



FANESE – Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ANDRÉ SILVEIRA MELO

**FACTORING NO BRASIL: características e vantagens do
factoring para as pequenas e médias empresas.**

Orientador: Esp. Cleaylton Ribeiro De Medeiros Gonçalves

**Aracaju/SE
14 de dezembro de 2018**

FACTORING NO BRASIL: características e vantagens do factoring para as pequenas e médias empresas.

ANDRÉ SILVEIRA MELO

**Trabalho de Conclusão de
Curso apresentado à banca
examinadora da Faculdade de
Administração e Negócios de
Sergipe – FANESE, como
parte integrante dos requisitos
e elemento obrigatório para a
obtenção do título de bacharel
em Ciências Contábeis.**

**Orientador: Prof. Esp.
Cleaylton Ribeiro De Medeiros
Gonçalves
Coordenador de Curso: Prof.
MSc. Luciana Matos Dos
Santos Figueiredo Barreto**

**Aracaju/SE
14 de dezembro de 2018**

M517f

MELO, André Silveira.

Factoring No Brasil: características e vantagens do factoring para as pequenas e médias empresas / André Silveira Melo; Aracaju, 2018. 20 p.

Monografia (Graduação) – Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe. Coordenação de Ciências Contábeis

Orientador: Prof. Esp. Cleaylton Ribeiro de Medeiros Gonçalves

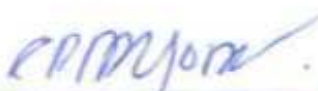
FACTORING NO BRASIL: características e vantagens do factoring para as pequenas e médias empresas.

ANDRÉ SILVEIRA MELO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à banca examinadora da Faculdade de Administração e Negócios de Sergipe – FANESE, como parte integrante dos requisitos e elemento obrigatório para a obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Esp. Cleaylton Ribeiro De Medeiros Gonçalves

Coordenador de Curso: Prof. MSc. Luciana Matos Dos Santos Figueiredo Barreto

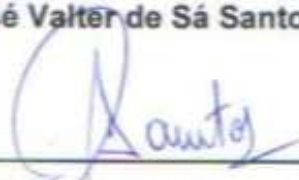


Prof. Cleaylton Ribeiro De Medeiros Gonçalves – Orientador

1º Examinador



Prof. José Valtér de Sá Santos – 2º Examinador



Prof. Rogério Teles Santos – 3º Examinador

Aprovado (a) com média: 9,5

Data de Aprovação: 01 / 12 / 2018

RESUMO

O objetivo dessa pesquisa é levar ao conhecimento do grande público o Factoring Fomento Mercantil bem como alguns dos seus aspectos relacionados à contabilidade. Apresentando suas características e o colocando como uma alternativa para o problema de capital de giro das micro e pequenas empresas brasileiras. E para isso buscamos identificar se as organizações de fomento mercantil seriam uma boa saída para a falta de capital de giro nessas empresas, verificar como se dá a remuneração do factoring e seu tratamento contábil? A metodologia usada nesse trabalho pretende mostrar desde o surgimento, até a chegada do factoring no Brasil, identificar suas particularidades e seus aspectos relacionados à Ciência Contábil, e através do entendimento obtido nas pesquisas realizadas para confecção desse artigo, identificar se o fomento mercantil é mesmo vantajoso para o setor das micro e pequenas empresas brasileiras. Comprovando o que já se observa a algum tempo por meio do crescimento desse seguimento no Brasil e do número cada vez maior de empresas que passam a trabalhar em parceria com as factorings.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas, Fomento Mercantil, Parceria.

ABSTRACT

The purpose of this research is to bring to the attention of the general public the Factoring Fomento Mercantil as well as some of its aspects related to accounting. Introducing its characteristics and putting it as an alternative to the working capital problem of micro and small Brazilian companies. In order to do this, we try to identify if the organizations of mercantile fomentation would be a good exit for the lack of working capital in these companies, to verify how the factoring remuneration and its accounting treatment occurs?The methodology used in this work intends to show from the beginning, until the arrival of factoring in Brazil, to identify its particularities and its aspects related to Accounting Science, and through the understanding obtained in the researches carried out to make this article, to identify if the commercial promotion is even advantageous for the micro and small Brazilian companies sector. It shows what has been observed for some time through the growth of this follow-up in Brazil and the increasing number of companies that start working in partnership with factoring.

Keywords: Micro and Small Companies, Business Development, Partnership.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Fluxo Operacional do Fomento Convencional	12
---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 01: Principais diferenças entre os serviços de Factoring e Bancos..	14
---	----

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
2. CONCEITO DE FACTORING	10
2.1 Origem Histórica Do Factoring	10
2.2 Balizamento Legal Do Fomento Mercantil No Brasil.....	13
2.3 Como Funciona a Operação De Factoring	14
2.4 Enquadramento Tributário.....	15
2.5 Remuneração Do Factoring Na Operação De Compra De Ativos.....	16
2.6 Diferença Entre Factorings e Bancos.....	17
2.7 Vantagens Do Factoring	18
2.8 Cuidados Ao Contratar Os Serviços De Factoring	19
3. CONSIDERAÇÕES FINAIS	20
4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	21

INTRODUÇÃO

A competitividade hoje em dia está acirrada para qualquer tipo de organização, desde as pequenas e médias empresas, até as grandes corporações e grupos empresariais, porém, as maiores organizações têm bom suporte administrativo, setores bem definidos, acompanhamento de consultorias e contabilidade, que a depender do porte da organização tem condição de um departamento de contabilidade dentro da empresa, com isso a capacidade de fornecer melhor assistência e direcionamento de forma mais ágil. O objetivo dessa pesquisa é levar ao conhecimento do grande público o Factoring Fomento Mercantil bem como alguns dos seus aspectos relacionados à contabilidade. Apresentando suas características e o colocando como uma alternativa para o problema de capital de giro das micro e pequenas empresas brasileiras. E para isso buscamos identificar se as organizações de fomento mercantil seriam uma boa saída para a falta de capital de giro nessas empresas, verificar como se dá a remuneração do factoring e seu tratamento contábil?

Outro apoio importantíssimo para o grupo empresarial das organizações de grande porte é o do Sistema Financeiro Nacional, que através dos seus produtos e serviços a exemplo de empréstimos, financiamentos e capital de giros mais acessíveis, torna a vida das grandes empresas mais fácil e competitiva frente às dificuldades de empreender no Brasil.

Apesar de ter havido alguma melhora na taxa de sobrevivência das empresas de pequeno porte nos dois primeiros anos de atividade o número de falência ainda é muito alto, segundo pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), um dos principais motivos é a falta de capital de giro, essa mesma pesquisa aponta que no primeiro ano de atividade a falta de clientes e falta de capital tem a mesma representatividade nas dificuldades enfrentadas pelos empresários, e na opinião desses empresários o acesso ao crédito junto com a diminuição dos impostos e um maior número de clientes poderia ter sido determinante para o sucesso do seu empreendimento. Tal pesquisa vem para corroborar com a idéia proposta no presente artigo de que o acesso a capital de giro pode ser

fator determinante para o sucesso ou não das pequenas e médias empresas no Brasil.

Com essa situação, a busca por diferenciais competitivos é imprescindível, esse artigo busca explicar como funciona e quais as vantagens competitivas que o empresário terá se optar por uma parceria com uma Factoring.

Através de pesquisas junto à literatura existente, o presente trabalho visa trazer ao conhecimento do grande público o Fomento Mercantil ou o Factoring como pode ser chamada a prática de compra e venda de ativos financeiros das atividades comerciais de uma empresa, como surgiu, seus aspectos legais, como funciona a operação de Factoring, os impostos incidentes na operação enfim, algumas informações que com certeza ajudarão o empresário na hora de lançar mão dessa atividade pouco discutida mas que cada vez mais tem representatividade no cenário comercial Brasileiro.

Segundo Leite (2011. p.4) “Factoring é uma atividade comercial mista atípica = serviços + mais a compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis”

2. Conceito De Factoring

Factoring é o seguimento empresarial que trabalha em parceria com outras empresas-clientes, principalmente, de pequeno e médio porte, e geralmente dos setores industrial e/ou atacadista, no tocante à compra de direito de crédito oriundos das vendas a prazo desse nicho de mercado. Além desse, outra função muito importante, ele atua como uma espécie de consultoria empresarial para seus clientes, prestando serviços como: avaliação de fornecedores, clientes e sacados, acompanhamento de contas a pagar e a receber, fluxo de caixa, entre outros.

2.1 Origem Histórica Do Factoring

Pouco conhecido do grande público se comparado a bancos e financeiras, o factoring não é tão recente quanto parece, seu início se dá ainda no século XVI. Na época das grandes descobertas a dificuldade de locomoção e comunicação atrapalhava o crescimento da indústria européia principalmente a inglesa, uma

das civilizações mais desenvolvidas até então. O que fez surgir uma espécie diferente de sujeito na relação comercial, que até então era direta apenas entre produtores e compradores. Tratava-se de um intermediário na relação comercial, um agente que se deslocava até as civilizações mais distantes, incumbindo-se da venda e da cobrança das mercadorias produzidas e vendidas pelos industriários da Europa, esse tal “novo sujeito” na operação era chamado de *Factor*.

Mais tarde já no século XVII, com o início da colonização inglesa na América do Norte, esse tipo de relação comercial, tendo a interveniência do factor se tornou cada vez mais importante, em meio a toda dificuldade de comunicação e logística da época, a exploração do conhecimento do factor nesses novos mercados se tornava indispensável, através da sua experiência a respeito das mercadorias que os colonos gostariam de comprar, política de vendas, e quais colonos eram os melhores pagadores. Assim a Europa conseguia se balizar a fim de ter sempre compradores para sua produção e principalmente liquidez, o que trazia um crescimento sólido para a sua indústria.

Os agentes recebiam as mercadorias e se encarregavam das vendas e das cobranças das mercadorias vendidas, com o passar do tempo e o crescimento desse tipo de negócio, os factors passaram a pagar os comitentes europeus pela mercadoria no ato do recebimento, aumentando seu poder de barganha pelo valor da comissão a qual tinham direito, e se encarregavam da guarda e venda dessas mercadorias entre os colonos. Já os comerciantes europeus conseguiam vender suas mercadorias na América recebendo com dedução da comissão do factor, porém à vista.

Evolveu desse modo, o factoring de um simples contrato de comissão para constituir um contrato em que o factor assume a posição de financiador dos comerciantes, adquirindo os seus créditos, mediante o pagamento dos mesmos em épocas aprazadas, mas, em regra antes do vencimento. (MARTINS, 1990, apud RIZZARDO, 2004 p. 24).

Depois da independência americana em 1776 começaram a surgir algumas leis protecionistas para reger o comércio com a Europa que ainda era muito intenso, bem como, proteger a indústria local principalmente a têxtil. Com

essa mudança de cenário o factor precisou se adaptar passando a financiar a indústria têxtil americana que mesmo organizada não dispunha de capital de giro e patrimônios, garantias que eram exigidas pelos bancos.

Apenas em 1808 na cidade de Nova York, um factor de sucesso chamado Willian Iselin que já prestava serviços a uma carteira de clientes da indústria têxtil, constituiu a primeira sociedade com a denominação de factoring. Menos de uma década depois disso mais uma lei protecionista norte americana pôs um fim definitivo ao capital europeu no território americano.

A palavra *factoring* é de origem inglesa, enraizada no latim – do verbo *fecere* (fazer), de onde provém o substantivo *factor* (declinação nominativa), *factoris* (declinação genitiva), com o significado de aquele que faz alguma coisa, que desenvolve ou fomenta uma atividade. O sufixo *ing* é proveniente do inglês que acoplado ao substantivo *factor*, expressa em fazendo, ou em agindo. CORREA, 2004.

O êxito da indústria americana e a integração industrial entre os países fizeram com que o factoring dos EUA tomasse o caminho inverso dos factors que vieram da Europa para a América, as sociedades de factoring notaram a necessidade de migrarem, para atender as indústrias americanas em solo europeu e dar suporte em relação à solvência dos credores nas exportações para o velho continente.

Os principais países onde o factoring se estabeleceu e ainda possui atividade são: França, Alemanha, Bélgica, Itália, Suécia, Noruega, Espanha, Portugal. Cada nação com suas particularidades no tratamento do fomento mercantil, porém mantendo a essência do factoring.

No Brasil a idéia do Factoring se dá em 1968, meio que por acaso em uma inspeção realizada por funcionários do Banco Central a um banco de investimentos em São Paulo, onde foi encontrado em um demonstrativo contábil, no Balanço Patrimonial, no Ativo Circulante, ao invés da grafia “financiamento de capital de giro” constava a palavra “Factoring” que até então era totalmente desconhecida no Brasil. A partir daí foram realizados diversos estudos pelo banco central para o entendimento do que era, e qual sua área de atuação. Foi observado nessas pesquisas que o mercado no qual o factoring

se destinava atuar (o das micro e pequenas empresas) não tinha cobertura a contento por parte do sistema financeiro daquela época.

2.2 Balizamento Legal Do Fomento Mercantil No Brasil

Após anos de estudos para conhecimento e aprendizado a respeito desse novo seguimento de mercado, até então desassistido em nosso país, no ano de 1982 em 11 de Fevereiro, o Factoring é lançado no Brasil, no Rio de Janeiro/RJ, com a fundação da ANFAC (Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial) por Luiz Lemos Leite, ex-funcionário do Banco Central que participou da inspeção do banco de investimentos em São Paulo, onde foi encontrada pela primeira vez a grafia *factoring*, e também participou dos primeiros estudos sobre o tema no Brasil.

O compromisso da ANFAC é de fortalecer o sistema brasileiro de fomento mercantil e suas relações com a sociedade, como também, contribuir para o desenvolvimento socioeconômico e sustentável do país. ANFAC, (2013).

Menos de 5 meses depois por conta de uma política de contingenciamento elaborada pelo governo do Presidente do Brasil à época João Figueiredo (Governou de 1979 a 1985), foi emitida a circular nº 703, de 16/6/1982, documento que colocava em dúvida as características do factoring, induzindo que estas se confundiam em alguns pontos com atribuições exclusivas das instituições financeiras e dos bancos. Outra iniciativa desse governo por conta dessa política foi o envio de um telex emitido pelo Banco Central para o Departamento Nacional de Registro de Comércio que proibia as juntas comerciais em todo país de acatar pedidos de constituição de empresas desse seguimento. Em 10/12/1986 o Departamento Nacional de Registro de Comercio rejeita a necessidade de aprovação inicial por parte do Banco Central do Brasil para o arquivamento de atos constitutivos de empresas de factoring.

Só em 30 de setembro de 1988, uma nova circular sobre esse assunto foi emitida, a de número 1.359 que colocava fim a todas as dúvidas que recaiam sobre o factoring e revogava o exposto na circular Nº 703 de 16/06/1982. Essa medida veio depois de uma análise profunda no texto da circular de nº 703, feita pelo senhor Wilson do Egito Coelho, que durante muitos anos foi chefe do departamento jurídico do Banco Central, onde ficou

esclarecido que essa circular não proibia a prática do fomento comercial, e os pontos contidos nela não tipificavam a atividade proposta pelas empresas de Factoring no Brasil. A partir daí o Factoring teve sua liberação e começou a se expandir pelo país.

Outro passo importante para legalização e normatização no Brasil desse novo seguimento acontece em 22/02/1995 através da resolução de nº 2.144 do Conselho Monetário Nacional em que discerne definitivamente a particularidade desse novo seguimento e delimita claramente sua área de atuação pondo fim as dúvidas e confusões a respeito da proximidade de suas atividades com a atividades das instituições financeiras. No ano seguinte em 28/08/1996 o Banco Central do Brasil libera as instituições normatizadas por ele a realizar operações de crédito com empresas de Fomento Mercantil

2.3 Como Funciona a Operação De Factoring

Como já foi dito nesse trabalho, o fomento mercantil trata-se de uma antecipação de recebíveis proveniente de vendas dos ativos decorrente dos direitos de crédito (clientes), a qual um fornecedor tem diante de um comprador pela transferência de um produto ou execução de um serviço, essa transferência de crédito é feita através de títulos de crédito que podem ser: Letra de Câmbio, Conhecimento de Transporte, Conhecimento de Depósito, Warrant, Nota Promissória e os mais conhecidos e aplicados no Brasil cheques e duplicatas.

Nas operações de Factoring, bem como nas demais operações financeiras o sujeito que adquire as mercadorias é chamado de “sacado”, pois, é quem sacará o valor a ser pago pela compra. Já para o fornecedor, sujeito que cede as mercadorias ou presta um serviço a outrem, e nessas operações é o cliente da empresa de Factoring é chamado de cedente.

Abaixo segue um fluxograma para facilitar o entendimento sobre um modelo de operação de Factoring na sua forma *Convencional* uma das mais aplicadas no Brasil.

Figura 01;**CONVENCIONAL** – É a compra de títulos de crédito das empresas/clientes.



Fonte: Wordpress, Factoring - Fomento Comercial (2018)

São cinco os principais modelos de operação de Factoring encontrados, além do já comentado modelo de Convencional existe mais quatro modelos:

MATÉRIA-PRIMA – A Factoring nesse caso transforma-se em intermediário entre seu cliente e o fornecedor de matéria prima. A Factoring paga à vista pela matéria-prima junto ao fornecedor, e o cliente paga a Factoring com o faturamento gerado através da venda dessas mercadorias.

MATURITY – A Factoring nesse caso administra as contas a receber da empresa-cliente, eliminando preocupação com cobrança.

TRUSTEE – Além da cobrança e da compra de títulos, a Factoring presta assessoria administrativa e financeira às empresas-clientes.

IMPORTAÇÃO/EXPORTAÇÃO – Nessa modalidade, a exportação é intermediada por duas empresas de Factoring (Uma de cada país envolvido), que garantem a operacionalidade do negócio.

2.4 Enquadramento Tributário

Como já foi dito nesse trabalho a operação de factoring se caracteriza como uma atividade mista e atípica, pois conjuga a prestação continua de serviços

junto com a de compra de ativos financeiros de suas empresas-clientes. Uma questão importante a ser analisada por todas as empresas é quanto ao seu regime de tributação, no Brasil hoje os principais regimes de tributação são o Simples Nacional, Lucro Presumido e o Lucro Real, dentre eles o empresário assessorado pelo seu departamento contábil irá identificar o mais vantajoso para sua empresa, respeitando obviamente a legislação.

Para as empresas de factoring a coisa não funciona dessa forma, sua característica atípica traz outra particularidade sendo que para ao atender o disposto no Inciso VI do artigo 14 da lei 9.718/1998 “as empresas de factoring estão obrigadas a determinação do IRPJ e da CSLL com base no regime de apuração do Lucro Real”.

2.5 Remuneração Do Factoring Na Operação De Compra De Ativos

O Factoring assim com as demais atividades econômicas, inclusive as sem fins lucrativos, necessita de remuneração para manter suas atividades e fazer frente aos custos e despesas necessários para que se possa alcançar seu objetivo, o lucro, e assim poder garantir a continuidade do negócio.

Como podemos observar no decorrer desse artigo o Fomento Comercial caracteriza-se por uma atividade mista que envolve a prestação continua de serviço e a compra de direitos de crédito.

A prestação do serviço no Factoring se dá no auxílio a gestão da empresa, tendo seu público principal as pequenas e médias empresas que não dispõe de grande estrutura administrativa para gestão do negócio, a empresa de Fomento Mercantil vem para auxiliar a empresa-cliente em atividades como: consultoria comercial, contas a pagar e a receber, cobrança, análise de crédito, seleção de fornecedores, eliminação de maus pagadores, seleção de riscos e etc. Porém tais serviços apesar de serem de extrema importância para qualquer organização, dentro da relação da empresa-cliente com a factoring acabam ficando em segundo plano, o principal negócio acaba sendo mesmo a compra de direitos de crédito.

2.5.1 – Prestação de Serviços: Pelos serviços prestados pela empresa de Factoring a contrapartida financeira dada pelo cliente baseia-se no “ad

valorem” que pode variar entre 0.5 e 3% pactuada entre as partes, é de onde provém a receita com prestação de serviços, sujeito a tributação municipal de ISSQN, para encontrar sua base de cálculo é necessário fazer a separação entre a receita pelos serviços prestados e a cobrança do diferencial pela compra dos direitos creditórios.

2.5.2 - Compra de Direitos Creditórios – Pela compra dos ativos financeiros que devem ser exclusivamente provenientes da atividade comercial da empresa-cliente, (venda dos seus produtos e serviços) é cobrada o “Fator de compra” que é calculado “Pro Rata Temporis” (expressão latina que significa “Proporcionalmente ao tempo”) ou seja, fator de desconto é um percentual que leva em conta o tempo, desde a compra o título de crédito até a sua liquidação do vencimento pré-determinado e o risco assumido pela empresa de Factoring pela não liquidação desses títulos por parte do sacado.

2.6 Diferença Entre Factorings e Bancos

Assim como no início de suas atividades no Brasil até hoje o Factoring gera controvérsia para alguns em relação à semelhança de suas atividades com as atividades típicas das instituições financeiras. Como já foi dito nesse artigo a circular de número 703 de 16/06/1982 emitida pela diretoria do Banco Central, pois em dúvida o desenvolvimento dessa nova atividade, que na época estava ainda em fase pré-operacional, só após o estudo realizado pelo senhor Wilson do Egito Coelho que durante anos foi chefe do departamento jurídico do Banco Central a fim de esclarecer o texto da circular emitida pelo Banco Central não proibiam as atividades de Fomento Mercantil no Brasil, apenas advertia que atividade financeiras eram operações exclusivas das instituições financeiras, e que as situações explicitadas na circular não tipificavam atividades financeira, só aí essas atividades puderam se desenvolver no país.

A principal confusão em relação aos bancos e Factoring, e o ponto onde mais se assemelham se dá no *desconto* de direitos de crédito no caso dos bancos, ou na *compra* desses direitos no caso da Factoring. O presente projeto define

as atividades do Fomento Mercantil e dos bancos como atividades complementares, apontando como três das principais características do fomento mercantil: a prestação contínua de serviço, remuneração através do “ad valorem” e “fator de compra”, e compra dos direitos de crédito. O que não corresponde mais atividades bancárias em que suas mais aparentes características são: a remuneração através dos juros e a captação dos recursos no mercado. No quadro abaixo segue essas e outras diferenças entre essas duas instituições:

Quadro 01: Lista as principais diferenças entre os serviços de Factoring e Bancos.

BANCOS	FACTORING
Atividade financeira	Atividade comercial
Intermedia recursos de terceiros, da poupança, Empréstimos e financiamentos.	Prestação de serviços, e compra créditos (direitos creditórios).
Remuneração através dos Juros.	Remuneração através do <i>ad valorem</i> e/ou fator de compra.
Capital de terceiros.	Capital próprio.
Órgão regulador: Banco Central.	Órgão regulador: Código Civil – Lei n. 3.071 de 01/01/1916 – Artigos 275 aos 296, 441 aos 457, 593 aos 609, 1065 a 1078 e 1216 a 1236.
Clientela com Pessoas Físicas e Jurídicas.	Clientela exclusivamente da Pessoa Jurídica.

Fonte: Próprio Autor.

2.7 Vantagens Do Factoring

De acordo com o que foi visto nesse trabalho de pesquisa conseguimos identificar as particularidades da operação de factoring e como esse

seguimento pode ajudar aos empresários na busca por diferenciais competitivos, abaixo faço uma lista de algumas das vantagens da parceria com uma empresa de Fomento Mercantil.

- Acesso a fonte legal de recursos, com disponibilidade imediata de dinheiro;
- Recebimento à vista das vendas a prazo, melhorando o fluxo de caixa para movimentar os negócios;
- Poder de barganha com fornecedores por conta do pagamento à vista pela matéria-prima;
- Assessoria administrativa, aprimoramento das estruturas financeiras, simplificação contábil, redução de custos operacionais;
- Maior estabilidade empresarial – o factoring assume o risco da impontualidade dos clientes;
- Análise de riscos na concessão de crédito a clientes, possibilitando o aumento de limite aos melhores sacados, otimizando as vendas;
- Cobrança dos títulos, reduzindo o endividamento das empresas com clientes inadimplentes;

2.8 Cuidados Ao Contratar Os Serviços De Factoring

No fomento mercantil como em qualquer outra atividade, há alguns riscos em sua operação. O limite para a operação do factoring no Brasil é muito curto em relação a sua área de atuação e abrangência, fazendo com que empresas que não tenham a ética e a moral como norteadores de suas ações, utilizem-se de meios e métodos que caracterizam operações de outras instituições, ultrapassando assim seu limite operacional e descaracterizando o fomento mercantil, ou mesmo se utilizem de métodos ilegais que possam caracterizar até mesmo agiotagem.

Outro grande risco é a incapacidade de honrar com o que foi pactuado em contrato com o cliente em relação ao limite de crédito, ou até mesmo no “fator de compra”, em relação à capacidade financeira da empresa de factoring. Podemos elencar algumas situações em que o empresário deve estar atento

ao começar uma parceria com uma factoring, riscos que podem ser minimizados quando o empresário toma algumas precauções, como:

- Se certificar que a empresa de factoring esteja filiada a ANFAC.
- Procurar informações no mercado sobre forma de atuação da empresa com qual se deseja criar parceria.
- Verificar o Know How que a empresa tem sobre o negócio do factoring.
- Fazer comparações entre empresas do mesmo seguimento, levando em consideração os pontos acima citados, em busca do melhor custo/benefício para sua empresa.

3. Considerações Finais

Neste trabalho abordamos o tema Fomento Mercantil ou Factoring, contando sua história, desde seu surgimento na Europa até sua chegada ao Brasil. Procuramos apresentar suas características, os principais modelos encontrados e explicar como funciona uma operação de Factoring, a fim de indicá-lo como uma opção, um diferencial competitivo para o concorrido mercado das micro e pequenas empresas.

Concluindo que a parceria das pequenas e médias empresas com uma factoring é proveitosa, levando em consideração as vantagens que esse negócio pode trazer ao empresário, vantagens como: o recebimento à vista das vendas a prazo, assessoria administrativa, análise de risco; são só alguns dos benefícios apontados e que podem fazer a diferença a favor do empresário.

Porém, como em qualquer outro negócio, é preciso que se tenha cuidado ao contratar um serviço, buscar referência da empresa é uma boa alternativa de segurança. No caso das factoring essas informações podem ser adquiridas junto a parceiros comerciais, concorrentes ou mesmo diretamente na ANFAC.

O principal objetivo dessa pesquisa que é o de tornar conhecido do grande público o seguimento de fomento mercantil, e trazê-lo como uma opção para os empresários de pequeno e médio porte no Brasil foi alcançado com êxito. Utilizando uma linguagem simples e direta tornou mais fácil o entendimento para todos os leitores, desde aqueles quem vê o tema pela primeira vez ou até para quem já tem algum conhecimento sobre o assunto, uma vez que depois da análise dessa pesquisa é possível identificar facilmente

uma operação de Factoring e observar se suas atividades atendem as necessidades do leitor e/ou de um determinado negócio.

4. Referências Bibliográficas

Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas.

Vitória. 2004.

CORREA, Paulo. Um estudo de caso sobre as Empresas de Factoring no Espírito Santo. 2004.130 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas. Vitória. 2004. LEITE, Luiz. Factoring no Brasil. 12ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LEITE, Luiz Lemos. **Factoring No Brasil**. 12ª ed. Revisada e Ampliada. São Paulo: Atlas, 2011.

RIZZARDO, Arnaldo. **Factoring**. 3ª ed. São Paulo: Revistas dos Tribunais, 2004.

SANTO. 2004. 130 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Escola

SEBRAE, Estudos e Pesquisas. Sobrevivência das Empresas no Brasil: Outubro/2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-apresentacao-2016.pdf>>. Acesso em 12 de Set. 2018.

VON BOROWSKI, Alessandra. A atividade de Factoring no mercado brasileiro. 2006. 150 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) – Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná. Curitiba. 2006.

WORDPRESS. Factoring – Fomento Comercial. Disponível em: <https://factoringfomentocomercial.wordpress.com/factoring-trustee/> Acesso em: 20 de novembro de 2018.