01.

DE CICCO, Cristina. La cessione di crediti a scopo di garanzia nella legge 21 febbraio 1991, n. 52. Disponível em http://www.unicam.it/ssdici/cristina.html. Acesso em 6 de março de 2002.

DINIZ, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos.* São Paulo: Saraiva, 1993.

DROSDOFF, Daniel. Padrões de contabilidade internacional: bom investimento. Lisboa: *Revista BIDAMÉRICA.* Disponível em: http://www.iadb.org/idbamerica/Portuguese/MAY01P/may01p5-b.html. Acesso: 17 de janeiro de 2002.

_____. Compatibilidade rima com lucratividade. Lisboa: *Revista BIDAMÉRICA.* Disponível em: http://www.iadb.org/idbamerica/Portuguese/MAY01P/may01p5-b.html. Acesso: 17 de janeiro de 2002.

_____. O desafio dos contadores – Hora de apontar os lápis. Lisboa: *Revista BIDAMÉRICA.* Disponível em: http://www.iadb.org/idbamerica/Portuguese/MAY01P/may01p5-b.html. Acesso em: 17 de janeiro de 2002.

ECO, Umberto. *Como se faz uma tese. 15ª* ed. São Paulo: Perspectiva, 1999.

ESCOBAR, Cíntia Feitoza de Carvalho e. *A atividade de factoring.* 2001, Monografia (Bacharelado em Economia). Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará. 2001.

EUROPAFACTORING. *Proyecto de convención sobre la cesión de créditos en el comercio internacional.* Comisión de las Naciones Unidades para el Derecho Mercantil Internacional. 34° período de sesiones. Viena, 25 de junio a 13 de julio de 2001. Disponível em: www.cmvm.org.pt. Acesso em: 16 de Fevereiro de 2002.

EUROPAFACTORING. *Factoring glossary.* With the assistance of Coopers & Lybrand, September 1996. Disponível em: www.cmvm.org.pt. Acesso em: 16 de Fevereiro de 2002.

FACHIN, Odília. *Fundamentos de metodologia.* São Paulo: Atlas,

FACTORING não é agiotagem. *Diário do Nordeste*, Fortaleza, 26 mai. 1998.

FACTORING CHAIN INTERNATIONAL (FCI). *Factoring turnover growth by country. 2001.* Disponível em File:///C/Meus Documentos/fci – estatisti munndial.htm. Aceso em 9 de março de 2002.

FARMAFACTORING. Presentazione convegno. Disponível em http://www.farmafactoring.it/conv.101403145600.htm. Acesso em 7 de março de 2002.

FASB (Financial Accounting Standards Board). Accounting Standards – Statements of Financial Accounting Concepts. Ed. 1989/1990. Illinois: FASB.

FASB (Financial Accounting Standards Board). A vision for the future. Report of the FASB. Disponível em: www.fasb.org. Acesso em: 5 de janeiro de 2002.

FATOR de compra acompanha taxa básica de juros. São Paulo: Informativo ANFAC, no. 31, abr.mai.jun.2001.

FATURAMENTO das *factoring* chega a R$ 860 mi em 2000. *Diário do Nordeste*, Fortaleza, 17 dez. 2000.

FAVERO, Hamilton et al. *Contabilidade – teoria e prática*. Volume 1. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE *FACTORING* – FEBRAFAC – SISTEMA FEBRAFAC/ANFAC – São Paulo.

FERREIRA FILHO, Manoel Gonçalves. *Do processo legislativo*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

FERREIRA, Paulo Sousa. A contabilização do *"Factoring"*. Lisboa: *Boletim do BDO, de BDO Binder & Co.*, outubro 1996. Disponível em: http://www.bdo/boletins/de1996_agosto97/bol96c.shtm. Acesso em 05 de janeiro de 2002.

FINANZA E FISCO ON LINE: IL SITO DEL SET...I INFORMAZIONE FISCALE "Finanza & Fisco". *Risoluzione dell' agencia delle entrate (RIS) n. 191/ E del 22 novembre 2001*.2002. Disponível em http://www.finanzafisco.it/ris191-01.htm. Acesso em 9 de março de 2002.

FOGAÇA, José. *Discurso proferido no Senado Federal*. Brasília: 26.02.1997.

_____. A importância do factoring para o Brasil. *Jornal da Anfac*, Agosto/Setembro 1999 – No. 23 – Ano VIII.

_____. *Criação de um órgão fiscalizador da atividade de factoring. Informativo ANFAC*. Novembro/Dezembro 1999 No. 24 – Ano IX.

FONTE de desenvolvimento varejista. Jornal do SINFAC. – Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil dos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão. Fortaleza, no. 5 – ano II – Jul/2001.

FORTUNA, Eduardo. *Mercado financeiro: produtos e serviços*. 11ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

FRANCO, Hilário. *A evolução dos princípios contábeis no Brasil*. São Paulo: Atlas. 1986.

_____. Da importância dos princípios fundamentais de contabilidade na harmonização das normas e informações contábeis. *Revista Brasileira de Contabilidade*. Brasília: Conselho Federal de Contabilidade, n. 95, setembro-outubro 1995.

_____. *Harmonização internacional das normas contábeis: um grande desafio para a profissão contábil*. Anais do XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade, Goiânia/GO, outubro, 2000.

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

GARDEMANN, Alfons. *Atuação das sociedades de factoring e seus resultados práticos.* Brasília: Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), 1987.

GERGULL, Alberto Weimann. *Uma reflexão acerca do núcleo fundamental da teoria contábil. Caderno de Estudos*, São Paulo: FIPECAFI, n.9, janeiro/junho 1997.

GIL, Antonio Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social.* São Paulo: Atlas, 1995.

_____.*Como elaborar projetos de pesquisa.* São Paulo: Atlas, 1996.

GIOVAGNOLI, Fabio. *Il factoring e la cessione dei crediti d'impresa.* Tesi di Laurea. Facolta'di Giurisprudenza della Universita'degli Studi di Urbino, Italia. Anno Accademico 1999/2000. Disponível em: http://diglander.iol.it/factoring/index.html. Acesso em: 23 de dezembro de 2001 e 9 de fevereiro de 2002.

GITMAN, Lawrence. J. *Princípios de administração financeira.* São Paulo: Harbra, 1997.

GONÇALVES, Antônio; KOPROWSKI, Sido Otto. *Pequena empresa no Brasil.* São Paulo: Universidade de São Paulo, 1995.

GOULART, Josette. Empresa de *factoring* fica mais seletiva. *Gazeta Mercantil.* São Paulo: 13 ago. 2001, Caderno B, Finanças & Mercados, p. B-2.

HENDRIKSEN, Eldon S; BREDA, Michael F. Van. *Teoria da contabilidade*. Atlas, São Paulo, 1999.

HOLLAND, Charles Barnsley. A profissão de contador na atualidade e sugestões para o seu futuro. *Boletim do Ibracon*, São Paulo: no. 266, julho de 2000.

HULLE, Karel Van. As Perspectivas da Harmonização Contábil na Europa. *Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, n. 92, janeiro-março 1998.

IASB (*International Accounting Standards Board*). *Framework for the preparation and presentation of Financial statements*. Ed. Anuais. Londres: IASC.

IASB (*International Accounting Standards Board*). Disponível em: www.iasc.org.uk. Acesso em: 3 de janeiro de 2002.

ICHIHARA, Yoshiaki. *Direito tributário*. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

I.Fi.S. Factoring S.p.A. *Instituto di Finanziamento e Sconto. Relazione semestrale al 30 giugno 2001*. Disponível em: www.ifis.it.italia/investor/bilancio.asp. Acesso em: 23 de dezembro de 2001.

I.Fi.S. Factoring S.p.A. *Instituto di Finanziamento e Sconto. Comi lavoriamo. 2001*. Disponível em: www.ifis.it.italia/investor/bilancio.asp. Acesso em: 23 de dezembro de 2001.

IMPOSTA REGIONAL SULLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE (I.R.A.P.) 2002 Disponível em: http://www.fisco.it/irap/sintesi.htm. Acesso em: 5 de março de 2002.

IMPOSTA SUL REDDITO DELLE PERSONE GIURIDICA (I.R.P.E.G.).2002. Disponível em: http://www.liberargiani/imprese/definizioni/irpeg.htm. Acesso em: 5 de março de 2002.

INFORMATIVO ANFAC. Edições de 1997 a 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE CONTADORES. *Princípios contábeis*. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1996.

INTERMEDIARI FINANZIARI (UIC.IT.). *Obblighi di comunicazione delle partecipazioni rilevanti al capitale di intermediari finanziari* Disponível em: www.uic.it/it/intefin/rif-norma/provv-bi-311293.htm Acesso em: 8 de janeiro de 2002.

INTERMEDIARI FINANZIARI – *Riferimenti normativi*.2002. Disponível em: http://www.uic/it/antiriciclaggio/alt...termediari_finanziari/riferimenti-it.htm. Acesso em 9 de março de 2002.

INTERNATIONAL INSTITUTE FOR THE UNIFICATION OF PRIVATE LAW (UNIDROIT). UNIDROIT convention on international factoring. Ottawa, 28 May 1988. Disponível em: www.unidroit.org/english/conventions/c-fact.htm. Acesso em: 17 de janeiro de 2002.

IOB – Informações Objetivas. Contabilidade: Teoria X Prática. *Caderno Temática Contábil*. No. 19, 1997.

IUDÍCIBUS, Sérgio de et al. *Manual de contabilidade das sociedades por ações*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

_____.*Manual de contabilidade das sociedades por ações*. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

IUDÍCIBUS, Sérgio de et al. *Contabilidade Introdutória*. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de e MARION, José Carlos. *Manual de contabilidade para não contadores*. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Teoria da contabilidade*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____. Conhecimento, ciência, metodologias científicas e contabilidade. *Revista Brasileira de Contabilidade*. Brasília: Conselho Federal de Contabilidade. no. 104, março-abril 1997.

JERÔNIMO LEITE, Joubert da Silva. A abertura da economia mundial e sua influência no processo de padronização internacional da Contabilidade. *Revista de Contabilidade do Conselho Regional de São Paulo*, São Paulo: no. 17, setembro 2001.

KASSAI, Silvia. *As empresas de pequeno porte e a contabilidade*. Dissertação (Mestrado). 1996, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

KERLINGER, Fred N. *Metodologia da pesquisa em ciências sociais*. São Paulo: E.U. P./ Edusp, 1980.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de metodologia científica*. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1991.

_____. *Metodologia científica*. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

_____. *Técnicas de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 1992.

LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2001.

_____. *Factoring no Brasil*. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____. *Fundamentos Básico do Factoring*. São Paulo: ANFAC, 1997.

_____. *Conheça um pouco mais sobre factoring a serviço da pequena empresa*. Brasília: Série Cadernos Técnicos CEBRAE, 1, 1987a.

_____. *Histórico, evolução no exterior e no Brasil. aspectos conceituais do factoring*. Brasília. 1987:Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE).

LEITE, Luiz Lemos; MARTINS, Ives Gandra. A atividade típica financeira não se confunde com os serviços prestados por sociedade de fomento mercantil. *O ESTADO DE SÃO PAULO*. São Paulo, 23.08.97, B2.

LEONE, Jorge S. Guerra. Os vários tipos de demonstrações de resultados e a flexibilização da informação. *Revista Brasileira de Contabilidade*, do Conselho Federal de Contabilidade. Brasília: no. XXV, março/abril de 1996.

LEONIS, Jacob. *O contrato de factoring.* In RF, nº. 253, 1997.

LISBOA, Lázaro Plácido Lisboa; HAJJ, Zaina Said. *Business combinations e consolidação das demonstrações contábeis: uma abordagem comparativa entre os pronunciamentos e normas dos US-GAAP, IASC e Brasil.* Anais da 13º Asian-Pacific Conference on International Accounting Issues, Rio de Janeiro/RJ, outubro, 2001.

LISBOA, Nahor Plácido. *Uma contribuição ao estudo da harmonização de normas contábeis. 1995,* Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

LONGENECKER, Justin G. et al. *Administração de pequenas empresas.* São Paulo: Makron Books, 1997.

LUCCHESI, Cristiane Perini. Crédito à exportação ganha espaço em meio à crise. *Valor Econômico.*. São Paulo, 15 mai. 2001. Caderno 3 – Finanças, p. C3.

LUISS: Libera Università Internazionale degli Studi Sociali. Facoltà di Economia. *Corso di laurea in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari.* Disponível em http://www.luiss.it/nuovicorsi/economia/economiamercati.htm. Acesso em 14 de março de 2002.

LUNETTA, Giuseppe. *Lo scenario italiano dei crediti a rischio.* Milão: A.C.M.I. 2000. Disponível em: http://www.acmi.it.scenariotaliano.htm. Acesso: 27 de dezembro de 2001.

LUZ, Aramy Dornelles da. *Negócios jurídicos bancários.* São Paulo: Juarez de Oliveira, 1999.

MACDONAL, Elizabeth. *Padrão contábil avança, mas não o bastante para os EUA.* Lisboa: The Wall Street Journal Americas, 12 de dezembro de 2001. Disponível em: http://www.wsj.com/americas/resouces/documents/p-5pt.htm. Acesso em 15 de janeiro de 2002.

MARION, José Carlos. *Uma contribuição à contabilidade de sociedade em conta de participação aplicada a empreendimentos florestais.* 1989, Tese (Livre Docência). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

MARKUSONS, Luiz Alexandre. *Factoring – Teoria – Prática – Legislação.* Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 1997.

MARREIRO, Flávia. Crescimento deve atingir 15%. *O Povo*, Fortaleza, 27 out. 2000. Caderno Economia, p. 04 e 05.

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

MARTINS, Gilberto de Andrade. *Manual para elaboração de monografias e dissertações.* São Paulo: Atlas, 1994.

_____. *Manual para elaboração de monografias e dissertações.* São Paulo: Atlas, 1990.

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

_____. *Títulos de créditos*. 8ª ed. Vol. II. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

_____. *Contratos e obrigações comerciais*. 14ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

MATTAR, Fauze Najib, *Pesquisa de Marketing*. 2ª. Ed. Vol. 1 e 2. São Paulo: Atlas, 1994.

MELO, Sérgio Silveira. A importância das *factoring*. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 3 abr. 2000, Caderno Ceará, p. 2.

MEDIOFACTORING S.p.A. Gruppo IntesaBci. *Bilancio 2000*. Milano, It. Disponível em: http://www.mediofactoring.it/bilancio%202000.pdf. Acesso em 23 de dezembro de 2001.

MEDIOFACTORING S.p.A. Gruppo IntesaBci. *Evoluzione giuridica del factoring in Italia*. Milano, 2001. Disponível em http://www.mediofactoring.it/hmpg085.htm. Acesso em 14 de março de 2002.

MEDIOVENEZIE BANCA SPA. Seminário di approfondimento "la cessione dei crediti nelle procedure concorsuali"- organizzato da MEDIOVENEZIE BANCA in Verona il 29 settembre 2000. Disponível em http://www.mediovenezie.it/rubriche/_doc/argomento.cfm?id_con=75. Acesso em 6 de março de 2002.

MELO, Simone Martins. *Gerenciamento da inadimplência nas empresas de factoring: diminuição ou aumento de fonte de capital de giro para as pequenas e médias empresas do estado do Ceará?* 2000, Dissertação (Mestrado). Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual do Ceará.

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

MENDES, Adailma. *Factoring* deve faturar R$ 860 mi no ano. *O Povo*, Fortaleza, 9 set. 2000, Caderno D, Economia, p. 3D.

MERCADO cobra juros de até 380,78%. *Diário do Nordeste*, Fortaleza, 25 abr. 2001, Caderno Negócios, p.1.

MISHHIM, Frederic S. *Moedas e Mercados.* Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos S.A., 1999.

MODENA, Carla. *Factoring*, uma boa saída para micro e pequenas empresas. *Gazeta Mercantil,* São Paulo, 13 mar. 2000, Caderno B, Finanças & Mercados, p. B-2.

MODESTO, Adilson. *Factoring e mercado de crédito, factoring versus descontos e títulos.* Programa de Formação de Técnicos do Banco Central do Brasil. Brasília: 1993.

MORAES, Irany Novah. *Elaboração da pesquisa científica.* 3ª ed. São Paulo: Livraria Atheneu Editora, 1990.

MOST, Kenneth S. *Accounting theory.* Grid. Inc.Columbus: Ohio, USA, 1977.

MUNHOZ, Dércio Garcia. *Economia aplicada – Técnicas de pesquisa e análise econômica.* Brasília: UNB, 1989.

NASI, Antonio Carlos. A contabilidade como instrumento de informação, decisão e controle *da gestão. Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul.* Porto Alegre: no. 77, abril-junho 1994.

_____. Experiência da harmonização das normas de auditoria no Brasil às normas internacionais de auditoria. *Revista Brasileira de Contabilidade,* Brasília: no. 85, dez 1993.

NIYAMA, Jorge Katsumi; GOMES, Amaro L. Oliveira. *Contabilidade de instituições financeiras.* São Paulo: Atlas, 2000.

O factoring na Itália. Jornal da ANFAC, Fevereiro/Março 2000 – No. 25 – Ano X.

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

OLIVEIRA, Dulce Eugênia de. *Código comercial.* 5ª. ed. São Paulo: Rideel, 1999.

PAIVA, José Sávio Pinho. *Estudo de um modelo de desempenho gerencial aplicável a uma empresa de factoring.* Monografia (Especialização em Controladoria). Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará. 2001.

PALHARES, Marcos. Cenário favorável possibilita recuperação. *Diário do Nordeste*, Fortaleza, 31 dez. 2000. Cademo Negócios, p. 02.

PALHARES, Marcos. *Factoring* garante capital para pequenas empresas. *Diário do Nordeste,* Fortaleza, 19 mar. 2000. Caderno Negócios, p. 01.

PINHO, Manoel Orlando de Morais. Dicionário de termos de negócios. 2ª. Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

PRICEWATERHOUVECOOPERS – Portugal. *International accounting standards* em Portugal. Perspectivas: Disponível em: http://pricewaterhousecoopers.org.pt. Acesso em: 5 de janeiro de 2002.

PEREIRA, Carlos Alberto. *Contribuição à elaboração de um modelo de mensuração aplicado aos modelos de decisão dos principais eventos econômicos de instituições financeiras: uma abordagem da gestão econômica.* 2000, Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

PEREZ, José Hernandez e OLIVEIRA, Luis Martins de. *Contabilidade avançada – Teoria e prática.* 2ª. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

RAMOS, Roberto Luiz Barreto. *Uma análise da influência do custo das operações de factoring na rentabilidade das pequenas e médias empresas.* Monografia (Especialização em Controladoria).1999, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará.

RASMUSSEN, Uwe Waldemar. *Forfaiting e factoring.* São Paulo: Edições Aduaneiras, 1986.

REVISTA BRASILEIRA DE CONTABILIDADE. *Convênio da AIC com conselheiros italianos.* Brasília: no. XXV, março/abril de 1996.

RIBEIRO DE CARAVALHO, José Luiz. Projeto GAAP 2000 – um comparativo de práticas contábeis entre países. *Boletim do Ibracon.* São Paulo: no. 272, janeiro de 2001.

RICHARDSON, Roberto Jany. *Pesquisa social: métodos e técnicas.* São Paulo: Atlas, 1999.

RIZZARDO, Arnaldo. *Factoring.* 2ª . ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.

ROJO, Nicolau. Demonstrações contábeis elaboradas de acordo com os princípios fundamentais de contabilidade. *Boletim do Ibracon*, São Paulo: no. 256, setembro de 1999.

ROSS, Stephen A. et al. *Administração financeira: corporate finance.* 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RUDIO, Franz Victor. *Introdução do projeto de pesquisa científica.* 2ª ed. São Paulo: Vozes, 1997.

RUIZ, João Álvaro. *Metodologia científica.* 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SANTOS, José Evaristo dos. *Mercado financeiro brasileiro.* São Paulo: Atlas, 1999.

SAYAD, João. Mulheres bonitas. *Folha de São Paulo*, São Paulo, 5 ago. 1996. Opinião Econômica.

SEBRAE – ESPÍRITO SANTO. *O que é factoring?* Disponível em: http://www.sebrae.es.com.br. Acesso em: 19 de setembro de 2001.

SOCIETÀ DI ORGANIZZANIONE E REVISIONE CONTABILE (S.E.R.C.A). *Guida alla revisione e alla certificazione di bilancio*. 2002. Disponível em: www.serca-agn.it/guidarev.htm. Acesso em: 23 de dezembro de 2001.

SERPA, Egídio. *Factoring. O Povo,* Fortaleza, 24 mai. 1999. Caderno D. Economia. Coluna Vertical, p. 02.

SERPA, Egídio . *Factoring. O Povo*, Fortaleza.,10 nov. 1999. Caderno D. Economia. Coluna Vertical, p. 02.

SERPA, Egídio . *Factoring. O Povo*, Fortaleza, 12 nov. 1999. Caderno D. Economia. Coluna Vertical, p. 02.

SILVA, José Afonso da. *Curso de direito constitucional positivo*. 18. ed. São Paulo: Malheiros, 2000.

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

SINDICATO DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL – *FACTORING (SINFAC)*, Estados do Ceará, Piauí e Maranhão.

SIQUEIRA, André. Dificuldade para obter recursos leva empresas a utilizar factoring. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 28 de fev. 2000.

SODRÉ, Maria Cecília de Azevedo. *Análise setorial - factoring*. Volumes I e II. São Paulo, Gazeta Mercantil, 2000.

STÉFANO, Bruno. *Factoring* terá regulamentação própria. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 3 abr. 2000, Caderno Ceará, p. 01.

STÉFANO, Bruno. *Factoring* quer financiar exportações do Estado. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 3 abr. 2000, Caderno Ceará, p. 03.

STÉFANO, Bruno. Redução de taxas deve estimular demanda por operações de *factoring*. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 1 jun. 2000, Caderno Ceará, p. 01.

STÉFANO, Bruno. Baixa inadimplência impulsiona negócios das *factorings* no CE. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 5 de set. 2000, Caderno Ceará, p. 01.

TEIXEIRA, Alexandre Alves; BORDIN, Cezar Antônio; PICCIN, José Ronoel. *A importância da melhoria da qualidade da informação contábil e transparência das demonstrações contábeis*. . Material elaborado para apresentação na 17ª Convenção dos Contabilistas do Estado de São Paulo. São Paulo, setembro, 2001. Disponível no site do Conselho Regional do Estado de São Paulo. Disponível em: http://www.convexp-crcsp.com.br/downl.php . Acesso: 8 de janeiro de 2002.

TEIXEIRA, Antonio Luiz Meirelles e OLIVEIRA, Dulce Eugênia de. *Código civil.*. 4ª. ed. São Paulo: Rideel, 1998.

TEIXEIRA, Mauro. Pequenas têm dificuldade de financiar importação. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 5 set. 2000. B-1.

UNIVESITÀ CATTOLICA DEL SACRE CUORE. Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative. *Corsi di laurea triennali: Economia dei mercati e degli intermediari finanziari; Economia e diritto dell'intermediazione finanziarie; Scienze stastiche e attuariali.* 2001-2002. Disponível em http://www.3.unicatt/seed/consultazione.mostra_pagima?id_pagina-39. Acesso em 9 de março de 2002.

UNIVERSITÀ DEGGLI STUDI DI MESSINA. Facoltà di Economia. *Corso di laurea in economia e admministrazione delle imprese.* Programa del corso di instituzioni di diritto privato. Disponível em http://ww/2.unime.it/fac_economia/pro_vevadala_cai_idp.htm. Acesso em 6 de março de 2002.

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA E DI REGGIO EMILIA. Facoltà di Economia. *Corso di perfezionamento in corporate banking.* Disponível em http://www.economia.it/offerta_page/corporate_bankink/corporate_banking.html. Acesso em 6 de março de 2002.

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PAVIA. Comissione giudicatrice della procedura di valutazione comparativa per la copertura di n.1 posto di professore universitario di ruolo di prima fascia per il settore scientifico disciplinare PO2E – Economia degli intermediari finanziari pressoo la Facoolta di Economia. Pavia, 2001. Disponível em http://www.unipv.it/webdoc/ufficioconcorsi/ordrelzP02Evarese.htm. Acesso em 6 de março de 2002.

UNIVERSITÀ DI PALERMO. *A cura del servizio per la documentazione e pubblicazioni della direzione amministativa dell"Universitt"degli studi di Palermo. Gazzetta Ufficiale no. 228 serie generale parte prima del 30.9.1998. Ministero del Tesoro, del bilancio e della programmazione economica.*2000. Disponível em http://www.univelex.unive.it/diritto-commerciale/31c004t.html. Acesso: 3 de fevereiro de 2002.

UNIVERSITÀ DI PALERMO. *A cura del servizio per la documentazione e pubblicazioni della direzione amministativa dell"Universitt"degli studi di Palermo. Gazzetta Ufficiale no. 161 del 13.7.2001. Ministero del Finanze. Decreto 8 giugno 2001, n. 282.* Disponível em http://www.univelex.unive.it/guri2001/lug01/1dm282.htm. Acesso: 10 de fevereiro de 2002.

UNIVERSITÀ URBINO. Facoltà di Economia. *Economia degli intermediari finanziari* (corso unificado). Disponível em http://www.econ.uniurb.it/materia.asp?119. Acesso em 28 de fevereiro de 2002.

UNIVERSITÀ DI VENEZIA CA'FOSCARI. *Il bilancio degli enti finanziari: quali i destinatari? Grupi di studio di Diritto Commerciale.* 2001. Disponível em http://www.univelex.unive.it/diritto-commerciale/31c004t.html. Acesso: 3 de fevereiro de 2002.

UNIVERSITÀ DI VENEZIA CA'FOSCARI. *La nota integrativa, nucleo centrale del bilancio degli enti finanziari. Grupi di studio di Diritto Commerciale.* 2001. Disponível em http://www.univelex.unive.it/diritto-commerciale/31c004t.html. Acesso: 3 de fevereiro de 2002.

VASCONCELLOS, Delano Macêdo. *Um modelo de análise do desempenho gerencial para o segmento de factoring.* 1999, Monografia (Especialização em

Controladoria). Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará.

VENETA FACTORING. *Le origine, la strutture, e l'evoluzione.* 2001. Disponível em: http://www.venetafactoring.it/servici.htm. Acesso em 12 de fevereiro de 2002.

VENETA FACTORING. *Amministrazione dei crediti dal loro sorgere all'incasso.* 2001. Disponível em: http://www.venetafactoring_arquivos/3.htm. Acesso em 12 de fevereiro de 2002.

WORLD *FACTORING* YEARBOOK 2000 – In association with Factors Chain International. *A report and guide to global receivables finance markets for factors, brokers, bankers and consultants. BCR Publishing:* Printed in Great Britain.

WORLD *FACTORING* YEARBOOK 1999 – In association with Factors Chain International. *A report and guide to global receivables finance markets for factors, brokers, bankers and consultants. BCR Publishing:* Printed in Great Britain.