FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
COORDENADORIA DA ÁREA DE CIÊNCIAS GERENCIAIS

O PAPEL DAS EMPRESAS DE FACTORING NUM CENÁRIO DE CRISE INTERNACIONAL

ADRIANA DE JESUS FREIRE

ASSIS
2009

FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
COORDENADORIA DA ÁREA DE CIÊNCIAS GERENCIAIS

O PAPEL DAS EMPRESAS DE FACTORING NUM CENÁRIO DE CRISE INTERNACIONAL

Parte da Monografia de Conclusão de Curso apresentada ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração, sob a orientação do Professor Ms. Luiz Antonio Ramalho Zanoti.

ASSIS
2009

FREIRE, Adriana de Jesus Freire

O Papel das Empresas de Factorings Num Cenário de Crise Internacional / Adriana de Jesus Freire. Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA: Assis, 2009

78 p.

Trabalho de conclusão de curso (TCC) – Administração – Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis

1. Factoring. 2. Fomento Mercantil.

CDD:

Biblioteca FEMA

FEMA - FUNDAÇÃO EDUCACIONAL DO MUNICÍPIO DE ASSIS
IMESA - INSTITUTO MUNICIPAL DE ENSINO SUPERIOR DE ASSIS
COORDENADORIA DA ÁREA DE CIÊNCIAS GERENCIAIS

O PAPEL DAS EMPRESAS DE FACTORING NUM CENÁRIO DE CRISE INTERNACIONAL

ADRIANA DE JESUS FREIRE

BANCA EXAMINADORA

Eduardo Vella
Professor Examinador

Alcione Galdino
Professor Examinador

Luiz Antonio Ramalho Zanoti
Professor Orientador

"Nas grandes batalhas da vida, o primeiro passo para a vitória é o desejo de vencer! "

Mahatma Gandhi

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho unicamente a Deus, pois foi Ele quem me deu forças para prosseguir até o fim.

AGRADECIMENTOS

Existem momentos na vida em que é fundamental poder contar com o apoio e a ajuda de algumas pessoas.

Para a realização deste trabalho de conclusão, pude contar com várias. E a estas pessoas prestarei, através de poucas palavras, os mais sinceros agradecimentos:

Ao professor Luiz Antonio Ramalho Zanoti, orientador deste trabalho, pelos seus conhecimentos, sua atenção e sua boa vontade;

A minha família que sempre me apoio com palavras de incentivo em momentos de desânimo.

Aos empresários, Rodrigo Luiz Santos dos Santos e David, o primeiro proprietário da Factoring Santos & Santos e o segundo proprietário da Factoring Federal Invest, ambas localizadas na cidade de Assis.

Agradeço imensamente ao presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite, por sua atenção e tamanha boa vontade em colaborar com fornecimento de materiais para a realização desse trabalho.

Outra pessoa que foi de grande importância na realização deste trabalho foi o sócio da empresa Toth Gestão Empresarial, Antônio Postal, o qual me forneceu a pesquisa anexada a este trabalho.

Sou eternamente grata a Deus, que sempre esteve presente na minha vida e que além de me sustentar, colocou em meu caminho pessoas especiais, as quais merecem toda a minha gratidão.

RESUMO

O presente trabalho tem como foco esclarecer os objetivos das operações de factoring, também conhecida como fomento mercantil, que pode prestar serviços e adquirir direitos creditórios de outras empresas.A principal característica das empresas de factoring é oferecer parceria para pessoas jurídicas, principalmente às empresas de pequeno e médio porte, comprando duplicatas com vencimentos futuros e disponibilizando recursos financeiros no ato da operação de compra e vendas desses títulos, proporcionando maior capital de giro, além de oferecer assessoria na gestão de negócios. Apesar de as operações de factoring serem um assunto pouco explorado, elas vêm desempenhando uma relevante função socioeconômica, ao contribuir com o Governo ao amparar as pequenas e médias empresas, principalmente num cenário de crise econômica.

Palavras-chave: Factoring; Fomento Mercantil; Crise Internacional.

ABSTRACT

This work focuses on clarifying the goals of the factoring operations, also known as market promotion, which can provide services and acquiring the rights enjoyed by other companies. The main feature of the factoring companies is to offer partnership to corporations, especially to small and medium-sized shopping bills with maturities of available financial resources and the time of the purchase and sale of these securities, providing more working capital, and offer advice on business management. Although factoring operations are a subject little explored, they have played a relevant role status, to contribute to the Government to bolster small and medium-sized enterprises, especially in a scenario of economic crisis.

Keyword: Factoring; Fomento Mercantil; the International Crisis.

RESUMEN

Este trabajo se centra en la clarificación de los objetivos de las operaciones de factoring, también conocida como la promoción del mercado, que pueden proporcionar los servicios y adquisición de los derechos de que disfrutan otras empresas. La principal característica de las empresas de factoraje es ofrecer colaboración con las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas facturas de compras con plazos de vencimiento de los recursos financieros disponibles y el momento de la compra y venta de estos valores, proporcionando más capital de trabajo, y ofrecer asesoramiento sobre gestión empresarial. Aunque las operaciones de factoring son un tema poco explorado, han desempeñado un papel relevante el estado, para contribuir al Gobierno a reforzar las pequeñas y medianas empresas, especialmente en un escenario de crisis económica.

Palabras clave: Fomento Mercantil; Factoring; la crisis internacional.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Direcionamento das Operações Factoring por Setor Econômico.....45

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Evolução da Factoring Mundial.....49

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO **14**
1. HISTÓRICO 15
1.1 ORIGEM DO FACTORING 16
1.2 SURGIMENTO DA FACTORING NO BRASIL E A FORMAÇÃO DA ANFAC 17
1.3 CONCEITO DE FACTORING 18
1.4 COMO SE OPERA A FACTORING, E COMO ELA ESTÁ ORGANIZADA 20
1.5 PERFIL DO CLIENTE DO FACTORING 21
1.6 VANTAGENS NA PARCERIA COM A FACTORING 22
1.6.1 VANTAGENS DIRETAS 23
1.6.2 VANTAGENS INDIRETAS 23
1.7 RISCOS E PREOCUPAÇÕES 24
2. CARACTERÍSTICA OPERACIONAIS NO FACTORING NO BRASIL 26
2.1 CRÉDITO 26
2.2 ESPÉCIES DE CRÉDITO 27
2.3 PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS 28
2.4 MODALIDADES DE FACTORING 30
3. O FACTORING E A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA 32
3.1 TRIBUTAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE FOMENTO MERCANTIL 34
3.2 DIREITOS E OBRIGAÇÕES 35
3.2.1 DIREITOS E OBRIGAÇÕES DA FATURIZADORA (FACTORING) 35
3.2.2 DIREITOS E OBRIGAÇÕES DA FATURIZADA 36
4. CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL 37
4.1 VÍCIOS DO CRÉDITO 38
4.2 ENDOSSO DOS TÍTULOS DE CRÉDITOS 39
4.3 O DIREITO DE REGRESSO NO FOMENTO MERCANTIL 40
5. O PAPEL DESEMPENHADO PELA FACTORING NA ECONOMIA DO PAÍS 43
5.1 FACTORING X BANCO 45
5.2 O COMPORTAMENTO DOS BANCOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITOS EM MOMENTO DE CRISE ECONÔMICA 47
5.3 COMO O SETOR DE FACTORING TEM SOBREVIVIDO A UMA CONJUNTURA ECONÔMICA DIFICIL? 48
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS 50
7. REFERÊNCIAS BIBIOGRÁFICAS 51
8. REFERÊNCIAS ELETRÔNICAS 52
9. ANEXOS 53
1 MODELO DE CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL 54
2 PESQUISA SOBRE AS FACTORINGS BRASILEIRAS 62
3 PARTICIPAÇÃO DA FACTORING NA ECONOMIA MUNDIAL 77

INTRODUÇÃO

A factoring surgiu com o objetivo de oferecer aos pequenos e médios empresários a oportunidade de adquirir capital de giro com a venda de seus direitos creditórios.

A factoring adquire os direitos pelos títulos se responsabilizando por eles, assumindo todo e qualquer risco de solvência.

Além de adquirir os direitos creditórios, as factorings prestam serviços, oferecendo aos seus clientes assessoria na gestão de negócios.

O verdadeiro intuito da factoring é auxiliar essas empresas estimulando seu desenvolvimento.

Esse amparo oferecido para as pequenas e médias empresas são de grande importância, já que elas passam a receber à vista a quantia que receberia a prazo, desta forma, elas poderão investir em matérias-primas e cumprir com seus compromissos, garantindo sua sobrevivência.

Nos dias atuais, as empresas não ficam presas apenas na concessão de crédito oferecido pelos bancos, elas passaram a contar com as factorings como meio de adquirir subsídio.

1. HISTÓRICO

O Código de Hamurabi é a fonte de busca pelas origens históricas dos bancos e de outras atividades comerciais que envolvem o crédito, onde se enquadra o factoring.

O agente mercantil teve origem com surgimento do comércio internacional, e seu papel era facilitar e incrementar o comércio, o qual era baseado no sistema de troca de mercadorias, também conhecido como escambo. Era função do agente mercantil, agir como intermediário na troca de mercadorias, e como pagamento recebia comissão pelos seus serviços.

Segundo Leite (2001, p. 27):

> A troca (venda) de mercadorias ou ativos com a finalidade de obter os resultados necessários para o comerciante tocar e girar os seus negócios são tão velhos quanto o comércio em si e atividades desta natureza datam daqueles tempos praticados pelos comerciantes da Babilônia para controlar dificuldades encontradas na comercialização de suas mercadorias.

Assim, a prática de comercialização de créditos comerciais para se obter recursos é algo muito antigo, que surgiu no início da civilização.

Os romanos, conhecidos por construírem um dos maiores impérios da história, passaram a organizar sua economia para manter o poder dos territórios conquistados.

Uma figura que fez parte da economia romana e foi de grande importância para o país foi o factor, que eram o agente mercantil.

Leite (2001, p. 28) define factor como:

> [...] factor – agente – via de regra, um comerciante próspero e conhecido de determinada região que se encarregava de promover o comércio local, de prestar informações creditícias sobre outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias provenientes de outras praças e fazer a cobrança, pela qual recebia em pagamento uma remuneração. Era um autêntico consultor de negócios.

Podemos notar algumas características entre os serviços prestados pelo factor na época do império romano e as atividades prestadas pela factoring nos dias

de hoje. Assim como o factor movimentava e aquecia a economia na época, as empresas de factoring têm um importante papel em nossa economia, que também assumem a função de consultores de negócios.

O risco do negócio sempre foi uma preocupação dos comerciantes. Como forma de diluir esse risco, surge, na Idade Média, uma espécie de cooperativa, que tinha como finalidade diminuir esses riscos entre os comerciantes associados, que se responsabilizavam, caso um dos seus membros viesse a ter perdas na realização de alguma transação comercial.

Assim, podemos afirmar que o risco do negócio sempre esteve presente na economia.

1.1 Origens do factoring

Com o passar do tempo e a expansão do comércio, assim como as suas transações comerciais, os factors prosperaram e passaram a pagar seus fornecedores à vista, pelo valor das vendas por eles efetuadas, antes mesmo dos compradores fazê-lo.

Leite (2001, p. 29) descreve esta evolução:

> O factor, a par dos serviços prestados, substituiu o comprador, pagando a vista ao fornecedor, melhorando o padrão de crédito e efetuando a cobrança junto ao comprador final daquela mercadoria. Como as comunicações eram precárias, o produtor enviava, em consignação, seus bens para o agente mercantil, que deveriam ser vendidos pelo agente e despachado diretamente ao comprador final.

Assim, originou-se o sentido moderno de factoring, com a venda dos créditos provenientes da venda dos bens, pelos produtores ou fornecedores.

O factor, que outrora prestava serviços de comercialização, distribuição e administração, acrescentou a função de fornecedor de recursos.

1.2 Surgimento da factoring no Brasil e a formação da ANFAC

Com a fundação da ANFAC – Associação Nacional de Factoring, que ocorreu no dia 11 de fevereiro de 1982, o Brasil pode ter o direito de desfrutar deste tipo de atividade, que é uma alternativa bastante vantajosa para empresas de pequeno e médio porte.

A ANFAC atua pelos princípios da legalidade e da ética, fatores esses que fizeram a associação conquistar espaço no contexto econômico nacional.

Existem cerca de 720 empresas associadas à ANFAC, as quais são sociedades mercantis legalmente constituídas e registradas nas Juntas Comerciais.

Apesar da atividade de factoring aqui no Brasil ser pouco divulgada e muitas vezes confundida com serviços prestados pelos bancos, ou pior, comparadas com agiotagem, seu crescimento é bastante considerável.

Isso se deve ao método traçado e seguido pela ANFAC, que traz, como ideal, consolidar e fortalecer o factoring como uma atividade econômica útil e válida no País.

É função a ANFAC estabelecer normas sistematizadas no seu Manual de Operações e no Código de Ética, as quais disciplinam e orientam seus associados.

A diretoria da ANFAC se apóia no Conselho de Ética – órgão estatutário, para elevar o nível profissional dos operadores e gerentes de suas filiais.

O Código de Ética traz como pré-requisito básico para a filiação, um operador de factoring ser diplomado pela ANFAC.

O Conselho de Ética é uma entidade que tem por objetivo proteger as empresas filiadas e lutar pela legalidade da prática do fomento mercantil.

1.3 Conceito de factoring

Factoring, também conhecida como fomento mercantil, pode ser definida como uma atividade comercial que presta serviços e adquire direitos creditórios de outras empresas.

Donini (2004, p. 11) conceitua factoring como:

> A operação de factoring resume-se em atos que envolvem a compra de crédito, antecipação de recursos não-financeiros e prestação de serviços convencionais ou direcionados, conjugados ou separadamente, a título oneroso, entre dois empresários, faturizador e faturizado.

Seguindo o raciocínio de Donini, podemos, então, absorver as vantagens que as pequenas e médias empresas desfrutam ao comercializarem suas duplicatas, revertendo suas vendas a prazo em vendas à vista, proporcionando, assim, a facilidade de um maior capital de giro.

Complementando esse conceito, Ferreira (2002, p. 21) avalia a factoring da seguinte forma:

> atividade legal por meio de qual uma pessoa jurídica transfere a outra, em caráter „pro soluto", a totalidade ou parte dos seus direitos creditórios decorrentes do seu faturamento pela venda de bens ou prestação de serviços, podendo a adquirente exercitar o seu direito de regresso na hipótese de não pagamento [...]

O principal objetivo das factorings é oferecer parceria para as pessoas jurídicas, que por sua vez, compram as duplicatas com vencimentos futuros e adiantam esse valor de imediato, com descontos menores do que normalmente são cobrados pelos bancos.

Alguns autores equivocadamente relacionam a factoring como atividade financeira.

Segundo Gomes (2002, p.16):

> [...] "factoring" é um contrato bancário atípico que reúne prestações da cessão de crédito e do mandato e da locação de serviços... Sua individualidade decorre da função econômica própria e inconfundível que exerce [...]

Embora muitos equivocadamente associem factoring a uma atividade financeira, a mesma não pode ser enquadrada em tal prática, levando em consideração que sua transação é comercial.

Para melhor entender essa afirmação, pode-se fazer uma comparação: De um lado temos o „comprador" de direitos creditórios, e de outro temos o „vendedor" desses direitos; é como se fosse uma venda de mercadoria. O „vendedor" neste caso vai receber adiantado o montante que receberia de seu cliente, a logo prazo.

O „comprador", no caso à factoring, adianta o valor desse montante ao „vendedor", lhe proporcionando um maior capital de giro, já que está lhe adiantando a quantia que o mesmo iria receber em longo prazo.

Nesta negociação, o „vendedor" recebe à vista o que iria receber a prazo, pagando ao „comprador" uma quantia por ter lhe adiantado esse valor.

Assim, pode-se afirmar que os factorings e os bancos possuem posições distintas no sistema financeiro.

O papel desempenhado pelos bancos é conceder empréstimos de recursos financeiros.

Já as factorings compram, negociam os direitos creditórios.

Lemos (2001, p. 32), faz uma breve distinção entre as atividades de factoring e as atividades bancárias:

> Factoring não é banco nem instituição financeira. Banco capta dinheiro, empresta dinheiro e necessita da autorização do Banco Central para funcionar. *Factoring* presta serviços e compra créditos. É uma sociedade mercantil.

Podemos então, caracterizar a atividade desempenhada pelo banco como uma operação financeira. Já a atividade desempenhada pela factoring é caracterizada como uma operação mercantil.

É importante lembrar que a factoring e o banco são atividades que embora distintas, se complementam. Há uma convivência harmoniosa entre ambas.

Tal avaliação se deve ao fato de que a factoring atinge empresas que, em sua maioria, não são clientes dos bancos, e oferecem aos seus parceiros uma série de serviços que o banco não pode oferecer.

A factoring tem atuado no mercado como filtro seletor de liquidez, e os bancos, por sua vez, encontram dificuldades em avaliar e definir crédito de uma empresa de factoring. Isso se deve pelo fato do padrão de uma empresa de factoring ainda não constar nos manuais dos Bancos, que dispõem de normas apenas para empresas comerciais e indústrias.

1.4 Como se opera a factoring, e como ela está organizada

A prestação de serviço é o início do ciclo operacional do factoring, e é complementado pela compra de créditos gerados pelas vendas mercantis efetuadas pelos seus clientes, no caso, as empresas.

As factoring não se limitam apenas à compra de recebíveis comerciais. Ela oferece aos seus clientes os mais variados e abrangentes serviços.

O agente de fomento mercantil trabalha em parceria com seus clientes mantendo um contato freqüente ou até mesmo diário, dando assistência e ajudando-os a alcançar o equilíbrio financeiro.

Os serviços prestados pelas factorings estendem-se ao setor produtivo.

Lemos (2001, p. 32) ensina sobre a importância desses serviços oferecidos pelas factorings:

> Os serviços de apoio a sua clientela constituem-se o pressuposto básico da operação de *factoring.* Serviços que normalmente presta uma empresa *de factoring* a sua clientela-alvo, a pequena e média empresa, notadamente do setor produtivo: ajuda a comprar matéria-prima, a organizar a contabilidade, a controlar o fluxo de caixa, a acompanhar suas contas a receber e a pagar, a fazer o orçamento de custos, a buscar novos clientes, a melhorar o padrão de seus produtos e a expandir as vendas.

Esses serviços oferecidos pelas factorings definitivamente tornam seus clientes em parceiros, pois ocupam uma posição de confiança dentro das empresas-clientes, auxiliando a controlar os departamentos administrativos e financeiros, e ao mesmo tempo garantindo a compra dos direitos creditórios do cliente.

O operador de factoring que se preocupa apenas com o fator “compra” e se descuida do componente “serviço”, está em desvantagem, levando em consideração o crescimento acelerado de concorrentes que, para sobreviver e se consolidar no mercado, oferecem os mais variados serviços, e dessa forma garantem a fidelidade de seus clientes.

É importante frisar que pela prestação de serviços cobra-se uma comissão.

No que se refere à organização da empresa de factoring podemos dizer que o indicador de idoneidade é o fato de ser filiada a ANFAC, que oferece vasta assistência jurídica, operacional, técnica, contábil, fiscal e política.

Devido ao fato de as atividades praticadas pela factoring não serem enquadradas em atividade financeira, como os bancos, ela não precisa da autorização do Banco Central para efetivar sua prática. Mas sua filiação a ANFAC é fator primordial para obter um amparo e, principalmente, para demonstrar sua seriedade junto aos clientes.

1.5 Perfil do cliente do factoring

O principal objetivo do segmento de factoring é o de dar assistência aos segmentos da economia que, em sua maioria, não têm acesso a outras fontes normais de créditos.

Por este motivo, seu público-alvo são as pequenas e médias empresas, que na sua maioria necessitam de capital de giro para sobreviverem no mercado, e muitas vezes não disponibilizam de alternativas para obterem créditos.

Segundo Leite (2001, p. 292):

> O factoring não é, como lamentavelmente se divulga, o refúgio das empresas insolventes ou quebradas, nem a panacéia que vai resolver todos os problemas do empresário ou propiciar-lhe meios para sonegação ou evasão fiscal.

O verdadeiro foco do factoring é oferecer apoio para empresas que necessitam de recursos para fazer frente aos custos e encargos numa economia competitiva. Por este motivo, visa às pequenas e médias empresas, que por sua vez, não dispõem de estruturas administrativas para lhe dar amparo com as flutuações do sistema econômico.

Leite (2001, p. 293) classifica em três tipos o perfil do cliente-alvo:

1° empresas industriais em busca de dinheiro, os quais não têm acesso ao mercado de crédito tradicional, que deverão ter conhecimento das vantagens dos serviços que o factoring lhes proporciona para reduzir custos, e ter maior competitividade de seus preços e produtos e o lucro desejado;

2° empresas que têm acesso ao mercado de crédito tradicional, porém, não sabem como negociar com essas instituições financeiras que tem um custo mais alto.

3° empresas dirigidas por pessoas que concentram seus esforços na linha de produção, e procuram o auxílio da factoring para cuidar da gestão de caixa.

1.6 Vantagens na parceria com a factoring

Na opção pela factoring, a micro e pequena empresa podem se beneficiar com a redução de custos operacionais, aumento de liquidez, elevação do grau de alavancagem e diminuição dos custos financeiros.

As vantagens podem ser classificadas como diretas e indiretas.

O site www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn/tdn_fac_vant.asp, trás as vantagens diretas e indiretas oferecidas pelas factorings.

1.6.1 Vantagens diretas

Existem algumas vantagens diretas para empresas parceiras das factorings.

1. Pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário.

2. Garantia de pagamento de créditos comerciais.

3. Ampliação do capital de giro das empresas.

4. Redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes.

5. Acesso às fontes legais de recursos, com disponibilidade imediata de dinheiro, amenizando as restrições impostas a micro e pequenas empresas, que dependem de difíceis empréstimos.

6. Acesso seguro às exportações – pagamento à vista, no ato do embarque-entrada do *crédit rating* de clientes situados em outros países.

7. Acesso AP Export-import – Comércio internacional, entre duas empresas de Factoring, sendo uma situada no país importador e a outra, no país exportador.

8. Capitalização da empresa.

1.6.2 Vantagens indiretas

Existem algumas vantagens indiretas para empresas parceiras das factorings.

1. Aprimoramento de estruturas financeiras - Simplificação contábil e redução de custos fixos nas vendas a prazo, eliminando esforços de cobrança de crédito duvidoso.

2. Reorganização interna dos setores administrativos e contábil, com redução de custos internos.

3. Maior confiança de expansão nas vendas das empresas.

4. Otimização da capacidade gerencial do empresário em termos de compras e vendas.

5. Abertura de novos mercados - Segurança para o desenvolvimento de negócios, possibilitando maior liberdade ao empresário, para se dedicar a sua atividade produtiva.

6. Maior estabilidade empresarial – O factoring assume riscos de impontualidade do comprador, ou de insolvência da empresa com títulos a vender.

1.7 Riscos e preocupações

Antes de fazer uma parceria com uma factoring, é aconselhável que o empresário interessado faça uma pesquisa para levantar alguns requisitos.

O site www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn/tdn_fac_risco.asp, foca alguns desses requisitos:

1. Se a empresa de factoring cumpre as normas estabelecidas pelo mercado nacional;

2. Saber se a factoring possui documentação suficiente para as operações de administração das contas dos clientes;

3. Se a empresa está filiada à ANFAC – Associação Nacional das Factoring

4. Ver código de ética, disciplina e auto-regulamentação das atividades, no Brasil;

5. Preços cobrados / depreciação – o Factoring ao vender serviços e comprar direitos, num mercado livre iniciativa, evidentemente, cobra um preço, e em caso de empresas não éticas o preço cobrado pode ser abusivo.

Esses são alguns cuidados que devem ser tomados pelo empresário antes de contratar uma parceria, para que tenha sucesso nesta união, do contrário o que poderia ser um apoio, passará a ser um problema.

É aconselhável que os micros e pequenos empresários se atentem a esses requisitos, saber se a empresa de factoring possui ampla e profunda experiência de assessoramento, sólido conhecimento de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial.

Para os empresários que exportam e importam, existem mais fatores a serem analisados, como: riscos de crédito, de câmbio e políticos decorrentes de um país instável.

A solução é certificar-se de que uma factoring brasileira atua de ponte, comprando do exportador nacional todos os direitos (papéis vigentes no mercado) relativos a um negócio.

A factoring estrangeira assume a cobertura dos riscos do importador/comprador, no outro país, e realiza a cobrança para pagar sua similar brasileira.

2. CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS DO FACTORING NO BRASIL

A factoring é uma atividade comercial, não-financeira, que tem sido praticada no Brasil com a finalidade de oferecer aos pequenos e médios empresários, capital de giro para alavancarem seus negócios.

Para melhor compreensão de como funciona a factoring, é importante avaliar suas características operacionais.

A factoring, além de adquirir direitos creditórios, ela oferece para as empresas-clientes, prestações de serviços na área administrativa e financeira.

2.1. Crédito

É importante salientar que transferência de crédito ou compra de crédito não é operação de crédito.

Leite (2001, p. 297) dá algumas definições para o crédito:

A palavra crédito origina-se de *creditum*, e significa confiar.

Nos parâmetros jurídicos, crédito quer dizer direito. Assim, por exemplo: cessão de crédito = cessão de crédito.

Do ponto de vista econômico e mercantil, é o ato de colocar a disposição de alguém parte do patrimônio por um determinado prazo e mediante um pagamento pelo uso e gozo deste bem.

É, na verdade, uma relação de confiança, de que ao final de um determinado período se terá retorno daquele bem.

Pode-se analisar que para o ponto de vista econômico, crédito tem um sentido mais concentrado, pois aborda fatores como confiança, tempo, moral, jurídico e contábil.

2.2. Espécies de créditos

As condições de créditos são amplas e o sentido pragmático de crédito é variado.

Leite (2001, p. 297) qualifica o crédito segundo as suas oringens:

1. Crédito Bancário: O crédito bancário é aquele cedido pelo estabelecimento bancário.

2. Crédito Comercial: O crédito comercial, como o próprio nome já cita, é aquele concedido pelo estabelecimento comercial para clientes que não pagam à vista. Toda venda a prazo é venda a crédito.

3. Crédito Agrícola: São créditos cedidos para o desenvolvimento da agricultura e pecuária.

4. Crédito Pessoal: Esta espécie de crédito provém da confiança pessoal do credor no devedor.

5. Crédito Quirografário: O crédito quirografário é o crédito no direito comercial, ou seja, um crédito que não possui qualquer garantia.

6. Crédito Privilegiado: É o crédito estabelecido no direito comercial, e se firma em uma garantia real.

7. Crédito Público: O crédito público se estabelece no direito administrativo, somas consignadas nos orçamentos (verbas orçamentárias destinadas a fazer face às despesas publicadas).

O recurso ao crédito mercantil é também muito usado pelas empresas para obter prazo para pagamento de matérias-prima e insumos junto a seus fornecedores e ostentou relevância nesses últimos tempos.

Leite (2001, p. 298) classifica o conceito de crédito da seguinte forma:

> Crédito é a vontade de uma pessoa de colocar à disposição de outra um bem ou valor, baseada no grau de confiança que lhe inspire, com a condição de devolvê-lo em determinado prazo.

Nota-se que crédito traz como palavras-chave, confiança e tempo.

Cada espécie de crédito tem o seu cuidado e critérios ao conceder crédito.

Muitos acham que concessão de crédito é uma atividade praticada apenas pelos bancos. Esse pensamento é totalmente equivocado, e essa prática não é uma atividade exclusiva do sistema bancário.

Segundo Leite (2001, p. 299):

> As Autoridades Monetárias devem exercer rigoroso controle sobre o crédito bancário por que:
>
> 1° os recursos, de que dispõem os bancos, provêem da intermediação que é a prática essencial caracterizadora da atividade bancária. Compete ao Banco Central, como Autoridade Monetária, zelar pela boa gestão da poupança captada pelos bancos e defender os investidores; e
>
> 2º os recursos de terceiros captados pelos bancos, que devem ser direcionados para investimentos economicamente produtivos, são alocados no giro do sistema econômico transformando-se em moeda bancária. A moeda bancária (os depósitos) tem efeitos multiplicadores de conotação inflacionária, com impactos na base monetária.

Os bancos captam e emprestam dinheiro com garantia e fixação da taxa de juros.

2.3. Prestação de Serviços

Hoje, no mercado de factoring, já não há mais lugar para empresas que não são parceiras de suas faturizadas.

A realidade de mercado pede que as empresas de factoring cada vez mais se aproximem de seus clientes-parceiros.

Assim como vários segmentos do mercado vêm optando por atividades alternativas e complementares para fidelizar seus clientes, assim é com as empresas de factoring.

Podem-se tomar como exemplo o segmento de padarias: há algum tempo atrás, tinham como principal atividade a fabricação e venda de pães e produtos similares. Hoje quando entramos nas padarias, principalmente nos grandes centros, podemos encontrar várias alternativas, como pizzas, grelhados, buffê e vários outros segmentos que não eram incorporados à sua atividade inicial.

Isso ocorre devido ao fato de que com a modernidade, os clientes se tornam mais exigentes, e todo o empresário que se prende a padrões tradicionais e se recusa a expandir suas áreas e em modernizar seus serviços, encontra-se em desvantagem no atual mercado.

Deste mesmo modo, algumas empresas de factoring têm se aperfeiçoado para melhor atender aos seus clientes fidelizando a sua parceria. Não há dúvida de que o cliente sempre irá optar pela empresa que lhe ofereça uma vasta gama de serviços e trabalhe pelo seu desenvolvimento junto aos seus concorrentes.

Martins (1997, 9 B2) comenta o assunto:

> Pressupõe o instituto a prestação de serviços, que deve ter por conseqüência a compra dos direitos das vendas de um produto ou de uma mercadoria. Não se pode, portanto, definir fomento mercantil – factoring como uma simples cessão de crédito. O fomento mercantil – factoring pressupõe serviços de apoio às empresas-clientes, conforme demostra a experiência de 50 países onde ele é praticado.

A prestação de serviço oferecida pelas factorings tem a tendência de mostrar qual é o objetivo real desta atividade, pois a prática da compra de créditos, hoje vista por muitos como agiotagem, tem distorcido o verdadeiro conceito de factoring.

É válido lembrar que assim como vários empresários de outros segmentos não se adaptam facilmente às mudanças e demoram a expandir suas atividades, o mesmo ocorre com empresários do segmento de factoring, que têm como atividade principal a compra de direitos creditórios, e não expandem suas atividades à prestação de serviços.

A factoring não pode ser vista apenas como “saída” no momento de crise na empresa. O cliente tem que encontrar apoio na factoring, parceria, assessoria para o crescimento de seus negócios. Afinal, este é o verdadeiro objetivo do setor de factoring.

2.4. Modalidades de factoring

Com base no artigo publicado no site: http://www.inesa.com.br/inesa/graduacao/administracao/TCC/TCCs/TCC_Cristiane.pdf , podemos classificar as modalidades de factoring da seguinte forma:

a) Convencional:

Esta modalidade traz, como principal característica, a antecipação dos créditos, ou seja, os recursos são antecipados pela empresa faturizadora, ficando ela com os títulos.

A transferência de direitos creditórios feita entre faturizador e faturizado deve ser documentada e notificada pelo empresário (associado da factoring) ao consumidor (cliente).

Essa modalidade é a mais tradicional entre as operações conhecidas.

b) Maturity:

Essa modalidade difere da modalidade citada anteriormente pelo fato de não haver antecipação dos créditos ao faturizado, devendo este receber o pagamento em um dia determinado, marcado pela empresa, obviamente depois do vencimento dos títulos.

Esse tipo de modalidade é conhecida como factoring de vencimento, e costuma-se incluir serviços de cobrança de faturas comerciais cedidas.

A desvantagem neste tipo de modalidade é o risco do não-recebimento.

c) Trustee:

O termo trustee significa fiduciário, curador, administrador, depositário de bens, ou seja, aquele que cuida e gerencia os negócios.

Trata-se de uma modalidade voltada à gestão financeira e de negócios, a factoring administra todas as contas do cliente, que passa a trabalhar com o caixa zero, otimizando sua capacidade financeira.

Nesta modalidade há uma relação de confiança entre a empresa de factoring e as empresas-clientes, que passam a formar uma parceria com interesses convergentes no fomento mercantil.

d) Exportação:

Trata-se de uma modalidade voltada para clientes que não dispõem de subsídios ou de seguros de crédito para as exportações. É uma extensão do factoring doméstico, e tem como característica, facilitar o acesso ao *credit rating* dos clientes de outros países. O pagamento pode ser efetuado no ato do embarque dos produtos ou da entrega de serviços.

Recomenda-se que a empresa de factoring esteja em parceria com outra empresa de factoring respeitável, no país importador.

e) Compra de matéria-prima:

Modalidade em que o agente de factoring transforma-se em intermediário entre a empresa fomentada e seu fornecedor de matéria-prima.

A factoring compra à vista o direito futuro deste fornecedor e a empresa paga à factoring com o faturamento gerado pela transformação desta matéria-prima.

3. O FACTORING E A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA

Leite (2001, p. 76), relata que no início da operalização do factoring no Brasil houve uma forte oposição das instituições financeiras e das próprias autoridades que as fiscalizam, principalmente do Banco Central (BACEN), que entendeu que o fomento mercantil invadia a atuação privativa das instituições financeiras e impediu não só a prática da atividade, como também o nascimento de empresas que tivessem o factoring por objetivo social, através da Circular n° 703, de 16 de junho de 1982, que qualificou sua prática como crime.

Leite (2001, p. 90), acrescenta que durante seis anos a ANFAC esteve voltada a negociações, até que em 30 de setembro de 1988 revogou-se a Circular n° 703/82, assumindo o compromisso de que o factoring seria praticado como factoring, dentro dos limites permitidos pela legislação que se encontrava em vigor, sem violação das leis n° 4.595/64 e 7.492/86, sendo assim, sua prática foi liberada.

Leite (2001, p. 78), relata que, quanto à proibição do nascimento de novas factorings, o antigo Tribunal Federal de Recursos deu o seu parecer:

> Não pode o Banco Central do Brasil interferir nas funções de registro comercial, reguladas pela L. 4726/65. Estas funções competem às Juntas Comerciais. Sob supervisão e orientação técnica do Departamento Nacional do Registro do Comércio. Não há confundir o registro comercial de firma quando implique atividades financeiras, é que cabe ao Banco Central. Enquanto não regulada por lei a constituição ou registro de sociedades que se proponham ao exercício de factoring, não cabe às autoridades administrativas, com apoio em simples opiniões doutrinárias opor-lhes, a priori, restrições de qualquer natureza. Se, no exercício efetivo de suas atividades comerciais, se verificar que interferem em atividades financeiras não autorizadas, então sim, caberá ao Banco Central agir na forma da lei (Apel. Em Mandado de Segurança n. 99.964/RS, em 13/05/1986).

Pode-se concluir, então, que sendo o factoring uma atividade comercial, não cabe ao Banco Central qualquer tipo de intervenção, exceto no caso de estarem praticando atos privativos das instituições financeiras.

Uns dos princípios básicos de operação assumido como compromisso pela ANFAC são:

a) Operar apenas com pessoas jurídicas;

b) Não se utilizar de captação de recursos, e

c) Comprar créditos provenientes de transações mercantis.

No Brasil ainda não existe uma lei específica que regulamente o factoring. Isso não quer dizer que não tenha validade jurídica. Embora não haja uma lei que o regulamente, ele já se encontra auto-regulamentado pelos códigos civil e comercial.

A prestação de serviço pelas sociedades de factoring encontra expressa previsão legal nos artigos 1216 a 1236, do Código Civil.

A cessão de direitos é conduzida pelos artigos 1065 a 1078, do Código Civil, ao passo que a compra e venda mercantil é regida pelos artigos 191 a 220, do Código Comercial.

Segundo Leite (2001, p.133):

> O enquadramento legal do „factoring" está respaldado no nosso direito legislado vigente: no art. 1216 do Código Civil na parte relativa à prestação de serviços e nos arts. 191 a 220 do Código Comercial no que se refere à compra dos direitos comerciais, regido pela compra e venda mercantil.

Com base nas palavras de Leite, pode-se afirmar que o factoring tem se sustentado legalmente no Brasil através dos Códigos Civil e Comercial, já que não existe uma lei específica que regulamente a atividade em questão.

Com o objetivo de reverter este quadro, a ANFAC tem lutado pelo encaminhamento de um Projeto de Lei ao Congresso Nacional para regulamentar definitivamente a factoring no Brasil.

3.1 Tributação das operações de fomento mercantil

Os tributos que incidem sobre as atividades de factoring são: IR, CSSL, PIS, COFINS, ISS, CPMF e IOF.

O IOF (Imposto sobre Operações Financeiras, Câmbio e Seguro, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários) é imposto de competência privativa da União Federal.

A Lei n° 5.143/66 estabeleceu, em seu art.1°, sua incidência sobre operações de créditos e seguradoras realizadas por instituições financeiras ou seguradores, o que não enquadrava atividade de fomento mercantil.

Porém a Lei nº 9.532/97 altera a regra:

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

Ficou determinado que qualquer pessoa, seja ela física ou jurídica, que vender direitos creditórios originárias de vendas a prazo, enquadrando neste contexto as empresas de fomento mercantil, está sujeito a cobrança do IOF.

Há uma grande resistência por parte das factorings sobre o IOF, já que a atividade praticada pela factoring não se iguala às praticadas pelas instituições financeiras.

Os parceiros da factoring não buscam um crédito; eles apenas recebem antecipadamente um crédito que já lhe pertence.

Por outro lado, a visão que se tem é que não se pode isentar a compra de ativos da tributação, pois daria um tratamento diferenciado aos que se dedicam ao factoring.

O ISS - Imposto Sobre Serviços incide sobre a prestação de serviços, atividade também desempenhada pelas empresas de factoring.

Segundo Leite (2001, p. 140):

> É importante salientar, nesta passagem, que sobre esta parcela da receita, caracterizada pela venda de serviços – e não de mercadorias – as associadas vêm recolhendo regularmente a referida contribuição social.

Em cada uma das operações é documentada a prestação de serviço e sobre essa prestação de serviço recolhe-se o ISS.

3.2 Direitos e obrigações

Sabe-se que em toda parceria há direitos e obrigações para ambas as partes. No caso do factoring não é diferente, contrato firmado entre as partes é composto de direitos e obrigações que cabem a cada uma.

O site: www.direitonet.com.br/artigos/exibir/982/Factoring-e-Legislacao-Brasileira, especifica os direitos e obrigações entre faturizadora e faturizada.

3.2.1 Direitos e obrigações da faturizadora (factoring)

A faturizadora pode determinar em seu contrato que terá exclusividade na aprovação e aquisição dos créditos da faturizada, impedido-a de realizar transações com concorrentes.

Toda a documentação da empresa faturizada, que dizem respeito aos clientes e aos créditos, poderá ser objeto de consulta da faturizadora, para que a mesma avalie se é conveniente a aprovação desses créditos.

Caso o crédito seja aprovado e cedido, a empresa faturizada será responsável pela existência de crédito cedido, e a faturizadora sub-rogar-se-á nos

direitos creditórios da faturizada, assumindo riscos e cobranças decorrentes dessa relação, não possuindo, porém, direito de regresso contra a empresa faturizada.

Com o objetivo de obter sucesso nas transações mercantis a faturizadora poderá orientar a faturizada na escolha de seus clientes , como também oferecer apoio na solução de problemas entre a faturizada e seus clientes.

Poderá liquidar a empresa faturizadora, antes de seu vencimento, o valor do crédito, deduzindo a comissão e os juros e títulos de crédito à empresa faturizada.

No que se refere a cobrança de créditos vencidos a empresa faturizadora poderá utilizar-se do seu próprio nome e tomar quaisquer medidas legais contra o cliente, ficando a empresa faturizada responsável por comunicar tal fato aos seus clientes.

A factoring como adquirinte do direito creditório torna-se responsável pela cobrança e pelo recolhimento do imposto .

3.2.1 Direitos e obrigações da faturizada

É responsabilidade de a empresa faturizada comunicar aos seus clientes, através de notificação a respeito da transferência de direitos creditórios.

A empresa faturizada, obtendo a aprovação da empresa faturizadora, deverá tranferir os créditos decorrentes de compra e venda realizada com o cliente.

Mediante a aprovação dos créditos a faturizada deverá entregar a empresa faturizadora as contas mediante borberô, juntamente com as faturas dos documentos atinentes à compra e venda e dos títulos de créditos endossados pela empresa faturizada em favor da faturizadora.

4. CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL

Como já foi citado em capítulos anteriores, a factoring tem por interesse aperfeiçoar a capacidade gerencial do pequeno e médio empresário, que não possuem a condição de adotar uma estrutura que suporte o desempenho de seus serviços e atividades.

O mercado das factorings é voltado às micros, pequenas e médias empresas, pela sua adaptação à demanda apresentada por estas. Entretanto, seu mercado não é exclusivamente voltado a empresas de pequeno e médio porte, podendo-se estabelecer relações de trabalho com empresas de porte superior, embora não seja o procedimento mais comum.

As empresas com maior potencial são divididas em setores, que por sua vez são geridos por profissionais especializados em suas funções.

O empresário de grande porte tem livre acesso ao crédito bancário, o que não ocorre com as empresas de porte inferior.

A partir desta constatação pode-se estabelecer o grau de importância das factorings para os pequenos empresários, que depositam em suas parcerias a confiança para sobreviverem ao mercado competitivo.

A transferência de créditos, feita através de contratos de fomento mercantil, garante ao empresário um maior capital de giro.

Para um melhor entendimento na forma que é estabelecido o contrato entre o a empresa de factoring e a empresa-cliente, segue no anexo A, o modelo de contrato fornecido pela Hannah Factoring.

4.1 Vícios de créditos

O contrato de fomento mercantil foi elaborado com a finalidade de relatar a configuração da operação de factoring e traduzir com exatidão as complexas relações entre contratante e contratada.

Leite (2001, p. 263) relata:

> O contrato de fomento mercantil é a fórmula mais adequada que encontramos para a efetivação dos negócios de factoring, que resultam da combinação de funções e atividades múltiplas, disciplinadas e regidas por normas jurídicas variadas, em que se encontram preenchidos os requisitos essenciais da prestação de serviços (art. 1.216 do Código Civil) e da compra e venda mercantil: a coisa, o preço, as condições e o consentimento (art. 191 do Código Comercial).

É no contrato de fomento mercantil que determina os direitos e obrigações do contratante em relação à contratada, e da contratada em relação ao contratante.

Um ponto fundamental do contrato de fomento mercantil é a extinção automática da cláusula quando negociado *pro soluto,* transformando a alienação do crédito em *pro solvendo,* caso sejam opostas exceções quanto à legalidade, legitimidade e veracidade dos títulos negociados.

Segundo Leite (2001, p. 263):

> A constatação, na prática, de atos ilícitos indicou-nos este caminho para inibir a iniciativa de clientes que, para levantar recursos, lançam mão de todo e qualquer expediente, falácia ou fraude para forjar vendas e eximir-se, depois em Juízo, de sua responsabilidade, visto que alegam ter negociado com as sociedades de fomento mercantil, transferido indevida e ilegalmente o problema para a empresa de factoring, tumultuando assim os processos judiciais com a interposição de recursos protelatórios e descabidos.

Os vícios de procedência que desvirtuam seu caráter jurídico são cuidadosamente tratados no contrato de fomento mercantil, abordando a responsabilidade civil e criminal do cedente pela qualidade do produto fornecido.

4.2 Endosso dos títulos de créditos

O endosso compõe o instrumento de transferência típica e exclusiva dos documentos cambiais, e tem por objetivo garantir a segurança na circulação de créditos.

É importante salientar que há uma diferença entre endosso e cessão de crédito.

Embora as duas formas sejam utilizadas para a transferência de créditos, cessão abrange créditos civis ou comuns, representados por títulos diferentes dos cambiais.

Carmo (2000, p. 69) aborda a diferença entre cessão e endosso:

> Dois são, portanto, os institutos: o endosso, uma declaração unilateral de vontade do endossante; a cessão de créditos, um contrato sinalagmático. O endosso produz efeitos jurídicos autônomos e independentes, enquanto os efeitos produzidos pela cessão de crédito são derivados e, assim, a nulidade de um determina a nulidade dos atos posteriores.

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

O endosso transmite todos os direitos emergentes da letra, não se falando, assim, na propriedade do título.

Existem duas espécies de endosso: uma conhecida como endosso em preto, também nomeada como endosso pleno e a outra como endosso em branco.

Leite (2001, p. 267) particulariza cada espécie:

> Endosso em preto é aquele em que o proprietário da letra a transfere a outra pessoa, designando-a (endossatário). Não há necessidade de a declaração de transferência e o nome do endossatário serem lançados do próprio punho pelo endossante.
> Entende-se por endosso em branco aquele em que não designa à pessoa a quem transfere a letra. Nesse caso, o endosso é feito mediante a simples assinatura, de próprio punho, do endossante, no verso da letra, ou assinatura de mandatário que tiver poderes especiais para tal.

Os principais objetivos do endosso é transferir direitos emergentes da letra, e tornar o endossatário, titular dos direitos do crédito como se deles o tivesse sido originariamente.

4.3 O direito de regresso no fomento mercantil

Esse é um assunto que divide opiniões quando colocado em questão.

Afinal, o faturizador quando não recebe o crédito por insolvência do devedor, poderá ingressar contra o faturizado, o qual lhe vendeu o direito creditório?

A doutrina clássica é contrária à possibilidade do direito de regresso para as empresas de factoring, isso porque ela entende que as factorings devem assumir o risco do não-recebimento, pois a partir do momento que elas compram o direito creditório, ela assumiu o risco da não-solvência do mesmo.

Rizzardo comenta no site http://www.r2learning.com.br/_site/artigos/artigo_default.asp?ID=1149, que o direito do regresso só é permitido se no momento da cessão inexistia o crédito. Desta forma, haveria uma falha em um dos elementos da compra e venda, qual seja o objeto. Para os demais casos, não poderia existir o regresso, sendo esse a característica principal do contrato de factoring.

Rizzardo entende que se o direito de regresso fosse permitido não seria necessária a existência do instituto.

Nesse sentido, caminha a jurisprudência predominante no Brasil, tanto na esfera estadual quanto nos tribunais superiores. Em recente Acordão n° 5333, o TJPR decidiu:

> ACÓRDÃO os Senhores Desembargadores integrantes da Décima Sétima Câmara Cível do Tribunal de Justiça do Paraná, por unanimidade em negar provimento à apelação, nos termos do voto do Relator. EMENTA: APELAÇÃO CÍVEL - AÇÃO FALIMENTAR - ATIVIDADE DE "FACTORING" - GARANTIA POR NOTA PROMISSÓRIA - IMPOSSIBILIDADE - O RISCO PELO

> ADIMPLEMENTO DOS CRÉDITOS ADQUIRIDOS, É INERENTE A ATIVIDADE DE FOMENTO MERCANTIL - INEXIGIBILIDADE DA NP - FALTA DE REQUISITO PARA A PROCEDÊNCIA DA FALÊNCIA - DIREITO DE REGRESSO ADMITIDO, MAS POR AÇÃO DE CONHECIMENTO - HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS - RENÚNCIA DO MANDATO NO CURSO DA LIDE - HONORÁRIOS DEVIDOS, APESAR DISSO -. APELAÇÃO NÃO PROVIDA. Compreende o contrato de "factoring", o risco pela aquiescência de títulos de créditos, ao passo que não comporta direito de regresso em face do faturizado, salvo quando este der causa a vício a cambial, hipótese em que deverá exercitar ação de conhecimento, não podendo se valer de garantias prévias.

Na realidade o que gera conflito de opiniões em relação ao direito de regresso é pelo fato da factoring ser conceituada como atividade comercial que compra direitos creditórios, e como tal assume total e qualquer responsabilidade pela insolvência do título.

Utilizar o direito de regresso faria entender que a transação efetuada não seria uma compra de direitos creditórios, e sim, um adiantamento de capital, cujo título ficaria em garantia. Na hipótese de o cliente efetuar o pagamento do título o faturizado não teria a obrigação de reembolsar o faturizador. Mas, caso haja inadimplência, o faturizado deverá ressarcir o faturizador. Ou seja, o faturizador receberá novamente a quantia adiantada e fará a devolução do título, transferindo novamente ao faturizado o direito de crédito do título inadimplente, o que se assemelha à agiotagem.

O que torna a factoring beneficiária ou não do direito de regresso é a cláusula que consta no contrato firmado entre faturizador e faturizado, que específica se a cessão de crédito se dará em caráter “por solvendo” ou “pro soluto”.

A cessão “pro solvendo” não é proibida por lei.

Afinal, quando uma cessão de crédito é caracterizada “pro soluto” ou “pro solvendo”?

A cessão de crédito pode ser “pro-soluto” ou “pro-solvendo”.

Pro-soluto é quando o cedente não se responsabiliza perante o cessionário quando à insolvência do cedido, isto é, ocorre a extinção da relação entre cedente e cessionário após a cessão, independentemente do resgate da obrigação cedida entre o cessionário e o devedor cedido. Na cessão de crédito pro-soluto, o cessionário corre o risco da insolvência do devedor.

Já na cessão de crédito pro-solvendo, o cedente fica responsabilizado pelo pagamento ao cessionário se houver insolvência do cedido, na mesma quantia que recebeu daquele, incluindo juros, despesas da cessão e da cobrança feitas pelo cessionário ao insolvente. No caso da cessão pro-solvendo, quem assume o risco da insolvência do devedor é o cedente.

O contrato de factoring pode ser pro soluto ou pro solvendo. Neste último, a responsabilidade é subsidiária, estabelecida entre a empresa-cliente (vendedora) e o seu cliente (comprador sacado-devedor). Se o fomento mercantil é uma venda e compra de créditos mercantis, nada impede que a empresa cliente responda pela solvência do devedor, desde que haja cláusula contratual nesse sentido, mas o endossatário tem direito de regresso. Nada há que proíba o exercício do direito regressivo, que invalide a licitude da cláusula de garantia de solvência do devedor (sacado) ou de opção de compra nas operações de fomento mercantil.

5. O PAPEL DESEMPENHADO PELA FACTORING NA ECONOMIA DO PAÍS

Em todo o trabalho foi abordado o que é, e como é o funcionamento das factorings, porém é válido abordar a importância que as factorings desenvolvem na economia do País.

O setor das factorings vem crescendo consideravelmente no Brasil, devido à percepção das pequenas e médias empresas em avaliarem o fomento mercantil como uma opção de alavancarem os seus negócios.

Em dezembro de 2008, Toth Gestão Empresarial, empresa especialista em fomento mercantil, elaborou uma pesquisa, onde coletou dados durante dois anos, e dessa forma obteve a informação que existem 4500 factorings realmente ativas no Brasil.

Na pesquisa que está disponível no Anexo – B revela, questões que abrangem desde o modo de atuação das factorings, até mesmo a perspectiva dos empresários diante da crise econômica mundial que teve inicio no término do ano de 2008, e abrangeu boa parte do primeiro semestre de 2009.

As factorings sempre ocuparam um papel importante no desenvolvimento econômico do País, porém suas atividades passaram a ser apreciadas no período de crise presenciado nos últimos meses.

Devido ao fato dos bancos limitarem seus créditos, as factorings passam a ser um importante aliado no desenvolvimento econômico, tornando-se alternativa para inúmeras empresas que encontram apoio para sobreviverem à crise.

Nos últimos anos o setor de factoring teve um crescimento considerável. Empresas que anteriormente se limitavam a descontos e empréstimos bancários, passaram a vender seus direitos creditórios para as factorings, com o objetivo de obterem capital de giro, e assim honrarem seus compromissos.

Esse crescimento foi importantíssimo para o setor, de modo a reverter o conceito que se tem do fomento mercantil, mostrando que a factoring tem o objetivo de estimular a economia do País, oferecendo parceria a empresas, tanto na compra de direitos creditórios, como dando suporte para as empresas com assessoria creditícias, de seleção de riscos e de gestão.

Em nota ao informativo do site: www.sinfacmt.com.br, Luiz Lemos Leite demonstra sua satisfação em presenciar o reconhecimento da importância das factorings junto à economia.

> Neste momento de retração de crédito, as empresas de fomento estão desempenhando uma importante função socioeconômica ao colaborar com o Governo amparando, sobretudo, as pequenas e médias empresas para que não seja necessário corte de custos e, principalmente, de funcionários.

Maílson da Nóbrega, Ministro da Fazenda em 1988, e hoje um dos mais influentes intelectuais e analistas econômico do País aborda a importância do setor de fomento mercantil para o desenvolvimento econômico.

Nóbrega (2008, p. 13) relata:

> O factoring é um canal importante de oferta de crédito.
> Ao ampliar o acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento de suas atividades, contribui, inequivocamente para o desenvolvimento do País.

As empresas de factoring contribuem, também, na geração de empregos.

Dados apontam que, atualmente, como parceiro das pequenas e médias organizações, o fomento mercantil é responsável pela geração de 2 milhões de empregos diretos e indiretos.

Na ilustração abaixo podemos analisar o crescimento das operações de factoring em diversos setores.

TABELA 1 – DIRECIONAMENTO DAS OPERAÇÕES DE FACTORING POR SETOR ECONÔMICO

SÉRIE HISTÓRICA DO DIRECIONAMENTO DAS OPERAÇÕES DE FACTORING POR SETOR ECONÔMICO									
SETOR ECONÔMICO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
METALÚRGICO	20,00%	28,00%	25,00%	25,75%	26,00%	26,50%	25,50%	26,00%	25,00%
OUTRAS INDÚSTRIAS	34,00%	35,00%	31,00%	20,00%	19,50%	18,50%	19,50%	20,50%	20,00%
TÊXTIL E CONFECÇÃO	5,55%	5,00%	8,00%	10,75%	10,50%	9,00%	8,00%	7,50%	9,05%
QUÍMICO	3,00%	3,00%	4,00%	4,75%	5,00%	5,25%	6,00%	5,50%	4,50%
GRÁFICO	4,00%	2,00%	3,50%	4,00%	3,50%	3,75%	4,00%	3,00%	3,50%
TRANSPORTE	3,00%	0,50%	1,00%	1,75%	1,50%	1,25%	1,50%	1,75%	1,70%
SUCRO-ALCOOLEIRO	0,45%	0,50%	1,50%	2,50%	3,50%	4,75%	4,50%	4,75%	4,00%
SERVIÇOS	13,00%	12,00%	11,00%	14,00%	13,50%	13,75%	14,00%	13,75%	13,50%
COMÉRCIO	17,00%	14,00%	15,00%	16,50%	17,00%	17,25%	17,00%	17,25%	18,75%

Fonte: Revista Fomento Mercantil, Ano 16 – N° 74, p. 18

5.1 Factoring X Banco

Os bancos e empresas de factoring operam em planos diferentes dentro do sistema financeiro.

Fazendo um comparativo entre factoring e banco, podemos avaliar o banco como uma instituição financeira que tem como característica a captação e empréstimo de dinheiro. Já as factorings, contrariando a visão de muitos, tem como principal atividade fornecer às empresas com menores recursos financeiros a possibilidade de solidificar sua permanência no mercado, comprando os direitos creditórios, onde pagará à vista por um título que receberá a prazo. Além disso, auxilia as empresas com prestações de serviços no setor financeiro e consultoria.

Essas facilidades oferecidas pelas factorings são de grande valia para empresas que possuem pouco tempo de mercado, que necessitam de um giro rápido de seu capital, e auxílio na administração de seus negócios.

As principais operações dos bancos são: o desconto, o empréstimo e a abertura de créditos.

Leite (2001, p. 354) faz uma breve conceituação de desconto:

> O desconto é uma operação financeira que consiste na obtenção junto aos bancos mediante a cessão de títulos de créditos sacados contra terceiros em que o endossante-descontário é o favorecido e garantidor do pagamento em caso de inadimplência do sacado.

Embora os descontos de duplicatas oferecidos pelos bancos aparentam ser semelhantes às operações executadas pelas factorings, há uma grande diferença, pois o banco apenas empresta esse dinheiro à empresa e coloca os títulos descontados como garantia de pagamento. Caso o cliente não efetue o pagamento em um determinado período, o banco debita na conta da empresa o valor referente aos títulos, ficando a empresa responsável em receber esse valor de seu cliente.

Já as factorings compram esses títulos e só devolvem esse título ao cliente se no contrato firmado entre as partes estiver estipulado o direito de regresso. Caso contrário as factorings fica responsável pelo título, independente da inadimplência.

É importante ressaltar que os bancos e factorings trabalham como parceiros, e não como concorrentes.

As factorings são empresas, e apesar de trabalharem com seus próprios recursos, necessitam dos bancos para poderem realizar suas transações.

A Revista Fomento Mercantil Ano 16 – n° 73, trás um artigo que demonstra que as factoring e bancos trabalham em conjunto, a ANFAC e o Banco Itaú estão finalizando os termos de uma parceria, com o propósito desenvolver um produto para suprir as necessidades de suas empresas associadas, com absoluto sigilo e garantia. Está sendo desenvolvido um conjunto de soluções e serviços

inéditos, dirigidos especificamente para as empresa de fomento mercantil associadas.

5.2 O comportamento dos bancos na concessão de créditos em momentos de crise econômica

Sabe-se que as instituições financeiras, mais especificamente os bancos, não sobrevivem apenas de concessão de créditos, embora seja uma das principais atividades por eles desenvolvidas.

A questão a ser abordada é: Num período de crise econômica, como os vividos há poucos meses, os bancos oferecem às empresas-clientes, a mesma facilidade em concessão de créditos?

Segundo dados do Banco Central, transmitido no site: www.diariodeteofilootoni.com.br, em janeiro de 2009 as concessões de créditos para empresas caíram 12% em relação ao mesmo período de 2008. Passaram de R$ 95,3 bilhões, para R$ 84,4 bilhões.

Em período de crise econômica, os bancos, como qualquer outra instituição financeira, retêm o dinheiro, medida tomada como prevenção.

É neste momento que as empresas que costumam recorrer aos bancos em busca de desconto de duplicatas e empréstimos, para compra de matéria-prima, acabam ficando desamparadas.

É muito comum as empresas buscarem, nos bancos, capitais de giro para aproveitarem oportunidades de crescimento real. A figura do banco é um apoio fundamental, porém diante de um cenário de crise econômica, toda expectativa em busca desse apoio é frustrada.

Os bancos cortam créditos porque querem ficar com liquidez e por não terem confiança no futuro da economia e na capacidade dos tomadores de créditos de devolverem o dinheiro com o respectivo pagamento de juros.

De um ponto de vista microeconômico, essa atitude tomada pelos bancos é correta, pois o risco de inadimplência é muito mais elevado, se comparado a um período econômico estável.

Porém essa lógica gera um problema macroeconômico, pois na medida em que todos querem liquidez, ninguém disponibiliza empréstimos. Por consequência, as empresas ficam sem capital de giro, sujeitas automaticamente a uma queda no nível de produção, assim provocando redução de mão-de-obra. Ou seja, a empresa é obrigada a demitir funcionários.

Na verdade em um momento de crise na economia, cada um busca o que é melhor para si, porém nesse caso a busca por liquidez e corte na concessão de créditos acabam causando um caos na economia mundial.

5.3 Como o setor de factoring tem sobrevivido a uma conjuntura econômica difícil?

A conjuntura mundial não afetou o crescimento do fomento mercantil.

Segundo artigo publicado na Revista Fomento Mercantil (ANO 16 – n° 73, pg. 12), a atividade de factoring se consolidou e cresce em 67 países, presente nos cinco continentes do mundo. A hegemonia do mercado mundial se dá a Inglaterra e a Itália.

O mesmo artigo relata que, estudos realizados pelo Factor Chain Internacional (CFI), de Amsterdam em 2007, trás a informação que a atividade de fomento mercantil movimentou, nos continentes que opera o volume de negócios, na

ordem de U$ 1,3 trilhão de euros, dos quais 61% se concentram na comunidade européia.

Como já foi abordado no capítulo 1.6, o mercado-alvo das factorings, não só aqui no Brasil, mas em todos os países que operam, são compostos de pequenas e médias empresas.

Isso se dá pelo fato dessas empresas encontrarem dificuldades de identificar seus problemas e dimensionar suas deficiências por viverem num círculo vicioso de pequeno capital, pequeno crédito, pequenas vendas e pequeno lucro.

Segundo Luiz Lemos Leite, em declaração à Revista Fomento Mercantil (ANO 16 – n° 73, pg. 12), o factoring existe exatamente para romper este círculo vicioso.

A Revista Fomento Mercantil (ANO 16 – n° 73, pg. 12), também aponta que, o último levantamento preliminar da ANFAC indica um crescimento do fomento mercantil na ordem de 20%, o que inclui o número de sociedades de fomento em todas as regiões brasileiras. E que no último trimestre de 2008, período que iniciou a crise financeira mundial, houve um aumento de 18% na procura por empresas de factoring.

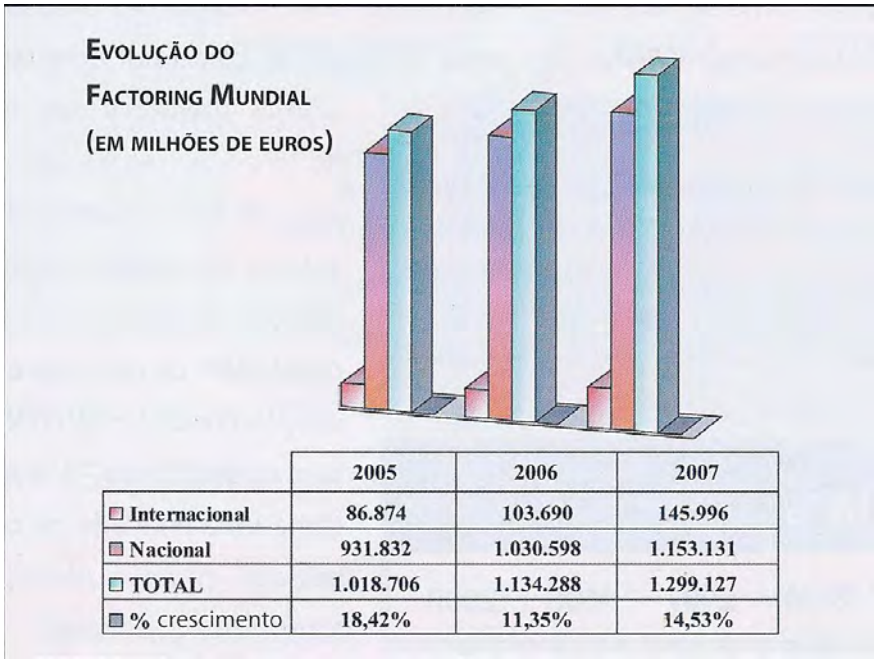
O fato de ainda não existir uma legislação específica que as regulamente, acaba tornando esse crescimento mais lento, pelo fato de muitas empresas ainda possuírem um conceito equivocado sobre as atividades por elas desenvolvidas.

É por este motivo que há uma constante luta da ANFAC, em conseguir a aprovação de uma lei específica que a regulamente.

O fato das empresas de factoring assumirem um papel de destaque no fortalecimento do setor produtivo e de serviços para a manutenção e geração de empregos no atual momento de crise econômica, trás maior confiança para o setor no sentido de lutar pela aprovação da lei específica para a categoria.

Na ilustração abaixo podemos analisar o desenvolvimento da factoring no mundo.

GRÁFICO 1 – EVOLUÇÃO DO FACTORING MUNDIAL.



	2005	2006	2007
Internacional	86.874	103.690	145.996
Nacional	931.832	1.030.598	1.153.131
TOTAL	1.018.706	1.134.288	1.299.127
% crescimento	18,42%	11,35%	14,53%

Fonte: Revista Fomento Mercantil – Ano 16 – N° 75, p. 21

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A finalidade deste trabalho é de transparecer as operações de factoring e mostrar sua importância para a economia mundial.

Mesmo não tendo uma lei específica que a regularizem, as factorings tem crescido de uma maneira surpreendente no Brasil e tem mostrado que seu papel é fundamental para o desenvolvimento econômico.

As pequenas e médias empresas necessitam de um apoio e de subsídios para se manter no mercado, e a factoring oferece exatamente isso.

As sociedades de fomento mercantil, profissionalmente administradas, asseguram excelente margem de rentabilidade aos titulares, prestam inegáveis serviços às micro, pequenas e médias empresas, assessorando-as nas atividades comerciais e financeiras, na avaliação de risco, no acompanhamento de contas a receber e a pagar, na administração do fluxo de caixa, na análise de novos produtos, no desenvolvimento mercadológico e no acompanhamento dos compradores finais, que são os devedores da operação.

É válido ressaltar, que a factoring é uma atividade pouco conhecida, e por este motivo, há uma visão distorcida, sobre sua forma de funcionamento.

Esse foi um dos fatores que levou a realização deste trabalho de conclusão de curso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DONINI, Antônio Carlos. *Factoring Passo a Passo*. *As quatros operações*. 2. ed., São Paulo: Klarear, 2004.

FERREIRA, Carlos Renato de Azevedo. *Factoring*. São Paulo: Fiuza Editores, 2002.

GOMES, Orlando. *Factoring*. São Paulo: Fiuza Editores, 2002.

LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2001.

MARTINS, Ives Gandra. *O Estado de S. Paulo*. Edição de 23-8-97, 9. B2.

REVISTA DO FACTORING, ano II, n° 10, Nov/Dez. 2004.

REVISTA DO FACTORING, ano II, n° 12, Abr/Mai/Jun. 2005.

REVISTA DO FACTORING, ano II, n° 13, Jul/Ago/Set. 2005.

REVISTA DO FACTORING, ano II, n° 14, Out/Nov/Dez. 2005.

REVISTA FOMENTO MERCANTIL, ano 16 n° 73.

REVISTA FOMENTO MERCANTIL, ano 16 n° 75, Agosto/Setembro/Outubro/2009

RIZZARDO, Arnaldo. *Factoring*. 2. ed., São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

REFERÊNCIAS ELETRÔNICAS

www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pae/tdn/tdn_fac_vant.asp (acesso 30/07/2009).

www.portaldofomento.com.br (acesso dia 09/03/2009)

www.direitonet.com.br/artigos/exibir/982/factoring-e-Legislacao-Brasileira (acesso dia 05/08/2009)

www.sesconms.org.br/not_ler.asp?codcat=3&codigo=1876 (acesso dia 11/08/2009)

www.academico.direito-rio.fgv.br/ccmw/Factoring (acesso dia 11/08/2009)

www.velho.uniuv.edu.br/dowloads/2ito.doc (acesso 06/11/2009)

www.faluzinoneto.blogspot.com (acesso 24/03/2009)

www.squidoo.com/titulodecredito (acesso 29/10/2009)

www.sinfacmt.com.br (acesso 19/03/2009)

www.diariodeteofilootoni.com.br (acesso 19/03/2009)

www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn/tdn_fac_risco.asp (acesso 30/07/2009).

www.inesa.com.br/inesa/graduacao/administracao/TCC/TCCs/TCC_Cristiane.pdf (acesso 30/07/2009).

www.r2learning.com.br/_site/artigos/artigo_default.asp?ID=1149 (acesso dia 09/03/2009)

ANEXOS

ANEXO 1 – MODELO DE CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL

CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL

Por este **"Instrumento Particular de Contrato de Fomento Mercantil e outras Avenças"**, a **CONTRATANTE**, nomeada e qualificada no quadro I abaixo, representada pela(s) pessoa(s) nomeada(s) e qualificada(s) no quadro II abaixo, e a **CONTRATADA**, qualificada no quadro III abaixo, estabelecem entre si relação jurídica com fundamento na Lei 8.981, de 20.01.95, e regulada pelas cláusulas e condições estipuladas na seqüência, pactuadas e aceitas por ambas as partes após leitura e conhecimento do teor e amplitude das mesmas:

QUADRO I - CONTRATANTE

Nome da empresa:
CNPJ:
Endereço: Cep:
Cidade: UF:
Telefone: Telex / Fax:

QUADRO II - REPRESENTANTE(S) DA CONTRATANTE

Nome :
CPF:
Endereço: CEP:
Cidade: UF:
Estado Civil: Nacionalidade:
Profissão: Telefone:

Nome :
CPF:
Endereço:
Cidade:

Estado Civil: Nacionalidade:
Profissão: Telefone:

QUADRO III – CONTRATADA

HANNAH EMPREENDIMENTOS LTDA, pessoa jurídica de direito privado com sede a Av. do Contorno 5351 - sala 410 - Funcionários - Belo Horizonte/MG, CNPJ sob nº 05.027.490/0001-33 com registro do Contrato Social sob nº 3120646872-1 em 05/04/2002 e Primeira Alteração sob nº2771576 em 07/05/2002, registros estes efetuados na JUCEMG Junta Comercial Estado MG.

QUADRO IV – REPRESENTANTES (S) DA CONTRATADA

ROGÉRIO BRANDÃO LIMA E SILVA, brasileiro, solteiro, Advogado e Administrador de Empresas, portador da carteira de identidade M3.244.180 SSPMG e das identidades profissionais OAB/MG 74121 e CRA/MG 17792, CPF 659470966-68.

QUADRO V – FIADORES E PRINCIPAIS PAGADORES

Nome/Fiador :
CPF:
Endereço: CEP:
Cidade: UF:
Estado Civil: Nacionalidade:
Profissão: Telefone:

Nome/Fiador :
CPF:
Endereço: CEP:
Cidade: UF:
Estado Civil: Nacionalidade:
Profissão: Telefone:

CLÁUSULA PRIMEIRA - OBJETO

O presente contrato, celebrado nos termos da Lei 8.981, de 20.01.95, tem por objeto o fomento mercantil das atividades da CONTRATANTE pela CONTRATADA, mediante a prestação cumulativa e contínua de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de crédito, de seleção de riscos, de acompanhamento da carteira de "Contas a Receber e a Pagar" e a outros que venham a ser expressamente por esta solicitados, conjugada com compra total ou parcial de títulos (s) de crédito resultante (s) de venda (s) mercantil (is) e ou prestação de serviços(s), a prazo, feitas pela CONTRATANTE, representada (s) por título (s) de crédito devidamente aceito (s)

pelo sacado e endossado (s) pelo SACADOR-CONTRATANTE, ficando dispensado o aceite para o caso de compra de cheques, devido à natureza do título e, em se tratando de duplicatas, se esta estiver acompanhada da respectiva Fatura e comprovante de entrega de mercadoria.

CLÁUSULA SEGUNDA – OBRIGAÇÕES E RESPONSABILIDADES DA CONTRATANTE

Em decorrência do contrato de fomento mercantil, ora pactuado, a CONTRATANTE declara conhecer e aceitar a sistemática e as condições relativas aos negócios de *factoring* e aos efeitos jurídicos do endosso**,** tanto no que concerne à transferência da propriedade e dos direitos creditícios decorrentes do título à CONTRATADA-ENDOSSATÁRIA, conforme artigo 8º do Decreto 2.044/08, quanto da invalidade de oposições de exceções contra a CONTRATADA- ENDOSSATÁRIA.

Parágrafo Primeiro - A CONTRATANTE obriga-se a remeter à CONTRATADA uma relação do (s) títulos (s) de crédito comprado(s), discriminando-o (os) em documentos intitulados Termos Aditivos ou Recibos**,** que fazem parte integrante deste CONTRATO para todos os efeitos de direito.

Parágrafo Segundo - A CONTRATANTE obriga-se a entregar à CONTRATADA o (s) títulos referentes(s) aos direitos de suas vendas mercantis, devidamente endossado (s) e aceitos (s) conforme Cláusula Primeira supra, cópia (s) da (s) Nota (s) Fiscal (is) e comprovante original da entrega das mercadorias e ou serviços**.**

Parágrafo Terceiro - A CONTRATANTE-ENDOSSANTE obriga-se civil e criminalmente pelos riscos e prejuízos dos títulos negociados, no caso de serem opostas exceções quanto a sua legitimidade, legalidade e veracidade, tornando-se solidariamente responsável pelo aceite e pelo pagamento do título endossado, nos termos do artigo 43 do Decreto 2.044/08, sem prejuízo das garantias descritas na Cláusula Décima Segunda adiante.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA CONSTATAÇÃO DE VÍCIOS E IRREGULARIDADES NA CONSTITUIÇÃO DO CRÉDITO

A compra de títulos de crédito, inicialmente em caráter *pro soluto*, dar-se-á por endosso pleno, em preto, transformando-se automaticamente em *pro solvendo*, em caso de ser constatada qualquer espécie de vício ou irregularidade na constituição do crédito, assumindo, em conseqüência, a CONTRATANTE-ENDOSSANTE integral responsabilidade quanto às obrigações jurídicas inerentes ao endosso, bem como ao crédito em si, conforme avençado na cláusula anterior, em especial nas seguintes situações:

a) se os créditos representados pelos títulos vendidos forem objeto de outra alienação, ajuste ou oneração, sem o consentimento prévio e expresso da CONTRATADA;

b) se os créditos objeto da negociação com a CONTRATADA forem objeto de acordo entre a CONTRATANTE e a DEVEDORA–SACADA, que possa ensejar argüição ou compensação e/ou outra forma de redução, extinção ou modificação de qualquer uma das condições que interfiram ou prejudiquem um dos direitos emergentes dos títulos negociados;

c) se a DEVEDORA-SACADA refutar, devolver ou contestar total ou parcialmente as mercadorias fornecidas, a CONTRATANTE receberá as mercadorias devolvidas como fiel depositária de tais bens, sem ônus e com o compromisso de mantê-la em perfeita condição de armazenamento e conservação, sujeitando-se, ainda, a todas as penalidades da legislação e, em especial, às condições previstas no "caput" desta cláusula. Neste caso, a mercadoria que ficar sob depósito da CONTRATANTE será considerada juridicamente como penhor a garantir a obrigação pecuniária a que se obrigou.

d) se a CONTRATANTE receber em pagamento, no todo ou em parte, valores relativos aos títulos de crédito negociados com a CONTRATADA, fica a CONTRATANTE obrigada a devolver tal quantia à CONTRATADA, num prazo máximo de 48 horas, independentemente da causa do pagamento, caso outra não seja a solução encontrada pelas partes, de comum acordo, v.g., compensação em nova compra de títulos pela CONTRATADA sob pena de, não o fazendo, responsabilizar-se não somente pela referida quantia mas, ainda, sujeitando-se a uma pena convencional de 20% (vinte por cento) sobre o valor em questão.

e) se a falta de pagamento por parte da DEVEDORA- SACADA resultar de;

I – ato de responsabilidade da CONTRATANTE;

II - qualquer exceção, defesa ou justificativa da DEVEDORA–SACADA baseada em fato de responsabilidade da CONTRATANTE ou contrário aos termos deste contrato;

III - qualquer exceção, defesa ou justificativa da DEVEDORA–SACADA baseada na recusa ou aceitação de mercadoria ou serviços ou qualquer forma de mora ou inadimplemento da CONTRATANTE junto à mesma DEVEDORA–SACADA ou;

IV – contra–protesto da DEVEDORA–SACADA e/ou reclamação judicial da mesma contra a CONTRATANTE.

f) se a CONTRATANTE, solicitar ou, por qualquer meio, tentar impedir a CONTRATADA de tomar as providências administrativas ou as medidas legais cabíveis, visando resguardar seu crédito contra cheques devolvidos, denúncia do devedor junto a órgãos de Proteção de Crédito, protestos, execuções etc.

Parágrafo Único - À CONTRATADA caberá a seleção, a seu exclusivo e livre critério, e aprovação do (os) títulos (s) de crédito comprado(s), devolvendo à CONTRATANTE os que não forem objeto de negociação.

CLÁUSULA QUARTA – RECOMPRA DO TÍTULO

Concluída a operação e sobrevindo a contestação de vício ou má fé na origem do título, fica a CONTRATANTE obrigada a recomprá-lo da CONTRATADA, pelo valor de face do mesmo, acrescido de multa indenizatória e de juros moratórios.

Parágrafo Único – Caso não efetuada a recompra do título pela CONTRATANTE, fica ressalvada a obrigação solidária da CONTRATANTE, na condição de co-responsável pelo aceite e pelo pagamento do título endossado, nos termos do Parágrafo Terceiro da Cláusula Segunda deste instrumento, bem como do artigo 43 do Decreto 2.044/08, sem prejuízo da garantia fidejussória descrita na Cláusula Décima Segunda adiante.

CLÁUSULA QUINTA – COMUNICAÇÃO À DEVEDORA-SACADA

A CONTRATANTE fica obrigada a dar ciência à DEVEDORA-SACADA da compra do título, ficando a DEVEDORA-SACADA obrigada a efetuar o respectivo pagamento diretamente à CONTRATADA ou à sua ordem.

Parágrafo Primeiro – A não realização de referida comunicação à DEVEDORA-SACADA pela CONTRATANTE sujeitará esta ao pagamento de uma pena convencional de 20% (vinte por cento) sobre o valor correspondente ao (s) título (s) objeto de negociação e não relacionado (s) em cabível (is) comunicado (s).

Parágrafo Segundo - A CONTRATANTE constitui sua bastante procuradora a CONTRATADA, em caráter, irrevogável e irretratável, para, em seu nome, expedir ao sacado, a comunicação de que o (s) título (s) de crédito respectivo (s) foi (ram) objeto de negociação entre as partes, sem prejuízo do disposto no *caput* desta cláusula.

Parágrafo Terceiro - Em se tratando de direitos creditórios representados por cheques emitidos para apresentação em data futura, não haverá comunicado aos seus emitentes.

CLÁUSULA SEXTA – PREÇO (CONTRA-PRESTAÇÃO AO OBJETO)

Os serviços prestados à CONTRATANTE, nos termos de Lei 8981, de 20.01.1995, importam no pagamento de um valor livremente convencionado entre as partes, que será resultado da aplicação de um percentual sobre o (s) valor (es) total (is) de face (*ad valorem*) do (s) título (s) discriminado (s) no respectivo Termo Aditivo.

CLÁUSULA SÉTIMA – TERMO (S) ADITIVO (S) OU RECIBO (S)

A formalização de cada operação, o valor da compra, a discriminação dos títulos de créditos, a forma de pagamento e outras avenças, concretizar-se-ão em instrumento próprio, denominado Termo Aditivo ou Recibo, que constituirá parte integrante a este documento, vinculando-se, assim, a todas as cláusulas, condições e obrigações neste avençadas.

Parágrafo Único – O Termo Aditivo ou Recibo deverá ser submetido à apreciação da CONTRATADA, em cada operação representada por este documento e previamente à formalização do negócio objeto deste contrato, para análise e aprovação, a exclusivo critério da CONTRATADA.

CLÁUSULA OITAVA – CONTA GRÁFICA E COMPENSAÇÃO

A CONTRATADA abrirá uma conta gráfica para lançar toda a movimentação de valores oriundos deste contrato e respectivo (s) Termo (s) Aditivo (s) ou Recibo (s).

Parágrafo Único - É facultado à CONTRATADA, exclusivamente a seu critério, o direito à compensação de quaisquer valores que lhe forem devidos pela CONTRATANTE, nos termos deste Contrato e de seus Termos Aditivos ou Recibos, com os créditos recebidos por conta da CONTRATANTE**.**

CLÁUSULA NONA – PUBLICIDADE DO CONTRATO

Para que se operem os efeitos deste Contrato perante terceiros, deverá o mesmo ser levado a Registro Público, de acordo com o Artigo 135 do Código Civil, sendo, no entanto, facultativo o Registro Público dos respectivos Termos Aditivos ou Recibos representantes das operações de fomento mercantil que se realizarem sob sua égide.

Parágrafo único - A regularização e registro do presente Contrato serão de responsabilidade da CONTRATANTE, inclusive no tocante às despesas do registro que correrão às suas expensas.

CLÁUSULA DÉCIMA – PRAZO

O presente Contrato é feito por prazo indeterminado

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - RESCISÃO

O presente Contrato ficará rescindido de pleno direito em caso de concordata, falência ou liquidação da CONTRATANTE, ou ainda, por descumprimento de qualquer uma de suas cláusulas ou condições, respeitado, em qualquer caso, o disposto no Parágrafo Segundo desta Cláusula.

Parágrafo Primeiro – A rescisão contratual poderá ser requerida mediante a comunicação por escrito da requerente à outra parte, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias.

Parágrafo Segundo - Em caso de rescisão do presente Contrato, a CONTRATADA permanece com o direito de receber os créditos que lhes houveram sido transferidos.

Parágrafo Terceiro - A conta-corrente prevista na Cláusula Nona será encerrada na data da rescisão do Contrato, apurando-se então o respectivo saldo.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – GARANTIAS CONTRATUAIS (FIDEJUSSÓRIA E NOTA PROMISSÓRIA)

Para garantir o fiel cumprimento deste Contrato e seus Termos Aditivos ou Recibos, bem como assegurar a legitimidade, legalidade e veracidade dos títulos de crédito negociados, a CONTRATANTE reconhece ser a única responsável pelos mesmos (vícios redibitórios e evicção) e oferece como fiadores e principais pagadores as pessoas designadas e qualificadas no quadro V deste Contrato que declaram conhecer todas as cláusulas e condições deste instrumento, obrigando-se solidariamente por todas as obrigações da CONTRATANTE decorrentes deste instrumento e seus Termos Aditivos ou Recibos, renunciando desde já ao benefício de ordem previsto no artigo 1491 do Código Civil Brasileiro. A CONTRATANTE outorga à CONTRATADA a garantia adicional constituída de Nota Promissória no valor de cada operação, a ser emitida pela CONTRATANTE e avalizada pelos sócios da mesma.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – NATUREZA JURÍDICA DESTE CONTRATO

Este Contrato constitui-se título executivo extrajudicial, nos termos dos Artigos 583 e 584 do Código de Processo Civil e do Artigo 10 do Decreto – Lei n.º 7661, de 21.06.1945.

Parágrafo Único - A liquidez deste Contrato será apurada pela soma dos valores do Contrato principal e de todos os seus Termos Aditivos ou Recibos.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DISPOSIÇÕES GERAIS

Os casos omissos resolver-se-ão pela legislação em vigor e princípios gerais do direito do comércio.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA – INEXISTÊNBIA DE NOVAÇÃO

As tolerâncias concedidas pela CONTRATADA à DEVEDORA-SACADA, no que concerne ao pagamento, por Esta ou por quaiSquer dos seuS coobrigados, dos títulos objeTo das negociações não constituirão novação do presente instrumento ou seus Recibos ou Termos Aditivos, não podendo, pois, ser invocadas comO precedentes para a repetiçÃo do fato tolerado ou como defesa em medidas judiciais ou extrajudiciais tomadas para recebimento dos créditos.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA - FORO

As partes, de comum acordo, elegem o Foro da Comarca de Belo Horizonte, MG, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir as dúvidas e controvérsias porventura decorrentes da aplicação do presente instrumento.

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA – VALOR DO CONTRATO PARA FINS DE REGISTRO PÚBLICO

Para efeito de registro, atribui-se ao presente Contrato o valor de R$ 500,00 (quinhentos reais).

Belo Horizonte, ___ de _____ de _____.

CONTRATANTE

_____

HANNAH EMPREENDIMENTOS LTDA.
CONTRATADA

TESTEMUNHAS:

ANEXO 2 – PESQUISA SOBRE AS FACTORINGS BRASILEIRAS

Pesquisa Nacional do Segmento de Fomento Mercantil - Toth

Em dezembro/08 a Toth Gestão Empresarial, empresa especialista em fomento mercantil, com apoio do Portal do Fomento e do Portal do Factoring, fez uma pesquisa com as empresas de factoring do Brasil e para isso utilizou-se de sua base atualizada de e-mail, coletada durante 2 anos de pesquisas e que chega a mais de 4.000 endereços de profissionais da *nossa área.*

Para essa pesquisa a amostra mínima foi calculada de acordo com a metodologia apresentada por SAMARA, Betriz Santos; BARROS, José Carlos B. Pesquisa de Marketing: conceitos e metodologia. São Paulo: Prentice Haal. 2002. p.95-99.

Dessa forma, o universo adotado foi de 4500 factorings realmente ativas no Brasil, tendo a pesquisa, portanto, uma margem de erro de 7%, com confiabilidade de 95%.

1 - Sua empresa tem sede (matriz) em qual Estado?

1._____ 2._____

CPF:_____ CPF:_____

Fonte: www.hannahfactoring.com

2 - Quanto tempo sua empresa atua no mercado de Fomento Mercantil?

a	Até 1 ano	7%
b	De 1 a 2 anos	5%
c	De 2 a 4 anos	18%
d	De 4 a 10 anos	37%
e	Acima de 10 anos	34%

Interpretação dos dados pela Toth:

Podemos verificar que 71% das empresas de factoring no Brasil possuem mais de 4 anos de atuação e somente 12% destas foram fundadas há menos de 2 anos. Tal situação indica uma tendência de abertura de 300 novas empresas de factoring no Brasil por ano.

3 -Sua empresa é associada a algum órgão de classe (a resposta pode ser múltipla)?

a	Nenhum	23%
b	Anfac	35%
c	Abfac	7%
d	Sinfac estadual	53%

e Outros 4%

Interpretação dos dados pela Toth:

Segundo a pesquisa, no Brasil somente 1/4 das factorings atuantes não são associadas a nenhum órgão de classe, sendo que os Sinfac estaduais são os preferidos. Há no cenário nacional 22% de empresas de factoring associadas a mais de uma entidade, na maioria das vezes a uma entidade nacional e uma estadual.

4 - Qual o número de funcionários de sua empresa?

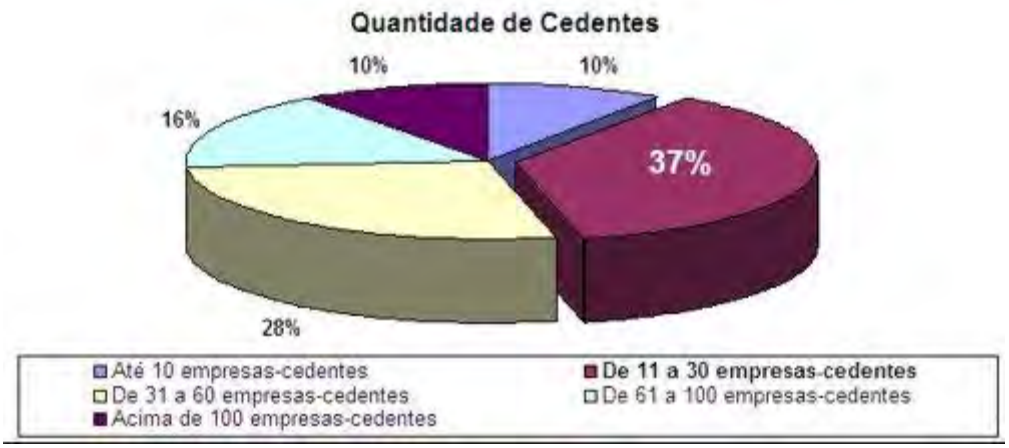
a Nenhum funcionário 11%
b Até 2 funcionários 27%
c De 3 a 5 funcionários 38%
d De 6 a 10 funcionários 13%
e Mais de 11 funcionários 13%

Interpretação dos dados pela Toth:

Quanto ao número de funcionários, podemos constatar que a presquisa demonstrou que 64% das empresas possuem entre 2 e 5 funcionários e que somente 11% são empresas sem nenhum funcionário. Fazendo a projeção para o número total de empresas de factorings realmente atuantes no Brasil podemos indicar que nosso setor emprega cerca de 20.000 pessoas diretamente em empresas de factoring.

5 - Qual a quantidade de empresas-cedentes realmente ativas no cadastro de sua factoring?

a Até 10 empresas-cedentes 10%
b De 11 a 30 empresas-cedentes 37%
c De 31 a 60 empresas-cedentes 28%
d De 61 a 100 empresas-cedentes 16%
e Acima de 100 empresas-cedentes10%



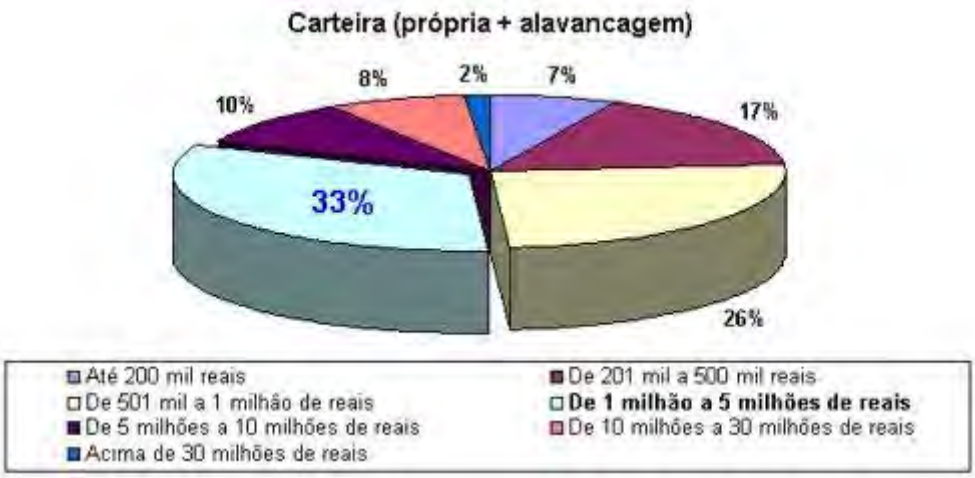
Interpretação dos dados pela Toth:

O resultado desta pergunta apontou que 74% das factorings no Brasil possuem até 60 empresas clientes e que 37% do total ficam na faixa entre 11 e 30 empresas clientes. Apenas 26% possuem mais de 60 empresas clientes realmente ativas. Fazendo a projeção para o número total de empresas de factoring é possível afirmar que existem 220.000 empresas clientes atendidas pelas factorings no Brasil.

6. Qual o volume de carteira de sua factoring (próprio + alavancagem)?

a Até 200 mil reais 7%

b De 201 mil a 500 mil reais 17%
c De 501 mil a 1 milhão de reais 26%
d De 1 milhão a 5 milhões de reais 33%
e De 5 milhões a 10 milhões de reais 10%
f De 10 milhões a 30 milhões de reais8%
g Acima de 30 milhões de reais 2%

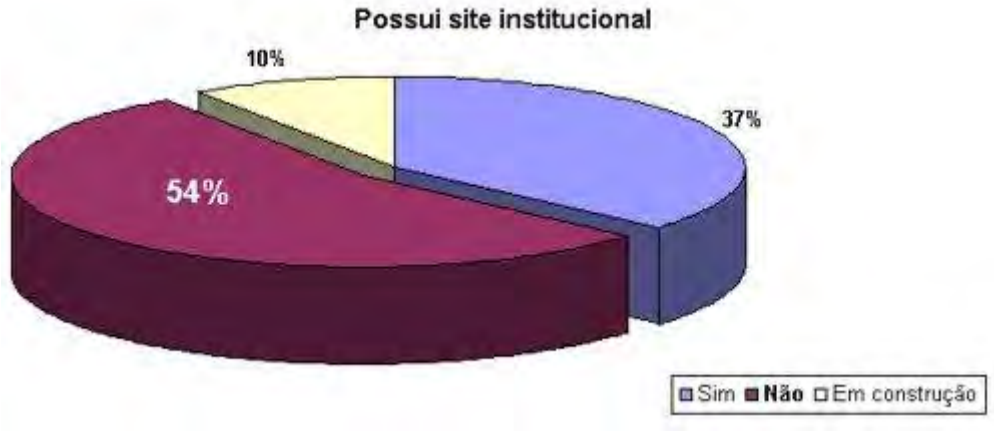


Interpretação dos dados pela Toth:

Como pode ser observado pelos números apontados, a metade das empresas de factoring atuantes no Brasil operam com valores até R$ 1 milhão de reais e somente 10% do total podem ser consideradas factorings de grande porte, ou seja, carteira superior a R$ 10 milhões. Depreende-se destes dados que a grande maioria das factorings são também empresas de pequeno porte que, por terem um capital muitas vezes inferior a R$ 1 milhão, acabam pulverizando o crédito para micros, pequenas e médias empresas do nosso país.

7. Sua empresa possui site institucional ?

a Sim 37%
b Não 54%
c Em construção 10%

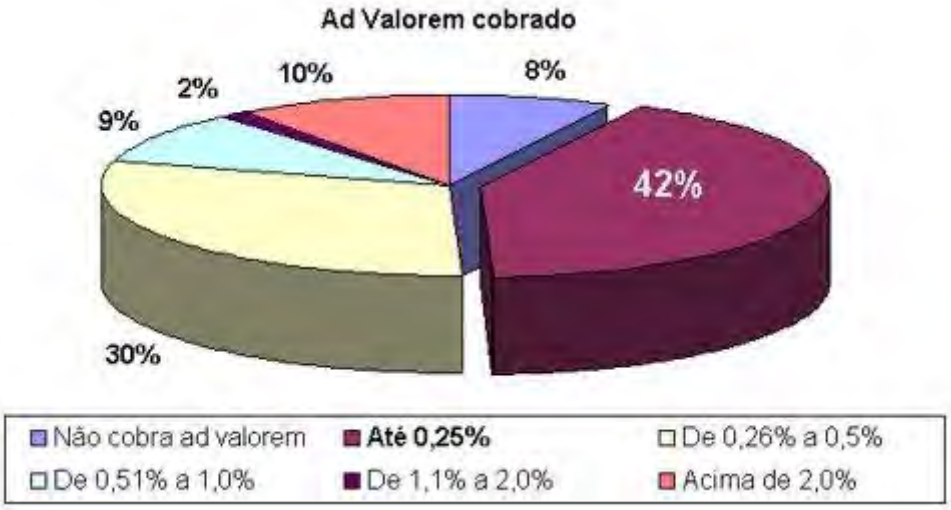


Interpretação dos dados pela Toth:

A realidade apontada na pesquisa indica que a maiora das empresas do setor não despertaram para a importância de "estar" no mundo virtual. Esta grande parcela de factorings deixam de utilizar a comunicação virtual como uma ferramenta de trabalho, o que lhe concederia maior visibilidade, credibilidade e resultado em mais negócios.

8 - Qual o percentual de ad valorem é cobrado por sua factoring?

a	Não cobra ad valorem	8%
b	Até 0,25%	42%
c	De 0,26% a 0,5%	30%
d	De 0,51% a 1,0%	9%
e	De 1,1% a 2,0%	2%
f	Acima de 2,0%	10%

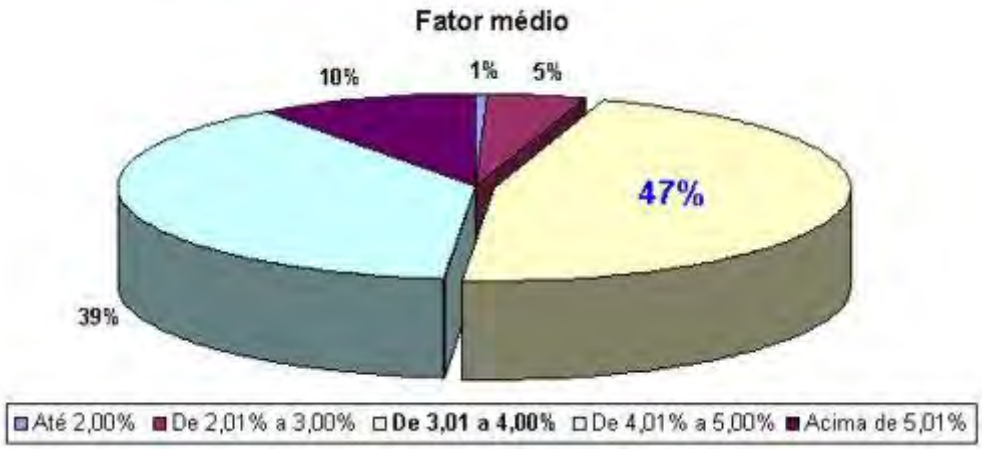


Interpretação dos dados pela Toth:

Importante dado coletado nesta pesquisa aponta que 92% das factorings cobra de seus clientes a prestação de serviços na forma de *ad valorem* e 72% do total o faz até o percentual de 0,5%. Outra constatação relevante é o fato de que 10% das factorings cobram *ad valorem* em patamar superior a 2%, indicando claramente que a prestação de serviços é utilizada como importante diversificação de receitas destas empresas.

9 - Qual o fator médio de sua factoring?

a	Até 2,00%	1%
b	De 2,01% a 3,00%	5%
c	De 3,01 a 4,00%	47%
d	De 4,01% a 5,00%	39%
e	Acima de 5,01%	10%



Interpretação dos dados pela Toth:

Um total de 86% das factorings utilizam o fator de compra entre 3% e 5%, confirmando os dados até hoje divulgados por entidades representativas do setor. Acrescente-se que existem 10% que operam com fator de compra em patamar superior a 5%, demonstrando assim que existem nichos de mercado interessantes, provavelmente de maior risco, mas que podem ser explorados com o devido cuidado.

10. Qual o percentual de inadimplência superior a 90 dias de sua factoring?

a Até 2% do total da carteira 41%
b De 2,01% até 5,00% do total da carteira 31%
c De 5,01% até 10,00% do total da carteira 18%
d De 10,01% até 20,00% do total da carteira 8%
e Acima de 20,00% do total da carteira 2%

Interpretação dos dados pela Toth:

O resultado obtido indica que a inadimplência média nas empresas do setor está relativamente alta, apontando a grande importância que uma boa análise creditícia tem para o sucesso da factoring. Vejam que quase 30% das factorings possuem inadimplência superior a 5% da carteira. Devemos ainda considerar que numa inadimplência acima de 90 dias uma boa parte será convertida em perdas.

11. Qual o prazo médio das operações de sua factoring?

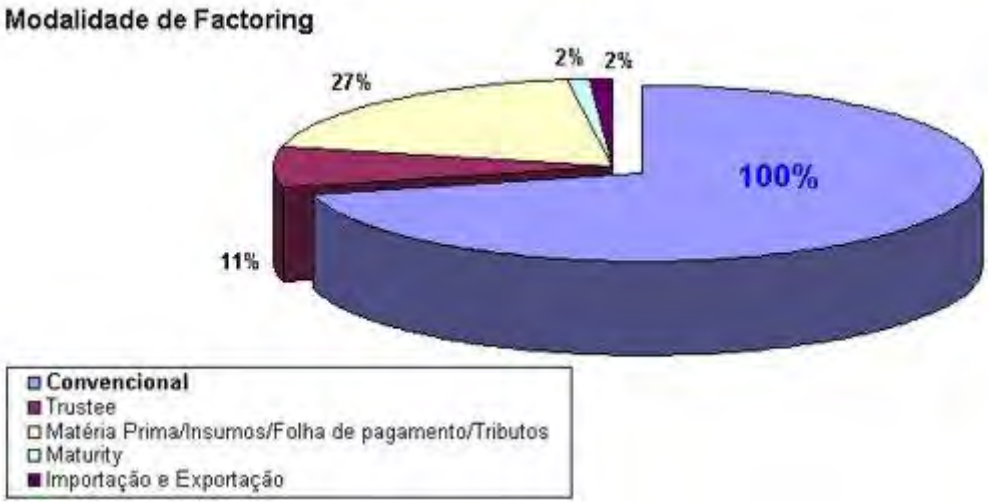
a Inferior a 30 dias 10%
b De 30 a 45 dias 37%
c De 46 a 60 dias 28%
d De 61 a 90 dias 16%
e Acima de 90 dias 10%

Interpretação dos dados pela Toth:

A realidade apontada confirma uma tradição do mercado de fatoring: não operar com títulos com prazos muito longos. Somente 10% das empresas operam com vencimentos superiores a 90 dias. A grande maioria não ultrapassa o prazo médio de 60 dias.

12. Que modalidade de factoring sua empresa opera? (Resposta de múltipla escolha)

a	Convencional	100%
b	Trustee	11%
c	Matéria Prima/Insumos/Folha de pagamento/Tributos	27%
d	Maturity	2%
e	Importação e Exportação	2%

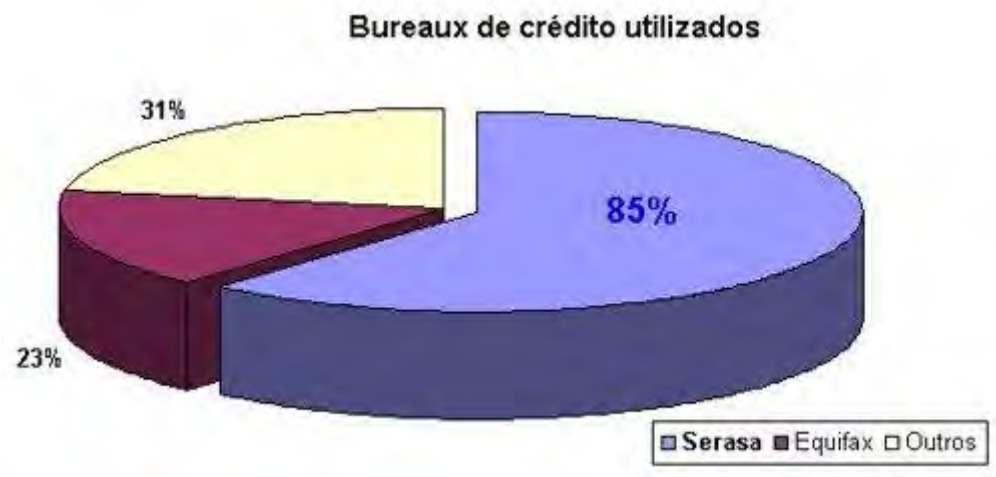


Interpretação dos dados pela Toth:

Um dado relevante apontado na pesquisa é o de que mais de 1/4 das factoring estão operando, conjuntamente com o factoring convencional, na modalidade de matéria prima/insumos. Outras modalidades ainda são incipiêntes dentro do universo de operação do setor.

13 - Qual(is) bureaux(s) de crédito sua factoring utiliza? (resposta de múltipla escolha)

a Serasa 85%
b Equifax23%
c Outros 31%



Interpretação dos dados pela Toth:

A pesquisa confirmou que o grande instrumento de consulta de crédito pelas factorings ainda é a Serasa, com 85% de preferência entre os respondentes.

14 - Quanto ao direito de regresso, sua empresa:

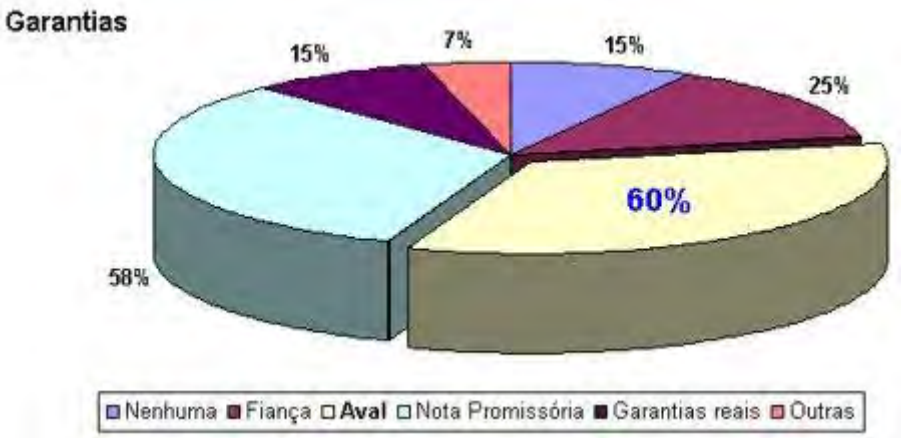
a Só realiza operações com o direito de regresso 80%
b Realiza operações com e sem direito de regresso20%
c Só realiza operações sem direito de regresso 1%

Interpretação dos dados pela Toth:

Como principal desta questão, chamamos a atencão para o fato de que um número insignificante de factorings realizam operações somente sem direito de regresso. Isto demonstra que o direito de regresso já está consolidado plenamente no setor, apesar do judiciário, muita vezes, entender o contrário. Constatamos também, que 1/5 da amostra coletada disponibiliza aos seus cedentes a oportunidade de operar com e sem regresso, o que com certeza deve influenciar no fator utilizado em cada operação.

15 - Sua empresa utiliza-se de quais garantias?

a Nenhuma 15%
b Fiança 25%
c Aval 60%
d Nota Promissória 58%
e Garantias reais 15%
f Outras 7%

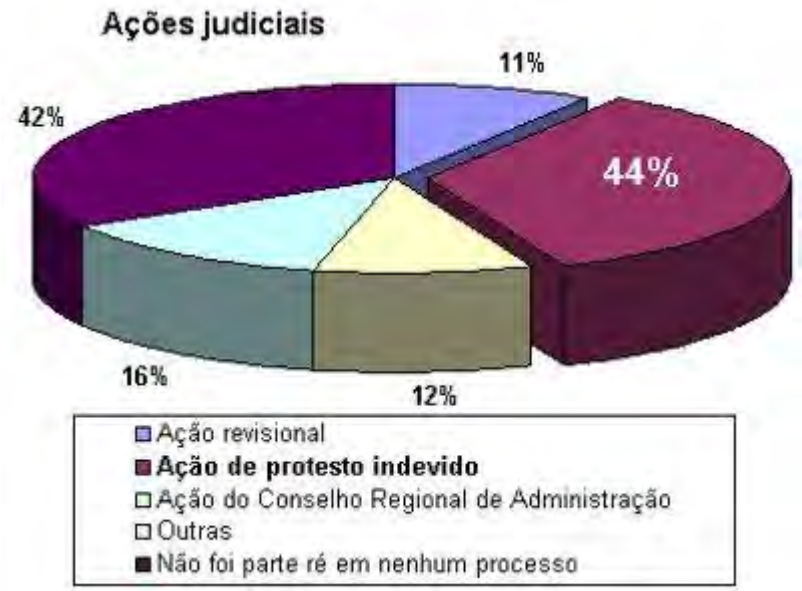


Interpretação dos dados pela Toth:

O resultado aponta que a Nota Promissória e o aval contiuam sendo as garantias preferidas das factorings. Não podemos deixar de comentar que 15% das factorings não se utilizam de nenhuma garantia, o que não deixa de ser uma temeridade. Por outro lado, o mesmo percentual de empresas que não se utilizam de nenhuma garantia, utilizam-se de garantias reais, o que também é muito polêmico dentro do setor.

16 - Se sua empresa já foi parte ré em uma ação judicial, qual foi o motivo ?

a	Ação revisional	11%
b	Ação de protesto indevido	44%
c	Ação do Conselho Regional de Administração	12%
d	Outras	16%
e	Não foi parte ré em nenhum processo	42%

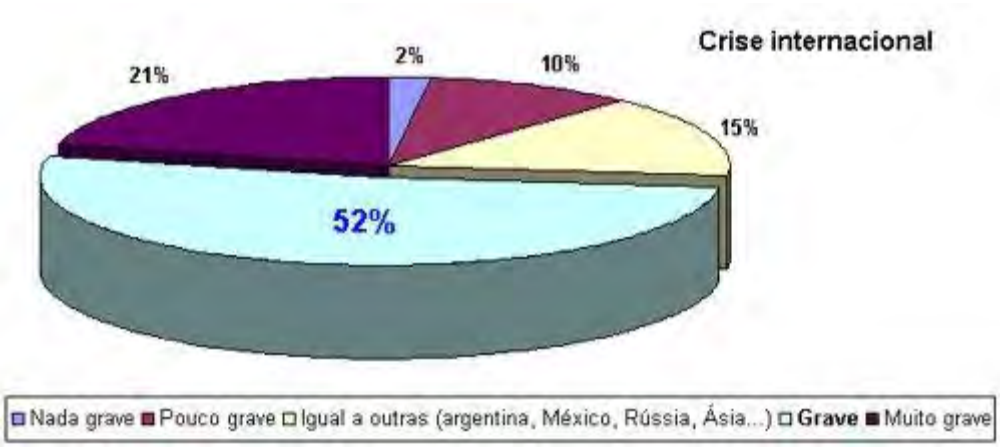


Interpretação dos dados pela Toth:

Como pode ser observado, mais de 50% das empresas já foram ré em algum tipo de ação judicial, merecendo destaque as ações por protestos indevidos. Isto indica a grande importância e a necessidade de uma boa análise individualizada da origem, veracidade do título a ser enviado a protesto.

17. Qual o nível de gravidade que você atribui a crise financeira internacional para sua atividade?

a	Nada grave	2%
b	Pouco grave	10%
c	Igual a outras (argentina, México, Rússia, Ásia...)	15%
d	Grave	52%
e	Muito grave	21%



Interpretação dos dados pela Toth:

Entendemos que o resultado desta pergunta indica que os empresários de factoring consideram a presente crise internacional como um fator de risco bastante importante, pois poderá acarretar um acréscimo significativo da inadimplência, diminuição dos papéis disponíveis para negócio e eventual acréscimo de fraudes com títulos frios.

18 - Qual o principal ponto negativo da crise para os negócios de sua factoring?

a	Retração do mercado	38%
b	Inadimplência	23%
c	Redução da margem de lucro	40%

Interpretação dos dados pela Toth:

Este resultado aponta que 40% do empresariado de factoring entende que haverá redução na margem de lucro, pensamento este aparentemente distanciado da realidade do mercado de crédito que, em função da crise, aumentou sua margens para o enfrentamento desta.

19 - Quanto tempo o mercado levará para se recuperar da crise?

a	Algumas semanas	1%
b	Alguns meses	15%
c	Cerca de 1 ano	42%
d	Cerca de 2 anos	32%
e	Mais de 2 anos	11%

Interpretação dos dados pela Toth:

A percepção dos empresários do setor aponta a mesma tendência demonstrada pelos analistas econômicos, ou seja, que a presente crise veio para ficar pelo menos por período superior a 1 ano.

20 - Das atitudes abaixo relacionadas, qual você entende ser a mais importante a ser tomada pela sua factoring para enfrentar a crise econômica mundial?

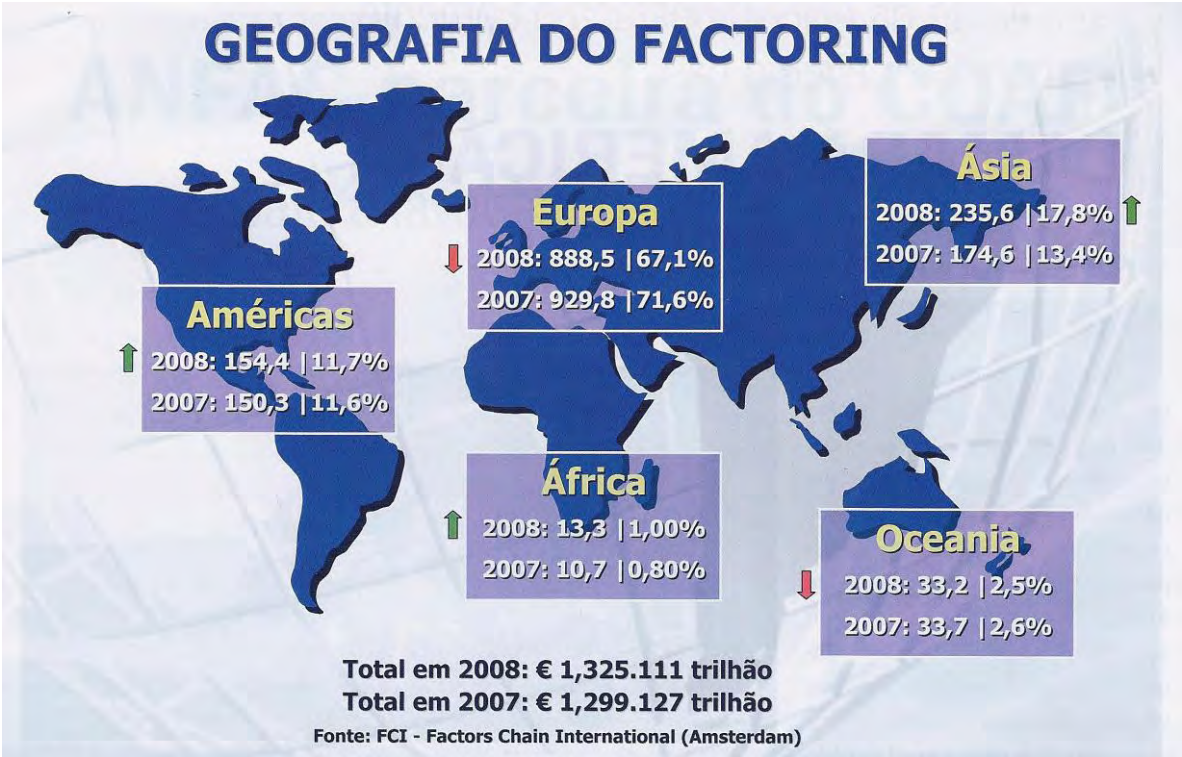
a	Restringir o crédito para evitar perdas	17%
b	Aumentar o crédito para ganhar mercado	5%
c	Aumentar o fator/ad valorem para fazer frente ao aumento da possível inadimplência	11%
d	Aumentar as garantias nas operações realizadas	14%
e	Analisar cenários e implementar um novo planejamento estratégico	54%

Interpretação dos dados pela Toth:

Ao analisarmos as respostas oferecidas constatamos que cerca da metade das empresas do setor já estão tomando atitudes objetivas para o enfrentamento da crise. Por outro lado, a outra metade ainda está analisando e interpretando o desenrolar da crise para fazer, ou refazer, um planejamento adequado a nova realidade.

Fonte: Toth Gestão Empresarial

ANEXO 3 - PARTICIPAÇÃO DA FACTORING NA ECONOMIA MUNDIAL.



Fonte: Revista Fomento Mercantil – Ano 16 – N° 74, p. 29