

A OPERACIONALIZAÇÃO E A CONTABILIZAÇÃO DAS EMPRESAS DE FOMENTO MERCANTIL: foco em análise de risco.

Adílio Rodrigues de Souza

RESUMO

O principal objetivo deste trabalho foi demonstrar e apresentar a forma operacional de análise de riscos de créditos de ativos na prestação de serviços das empresas de fomento mercantil, onde foram discriminados os principais tributos incidentes na prestação e operacionalização dos serviços das empresas de factoring. Tendo as demonstrações contábeis como ferramenta importante para análises de riscos e com o objetivo de tornar as informações mais seguras e confiáveis perante as empresas – clientes. Como as empresas de factoring não funcionam como financeiras ou bancos, mas também prestam serviços de atendimento de ativos as pequenas e médias empresas, estas devem conduzir sua análise de risco de investimento por meio de alguma formulação objetiva e confiável através de documentos e informações contábeis. O método utilizado nesta pesquisa foi o dedutivo, pois foi feita uma abordagem bibliográfica sobre o assunto estudado, onde possibilitou a interpretação e raciocínio das ideias através de livros, apostilas e outros.

Palavras chaves: Factoring. Mercantil. Clientes. Economia. Empresas.

*Adílio Rodrigues de Souza – 8º Semestre do curso de ciências contábeis da faculdade São Francisco de Barreiras. E-mail: adiliorodrigues@alunosfasb.edu.br

*Orientador Hamilton Andrade de Carvalho, Bacharel em ciências contábeis, professor da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB no curso de Bacharelado de Ciências Contábeis.

*Co-orientadora Luciana Silva Moraes – Bacharel em Ciências contábeis, Mestre em Gestão Ambiental, professora e pesquisadora da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB no curso de Bacharelado de Ciências Contábeis.

1. INTRODUÇÃO

Factoring é um conceito econômico que vem alinhando se cada vez mais com uma atividade inovadora e com participação determinante no cenário econômico brasileiro. Apresenta se como um contrato de fomento mercantil avalizado entre a empresa de factoring e seu cliente, apresentadas as propostas normativas das condições, de relações de negócios que se ocorrerá entre as partes interessadas.

Existem hoje no Brasil poucas empresas de factoring filiadas a ANFAC (Associação Nacional do Factoring), onde as estas disponibilizam serviços legislativos e normativos para o auxílio na prestação de serviços de compra e venda de créditos para pequenas e medias empresas. Desta forma este trabalho surge como uma alternativa de avaliação dos riscos de procedimentos na prestação de serviços conjugada com a aquisição de direitos creditórios ou créditos mercantis;

A análise de demonstrações contábeis tem utilidade muito importante por auxiliar a exatidão de informações úteis para o apoio a diversos tipos de decisões das sociedades de fomento mercantil. Por meio de tais demonstrações e relatórios contábeis pode se entender e encontrar as origens e mutações ocorridas com o tempo e decisões tomadas pelos gestores das empresas de factoring. Estas decisões terão efeitos não apenas em dados numéricos, mas futuramente pode se refletir em condições adversas ás empresas na obtenção de créditos perante as sociedades de factoring.

Abordando que a oferta de crédito ao mercado deve ser vista como um importante recurso estratégico para as empresas de pequeno e médio porte, gerando retorno nas negociações de compra e venda de ativos através dos serviços de fomento mercantil. Por outro lado a empresa de fomento mercantil corre o risco do não recebimento do montante negociado com as empresas-cliente.

Este trabalho ainda se justifica pelo conhecimento adquirido no estudo sobre as empresas de serviços de fomento mercantil que é uma atividade pouca conhecida pela maioria das pessoas e principalmente por parte de alguns contadores.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONCEITO DE FACTORING

A atividade de factoring é entendida como sendo uma atividade econômica em que uma empresa apropriada detém a responsabilidade e controle da carteira de devedores de outra empresa mediante acordo formal entre ambas as partes interessadas, culmina em uma realização comercial atípica, desempenhada na prestação de serviços e na aquisição de créditos do ativo, culminando numa atividade de fomento comercial, elevando os ativos das empresas, através da disponibilização de capital de giro rápido, reduzindo o endividamento, aumentando a capacidade de liquidez, transformando as vendas á prazo em vendas á vista.

Embora a palavra factoring seja do inglês a sua etimologia indica que ela origina-se do verbo latim *facere* que significa fazer, daí *factor* que quer dizer aquele que faz e que na história romana era o representante comercial de troca de produtos entre lugares distantes. Dá-se a entender que, o factoring tem suas origens bem antigas, advindas historicamente da época do Império Romano, com a figura do *factor*, que eram comerciantes bem-sucedidos e de vasto conhecimento de mercado e avençavam no fornecimento de informações, cuidavam do armazenamento de mercadorias que vinham de outras localidades, efetuavam cobranças além de servirem de consultores e assessores mediante recebimento de remunerações. Apresenta-se então a figura do factor, desde tempos antigos como um agente no desempenho de atividades econômicas, e fomento mercantil.

O factoring não funciona como se fosse empréstimo, desconto de cheques ou de duplicatas, trata se de um vertente de gestão econômica comercial, desenvolvida para apoiar as pequenas e médias empresas, pela prestação de serviços administrativos e compra de seus créditos, dispostos pelas vendas á prazo das entidades econômicas. A operação de factoring funciona como uma operação mercantil de compra e venda, com a transferência dos direitos de créditos, acordado em contrato mercantil, atrelando-se os riscos dos recebimentos dos títulos que passam a ser de responsabilidade exclusiva da empresa de factoring.

2.2 – OPERACIONALIDADE DOS SERVIÇOS *FACTORINGS*.

Os serviços desenvolvidos pelas *factorings* são os mais variados e abrangentes para alcance das empresas, objetivando a necessidade estrutural do cliente, a percepção do tipo de atividade de sua clientela compradora e da disponibilidade do prestador. O *factoring* visa colocar ao alcance de sua clientela uma serie de serviços não creditícios, avançados a apropriação desses serviços á sua prestação á clientela com recursos próprios. Excetuando que são proibidas por lei quaisquer pessoas físicas ou jurídicas, incluindo, a *factoring* fazer captação de recursos no mercado e repassa lós em aplicação em empréstimos.

As atividades de fomento mercantil visam especialmente à prestação de serviço para as pequenas e medias empresas da iniciativa privada, contribuindo decisivamente para o desenvolvimento econômico, a modernização tecnológica da economia brasileira, e o aumento da produção e a geração de mão de obra.

A empresa-cliente vende seus títulos de créditos para a *factoring*, onde a mesma paga o valor negociado para a empresa-cliente, que sai da *factoring* normalmente com o dinheiro á vista em caixa ou através de uma transferência bancária que geralmente estão disponíveis um dia depois de realizada a operacionalização.

Leite (2007) menciona e classifica as seguintes modalidades de uma empresa de *factoring* no Brasil:

Modalidade Convencional: nesta modalidade a probabilidade dos riscos é maior, pois as compras dos direitos creditórios ou ativos são provenientes de venda a prazo.

Modalidade *Maturity*: é bem parecida com a modalidade convencional, pois o envio dos direitos creditórios dos títulos é entregue sem nenhuma notificação ao devedor.

Modalidade *Trustee*: é a modalidade que responsável pela administração de todas as contas dos clientes, com o objetivo de aperfeiçoar a capacidade financeira.

Modalidade de Exportação: é o retorno que a *factoring* tem ao comercializar no exterior os bens produzidos pelo seguimento das pequenas e médias empresas.

No entanto, a operacionalidade dos serviços de fomento é um mecanismo de suporte econômico produtivo, que dá liquidez ao mercado, atendendo diversos clientes, desde as pequenas e médias empresas, nas mais diversas modalidades praticadas pelas *factoring*.

A negociação de duplicatas junto à *factoring* está mais voltada na análise do sacado do que do cedente, ou seja, mesmo que a empresa não tenha um histórico de negociações com a *factoring*, ou ainda que seja uma empresa nova no mercado, ainda assim se ela tiver em posse de duplicatas emitidas contra boas empresas, sólidas no mercado, a operação pode ser realizada normalmente. A liquidez corrente que interessa é a do sacado, e não somente do cedente.

2.3 – TRIBUTOS INCIDENTES

A empresa de *factoring* é automaticamente obrigada a optar por um único regime de tributação que é o regime do Lucro Real e está sujeito aos impostos federais e municipais.

De acordo com o art. 3, da Lei n. 5.172/66 do CNT, que define o tributo da seguinte forma:

“Tributo é toda prestação pecuniária e compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.”

Contudo, o Lucro Real é o lucro Líquido apurado contabilmente, reajustado por adições, exclusões e compensações estabelecidas pela legislação Tributária. A apuração do Lucro Real mais as demonstrações destes ajustes serão registradas em um livro próprio denominado de Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR).

O IRPJ, Imposto de Renda Pessoa jurídica, tem como base de cálculo para apuração do imposto devido trimestral, correspondente ao lucro líquido contábil, que é a soma do lucro operacional, dos resultados não operacionais e das participações, ajustadas pelas adições, exclusões e compensações, aplicada a alíquota de 15% sobre o resultado, dividida em três quotas mensais, iguais e sucessíveis, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao do encerramento do período de apuração a que corresponder, com os acréscimos de juros pela SELIC, mais 1% referente ao mês do pagamento. A apuração do Lucro Real, que ultrapassar o valor resultante da multiplicação de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) pelo número de meses

do respectivo período de apuração, fica sujeita à incidência de imposto de renda à alíquota de 10%.

Um dos ajustes para cálculo do IRPJ Lucro Real são as adições custos, despesas, encargos, perdas, provisões, participações, quaisquer outros valores reduzidos na apuração do lucro líquido, que não sejam dedutíveis na determinação do Lucro Real.

No que se refere às exclusões para determinação do cálculo do IRPJ do Lucro Real, poderão ser excluídos do lucro líquido, os valores das deduções sejam autorizada pela legislação vigente, e que não tenham sido registrados na apuração do lucro líquido do período de apuração.

Para fins de apuração da CSLL – (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido) com base no Lucro Real, devida trimestralmente, a contribuição devida poderá ser paga em até três quotas mensais e sucessivas, com alíquota de 9%, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao do encerramento do período da apuração a que corresponder, com acréscimo de juros pela SELIC, mais 1% referente ao mês do pagamento.

Com relação às adições, elas são semelhantes àquelas previstas para apuração do IRPJ, que são as despesas contabilizadas pelos contribuintes e não aceitas como redutoras da base de cálculo para a CSLL.

Assim como as exclusões, são formadas pelas receitas contabilizadas e não tributáveis e por valores cuja redução esteja em vigor com a lei vigente do país e que não tenham sido registrados como custos ou despesas na contabilidade da entidade. De um modo geral, quase tudo que deve ser adicionado ou o que pode ser excluído para fim de imposto de renda, também o será para a Contribuição Social. Algumas exceções que podemos citar são as multas não dedutíveis, as gratificações a administradores, os tributos com exigibilidade suspensa e as perdas na alienação de incentivos fiscais, cujos valores deverão ser adicionados apenas para fins de Imposto de Renda.

Na apuração dos débitos do PIS e da COFINS no regime não cumulativo, a base de cálculo será multiplicada pelas alíquotas da contribuição de 1,65% e 7,6% respectivamente, foi instituída, respectivamente, pela Lei n. 10.637/02 e pela Lei 10.833/03.

A base de calculo do PIS, Contribuição para o Programa de Integração Social (sistema não cumulativo), é o faturamento referente às receitas provenientes da atividade da empresa, base de calculo a partir de 01/12/2002, faturamento mensal com alíquota de 1,65%, prazo para pagamento até o vigésimo quinto dia do mês subsequente ao de ocorrência dos fatos geradores.

A base de calculo do COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (sistema não cumulativo) é o faturamento referente às receitas provenientes da atividade da empresa, base de calculo a partir de 01/12/2002, faturamento mensal com alíquota de 7,6%, prazo para pagamento até o vigésimo quinto dia do mês subsequente ao de ocorrência dos fatos geradores.

De acordo com a Lei complementar nº 116/03, que inclui a atividade de factoring na lista de serviços sujeito ao ISSQN – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza, tendo como base de calculo a totalidade das receitas referente às notas fiscais de prestação de serviços, com alíquota que varia de 2% a 5% conforme tabela e legislação de cada município.

2.4 – ANÁLISES DE RISCOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

A concessão de credito parte de uma análise bastante detalhada da empresa a ser investida na realização das operações de venda e compra créditos de ativos recebíveis. O que vai determinar o tipo de volume de credito a ser negociado depende muito do histórico da empresa, dos dados coletados, através dos demonstrativos e relatórios contábeis ou de outras fontes de informações seguras e confiáveis.

Desta forma, a oferta de crédito ao mercado deve ser analisada como um importante mecanismo estratégico de captação de recursos que traga retorno imediato, para que se possa alcançar a meta e os objetivos da empresa, gerando recursos para poder operar, além de agregar valores ao patrimônio dos acionistas. Desta forma, o credito está ligado basicamente a transparente confiança indicada na promessa de pagamento e recebimento, no tempo e prazo que se refere ao período acordado entre as partes envolvidas para quitação da obrigação da divida.

Soufani (2002), afirma em seu estudo a importância da análise de informações contábeis da empresa cliente, no auxilio de qualquer tomada de

decisão por parte do responsável direto da empresa factoring, garantindo maior confiabilidade e sucesso nas operações de compra de créditos recebíveis, alcançando as metas desejadas pela a empresa.

De acordo com SILVA (2004), o risco não é incerteza, pois esta pode ser eliminada, entretanto o risco só pode ser minimizado. Ele esta baseado em probabilidades com a sua expectativa fundamentadas em dados históricos, a incerteza não dispõe de dados para seu embasamento.

Para Silva (2004), os principais tipos de riscos de operações de créditos estão associados com:

- a) risco de inadimplência ou credito: decorre da possibilidade de uma empresa não poder honrar com seus compromissos;
- b) risco de mercado: refere-se a mudanças e expectativas de mercado;
- c) risco de liquidez: decorre de deságios e comissões de venda de ativos com pouca liquidez;
- d) risco de poder de compra: inflacionário;
- e) risco politico: refere-se a mudanças politicas que afetam o mercado;
- f) risco de opção de compra do investimento: associado a títulos com cláusulas de recompra;
- g) risco de conversibilidade: relativo à cláusula contratual de troca de ação preferencial em ordinária;
- h) risco de transparência: ligados à falta de visibilidade exata das posições financeiras das instituições por meio de análises de balanço.

O maior risco numa operação de fomento mercantil é o desconhecimento do prestador dos serviços a que o credito se destina, mesmo que tenham garantias contratuais, pode ocorrer o risco de inadimplência, os riscos das operações de factoring tendem a igualar se à medida do risco dos cedentes, em relação aos créditos decorrentes de sua atividade comercial e operacional.

Leite (2004) aponta para o fato de que muitas empresas de factoring não abordam e nem adotam as normas jurídicas legais para as suas operações de compra de recebíveis, aumento o grau de risco, decorrentes dos erros de avaliação de cedentes, sacados e dos riscos em geral.

3.1 – ANÁLISES DE DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

Para amenizar os riscos das operações de créditos das empresas de factoring faz se necessário uma rigorosa análise dos demonstrativos contábeis, na obtenção de informações importantes para uma futura tomada de decisão. Para proporcionar

uma análise é contábil é preciso entender e compreender as demonstrações contábeis.

A análise de balanços é um instrumento estratégico e complementar para os administradores de empresa, compreender os subsídios importantes sobre a rentabilidade e liquidez da empresa e sua real situação financeira e econômica. Para as sociedades de fomento mercantil, os relatórios contábeis juntamente com as demonstrações de resultados, são documentos necessários e importantes para as mesmas concederem créditos para seus clientes, e não correrem o risco do não recebimento do montante negociado.

Um dos elementos de análise é o índice de liquidez da empresa que é medida por sua capacidade de honrar com os seus compromissos e obrigações de curto prazo no vencimento. Sabendo se as análises indicam que os índices de liquidez são considerados bons quando superiores a 1%, ou seja, quanto maior o índice, maior a capacidade de liquidez. A lucratividade é analisada pela viabilidade das operações financeiras das empresas, vislumbrando que quanto maior for esse índice, melhor será o desempenho da empresa.

O estudo dos índices ganhou embasamento científico e teve sua utilidade comprovada, podendo inferir no que cada um deles significa com alto índice de acerto e destacar os mais importantes para cada tipo de análise. A principal preocupação dos índices de balanços é possibilitar avaliações genéricas sobre diferentes aspectos da empresa, que quando comparados à empresa do mesmo setor e ao longo de alguns períodos permite que se façam conclusões acerca da situação econômica e financeira da entidade.

Segundo Matarazzo (1992),

Índice é a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações financeiras, que visa evidenciar aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa. Os índices são elementos mais utilizados em análises das demonstrações contábeis e é possível muitas vezes confundir a análise de balanço com aspectos dos índices.

É bom lembrar que os índices não são os únicos elementos disponíveis para traçar o perfil de uma empresa, onde nem sempre índices considerados ruins indicam que a empresa esteja à beira da insolvência.

De acordo com o mesmo autor, a análise horizontal e vertical presta-se especialmente ao estudo de tendências e é especialmente eficaz como instrumento de verificação de situações de possíveis insolvências. Por meio do cálculo dos índices de rotação ou prazos médios de recebimento, pagamento ou estocagem é possível construir um modelo de análise dos investimentos e financiamento do capital de giro, de grande utilidade gerencial. A principal característica dos índices é interpretar os dados extraídos das demonstrações.

3. METODOLOGIA

O método utilizado nessa pesquisa foi o método dedutivo sendo que a racionalização ou a combinação de ideias em sentido interpretativo tem mais valor que a experimentação caso a caso, ou seja, utiliza-se a dedução, raciocínio que caminha do geral para o particular, pois foi feita uma abordagem bibliográfica sobre o assunto estudado, onde possibilitou a interpretação e raciocínio das ideias através de livros, apostilas e outros.

O levantamento do referencial bibliográfico, publicado através de livros, revistas, publicações avulsas, imprensa escrita, coloca o pesquisador em contato direto com tudo que já foi escrito sobre o assunto, oferecendo meios para definir, resolver, problemas conhecidos, bem como explorar novas áreas. (MARCONI; LAKATOS, 2006)

CONCLUSÃO

Este trabalho procurou verificar quais os riscos das empresas de fomento mercantil diante das praticas de operacionalidade na realização de serviços de credito de ativos recebíveis. Para elaboração deste trabalho foi realizada uma pesquisa bibliográfica a respeito do assunto proposto, acerca de alguns materiais que direcionaram um estudo mais profundo sobre a problemática do tema. Apesar da pouca existência de material didático que relatasse a atividade de fomento mercantil o Brasil, mesmo assim, foi analisado o relacionamento entre o mercado de factoring e as praticas existentes na análise de riscos da prestação de serviços de crédito de ativos recebíveis.

Com o intuito de minimizar os riscos nas operações e proporcionar bons resultados, as sociedades de factoring adotam uma rigorosa análise dos demonstrativos contábeis na obtenção de informações importantes, como a liquidez, rentabilidade, endividamento e entre outros índices que ajudam na avaliação para uma futura tomada de decisão.

O objetivo deste trabalho foi demonstrar as praticas operacionais das empresas de fomento mercantil e abrir uma discussão a respeito desta atividade que é desconhecida pela maioria das pessoas. Com isso esta pesquisa acadêmica tem o proposito de aprofundar com mais detalhes sobre o tema, devido á escassez de trabalhos nessa área, para dar continuidade nos estudos e na realização de pesquisas voltadas não só para os riscos de inadimplência das factoring, mas também na estrutura contábil de uma empresa de fomento mercantil que é bastante desconhecida pela maioria dos contadores do Brasil.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFIAS:

ANFAC. **O que é fomento mercantil**– Disponível em:<<http://www.anfac.com.br>. Acesso em 07/04/2012.

BRASIL. **Lei n. 116/03**, de 31 de julho de 2003. Considera as empresas de factorings como entidades prestadoras de serviços. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em 03/11/2012.

_____. **Decreto n. 4.524**, 17 de dezembro de 2002. Regulamenta a contribuição para o PIS/PASEP e a COFINS devidas pelas pessoas jurídicas em geral. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em: 03/11/2012.

_____. **Decreto-lei n. 3.000** de 26 de março de 1999 – RIR/99. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em 29/10/2012.

_____. **Lei n. 10.637/2002**. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep). Disponível: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso em 29/10/2012.

CTN. **Lei n. 5.172**, de 25 de outubro de 1996. Define o conceito de tributos. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br Acesso em 10/11/2012.

FACTORING. **Gera-negocio** – Disponível em:<<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html>. Acesso em: 10/04/2012.

LEITE, Luiz Lemos **Factoring no Brasil**. 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil**. 9 Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis**: contabilidade empresarial. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia do trabalho científico**: Pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos. 6 ed. São Paulo: Atlas 2006.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços – abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

PORTAL DO FACTORING. Disponível:
em <<http://www.portaldofactoring.com.br/>> Acesso em 09 de abril 2012.

SILVA, Claudio Aguiar da. **Análise de crédito aplicada à micro e pequenas empresas**: estudo de caso, 2004.

SOUFANI, K. Factoring and UK small business. Journal of Small Business & entrepreneurship, 2002. Disponível em: <<http://books.google.com.br/>>. Acesso em 02/11/2012