

UMA METODOLOGIA EFICAZ NA ANÁLISE DE CUSTOS: PARA CONCESSÃO DE CRÉDITOS POR FACTORINGS ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL

Simone Martins Melo da Costa

Delano Macêdo de Vasconcelos

Roberto Luiz Barreto Ramos

Fátima de Souza Freire

Resumo:

Constata-se neste trabalho que é fundamental um controle gerencial das empresas de factoring na política de concessão de crédito às pequenas e médias empresas (PME) brasileiras. Uma análise do método do cálculo da formação do fator de compra para aquisição de títulos das PME por parte das empresas de factoring será apresentada. Para a composição do fator de compra são incluídos a taxa mínima de atratividade, despesas administrativas, despesas financeiras, despesas tributárias, risco esperado e o retorno de lucro desejado. O objetivo da formação do fator de compra consiste na mensuração do impacto que cada um dos componentes citados anteriormente tem sobre o resultado final desejado. Este método permite adotar critérios precisos na política de concessão de créditos e asseguram uma melhoria no recebimento dos mesmos.

Palavras-chave:

Área temática: Custos e Tomada de Decisões: Modelos e Experiências

UMA METODOLOGIA EFICAZ NA ANÁLISE DE CUSTOS PARA CONCESSÃO DE CRÉDITOS POR FACTORINGS ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL

Simone Martins Melo da Costa

Aluna do Curso de Mestrado em Administração

Universidade Estadual do Ceará

Rua 25 de Março, 780 – Centro / Fortaleza, Ceará, Brasil

Delano Macêdo de Vasconcelos e Roberto Luiz Barreto Ramos

Alunos do Curso de Especialização em Controladoria

Universidade Federal do Ceará, Departamento de Contabilidade

Av. da Universidade, 2431, Benfica

60020-180 Fortaleza, Ceará, Brasil

Professora Dra. Fátima de Souza Freire

Universidade Federal do Ceará, Departamento de Contabilidade

Av. da Universidade, 2431, Benfica

60020-180 Fortaleza, Ceará, Brasil

Email: ffreire@ufc.br, Tel/Fax 55 (85) 252 23 73

RESUMO

Constata-se neste trabalho que é fundamental um controle gerencial das empresas de *factoring* na política de concessão de crédito às pequenas e médias empresas (PME) brasileiras. Uma análise do método do cálculo da formação do fator de compra para aquisição de títulos das PME por parte das empresas de *factoring* será apresentada. Para a composição do fator de compra são incluídos a taxa mínima de atratividade, despesas administrativas, despesas financeiras, despesas tributárias, risco esperado e o retorno de lucro desejado. O objetivo da formação do fator de compra consiste na mensuração do impacto que cada um dos componentes citados anteriormente tem sobre o resultado final desejado. Este método permite adotar critérios precisos na política de concessão de créditos e asseguram uma melhoria no recebimento dos mesmos.

TEMA 5: Custos e Tomadas de Decisões: Modelos e Experiências

UMA METODOLOGIA EFICAZ NA ANÁLISE DE CUSTOS PARA CONCESSÃO DE CRÉDITOS POR FACTORINGS ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL

1. INTRODUÇÃO

Por apresentar uma maior flexibilidade devido a sua estrutura organizacional e por possibilitar uma diluição de riquezas, as pequenas e médias empresas (PME) vêem permitindo a criação de empregos e desenvolvimento econômico, tanto em países desenvolvidos como em países em desenvolvimento. Observa-se atualmente que as PME estão sendo capazes de sobreviver aos impactos das políticas governamentais e mudanças cambiais. No entanto, a falta de um bom sistema e controle de custos bem como o gerenciamento de seu fluxo de caixa e a falta de linhas de créditos para geração de recursos financeiros ou mesmo aquisição de ativos permanentes são alguns dos principais motivos capazes de explicar o alto índice de mortalidade das PME.

No primeiro caso, o elevado índice de mortalidade poderá ser explicado em função da maioria das PME não possuírem pessoas qualificadas em áreas de conhecimentos fundamentais para o gerenciamento e alavancagem de recursos. Por outro lado, uma pequena empresa geralmente surge de pessoas que dispõem de um *savoir faire* da atividade produtiva, o que lhes proporciona condições de crescimento. No segundo caso, a atual forma de concessão de crédito e as políticas de financiamento dos bancos e financiadoras são entraves para o crescimento das PME, conseqüência da exigência de documentos, máquinas e/ou equipamentos como garantia que impossibilitam o acesso das mesmas ao sistema de financiamento.

Na década de 1980, surgiu no Brasil as empresas de *factoring* como fonte alternativa de capital de giro para as PME. As *Factorings* prestam serviços não somente de assessoria mercadológica e creditícia, acompanhamento de contas a receber e a pagar, e outros serviços, mas também de aquisição *pro soluto* de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços realizados à prazo [LEITE (1997)]¹.

Nos últimos quinze anos, a atividade de *factoring* proliferou no Brasil por intermédio da criação da ANFAC (Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial) com a finalidade de dar apoio creditício, mercadológico e de assessoria às pequenas e médias empresas localizadas no território brasileiro. Desde então, as *Factorings* se modernizaram e se adequaram às necessidades das pequenas e médias empresas brasileiras, as quais necessitavam veementemente de instituições que trabalhassem em busca de suprir as suas necessidades de aprimoramento na gestão e, principalmente, com ações no sentido de antecipar receitas de recebíveis de curto e médio prazo. Desta forma, as empresas de *factoring* passaram a ter uma grande importância para as pequenas e médias empresas brasileiras por se distinguirem das instituições financeiras existentes no país, já que são bem menos burocratizadas, gerando desta forma uma maior agilidade e flexibilidade nas operações realizadas.

¹ Esta definição, que foi aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa-Maio/1988, da qual o Brasil foi uma das 53 nações signatárias, consta do Art. 28 da Lei n.º. 8.981/95, ratificada pela resolução n.º. 2.144/95, do Conselho Monetário Nacional no Brasil.

No entanto, as oscilações dos juros e da economia resultaram no aumento da inadimplência no mercado, obrigando as empresas de *factoring* a manter um maior controle na sua política de concessão de créditos para que o sistema (Cliente – PME - *Factoring*) continuasse ágil e flexível. Na política de concessão de crédito os principais gastos realizados nas *Factorings* são aqueles provenientes das despesas administrativas, financeiras e tributárias. Para encontrar o lucro desejado, foi criado um método de cálculo do fator de compra que considera não somente esses gastos, mas também custos dos ativos envolvidos. Este trabalho tem como objetivo principal, apresentar um método para o cálculo do lucro desejado na aquisição de créditos levando em conta a taxa mínima de atratividade, despesas e risco esperado em cada transação. Os dados e exemplos apresentados foram obtidos com base na experiência prática de uma empresa de *factoring* localizada em Fortaleza, Ceará.

Na Seção 2 deste trabalho serão apresentadas as principais características das empresas de *factoring* no Brasil. Um novo método para o cálculo do lucro desejado na concessão de crédito por parte de uma *Factoring* é descrito na Seção 3, enquanto uma análise do papel das empresas de *factoring* junto as PME brasileiras é feita na Seção 4. Este trabalho se encerra com as conclusões finais, que são o escopo da Seção 5.

2. FACTORING NO BRASIL

As empresas de *factoring* têm uma grande importância para as pequenas e médias empresas brasileiras por se distinguem das instituições financeiras existentes no país. As empresas de *factoring* são bem menos burocratizadas, gerando desta forma uma maior agilidade e flexibilidade nas operações realizadas, tendo como característica principal o oferecimento de serviços de assessorias creditícia, jurídica, financeira e contábil para as pequenas e médias empresas que sejam suas clientes.

No Brasil são filiadas da ANFAC setecentas empresas de *factoring* localizadas em todo o território brasileiro (ver Tabela 1 – Número de Empresas Filiadas a ANFAC e ao SINFAC). Somente em um dos estados brasileiros, o Ceará, existem duzentos e oitenta e seis empresas de *factoring* ativas inscritas legalmente na Junta Comercial do Estado, mas somente trinta e seis são sindicalizadas ao SINFAC (Sindicato das Empresas Mercantil de *Factoring* dos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão). Acredita-se que pouco mais de 10% de todas as empresas de *factoring* existentes operem e recolham os devidos impostos de acordo com as leis vigentes.

Tabela 1 - Número de *Factorings* filiadas a ANFAC e ao SINFAC.

TIPO	NÚMERO DE EMPRESAS
No. de <i>Factorings</i> no Brasil (aproximadamente)	5.000
<i>Factorings</i> Filiadas a ANFAC *	740
No. de <i>Factorings</i> no Ceará	286
<i>Factorings</i> Filiadas a SINFAC **	30

* Somente 4% das empresas sindicalizadas a ANFAC pertencem ao Estado do Ceará.

** Só em 1998 houve um aumento de 34, 9% do número de empresas de *factoring* no Ceará.

Fonte: ANFAC, SINFAC e Junta Comercial do Ceará, 1999.

2.1. A Atividade de factoring

A atividade de *factoring* é universalmente consagrada como uma atividade comercial fruto da livre iniciativa empresarial, onde se assumem riscos e prejuízos inerentes na negociação e compra de títulos de crédito à vista e *pro-soluto*. O mercado alvo das empresas de *factoring* são as pequenas e médias empresas que necessitam de capital de giro. Elas utilizam os serviços de uma *Factoring* buscando os seguintes benefícios:

- maior concentração em suas atividades de produção;
- menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades de rotina;
- menos burocracia na liberação da operação de crédito;
- segurança no recebimento de suas vendas e orientação empresarial;
- acesso ao crédito pela oportunidade de negociar os direitos de suas vendas sem necessidade de reciprocidade e outras exigências.

Segundo LEITE (1997) há quatro diferentes modalidades de *factoring* no Brasil:

- **a convencional**, que efetua a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo, mediante a cessão *pró-soluto* notificada pelo cedente ao sacado;
- **a maturity**, que diferencia-se da convencional, onde se efetua a compra de títulos que são remetidos pelo cedente à sociedade de fomento mercantil e por esta liquidados no vencimento;
- **a trustee**, que trata da gestão financeira e de negócios da empresa cliente da sociedade de fomento mercantil. Ela administra todas as contas dos clientes, que passam a trabalhar com caixa zero, otimizando sua capacidade financeira e reduzindo os custos fixos da empresa cedente;
- **a de exportação**, onde oferece serviços na realização de exportação de produtos. Serve para comercializar no exterior bens produzidos pelas pequenas e médias empresas que necessitam de uma assessoria profissional. Este tipo de empresa é mais difundido na Europa e no Extremo Oriente.

A maioria dos serviços prestados as PME brasileiras é do tipo convencional. Ou seja, mais de 80 % das empresas de *factoring* no país realizam apenas atividades de compra de títulos, o que é devido principalmente ao fato das PME brasileiras encontrarem dificuldades na obtenção de créditos ou empréstimos com juros baixos junto às instituições financeiras. A maior facilidade que em geral se argüi que as pequenas e médias empresas dispõem para obtenção de linhas de créditos junto às instituições financeiras (bancos e instituições específicas) brasileiras são ilusórias pois além dos procedimentos burocráticos (que nada diferenciam as PME de empresas de maior porte), os valores alocados são ínfimos diante das necessidades e das deficiências enfrentadas, e os recursos logo se esgotam, quando não são desviados para empresas de maior porte (GONÇALVES, 1995).

Geralmente, as PME não conseguem obter financiamento junto aos órgãos de fomento por estes exigirem garantias reais (móveis, veículos, imóveis etc.) que totalizem mais do que o valor a ser liberado. As taxas de juros no mercado são normalmente de 3 e/ou 6% a.m. superiores aos empréstimos financeiros obtidos pelas grandes empresas. Estas taxas inviabilizam empréstimos de pequenos valores mais adequados a realidade de uma pequena ou média empresa. Quanto menor for a empresa, maior será a taxa de juros e as garantias exigidas em razão da mesma apresentar um maior risco de inadimplência se comparada com uma grande empresa que tenha um bom histórico financeiro e potencialidade de mercado.

No entanto, a quantidade de pequenas e médias empresas existentes no mercado poderia justificar uma preocupação maior dos órgãos fomentadores na política de concessão de financiamentos para geração de capital de giro. As empresas de *factoring* conseguem quebrar a barreira existente entre as pequenas e médias empresas e a falta de recursos para criação de capital de giro.

“Pois o factoring, por suas origens históricas e etimológicas, significa fomento mercantil. É uma atividade essencialmente comercial mista destinada a fomentar, a incrementar e a fazer crescer os ativos das pequenas e médias empresas, sobretudo da indústria, mobilizando capital que ficaria empatado até o pagamento pelo comprador. *Factoring* é fomento mercantil porque as vendas realizadas a prazo transformam-se imediatamente em a vista, propiciando o capital de que tanto necessita este segmento econômico para o giro normal dos seus negócios. A transformação dos direitos gerados com as vendas em dinheiro vivo – caixa – está calcada na origem e legitimidade dessas transações, que devem ser realizadas em caráter contínuo e cumulativo.”²

2.2. Diferença entre *Factoring* e Bancos

As atividades dos bancos e as das *Factorings* não são de todo idênticas. Enquanto os bancos realizam descontos de títulos de crédito de vendas à prazo, as empresas de *factoring* compram esses títulos. A *Factoring* é uma empresa comercial e deve operar apenas com pessoas jurídicas. Ela não poderá financiar, emprestar ou captar recursos da comunidade. Assim, a *Factoring* deverá mediante preço certo ajustado com o cedente, **o qual é chamado de fator de compra**, adquirir à vista os créditos dos clientes gerados pelas vendas à prazo. Algumas das principais diferenciações existentes entre as atividades dos bancos e de *Factorings* encontram-se descritas de forma esquemática na Tabela 2.

² LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. São Paulo : Atlas, 1997

Tabela 2 – Principais diferenciações existentes entre as atividades dos bancos e de Factorings no Brasil.

BANCOS	FACTORINGS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desconta os títulos de crédito de vendas à prazo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compra os títulos de crédito de vendas à prazo.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tem direito de regresso. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Não tem o direito de regresso, a não ser nos casos que houverem vícios redibitórios.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ É uma instituição financeira autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil com base na Lei n.º. 4.595. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ É uma empresa comercial, registrada na Junta Comercial do Estado, a qual exerce atividade mista atípica, regida pelo instituto do direito mercantil.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Opera com pessoas físicas e pessoas jurídicas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Só opera com pessoas jurídicas.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financia, empresta e capta recursos da população. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Não financia, não empresta e não pode captar recursos da população.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ O cedente é o seu devedor. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O sacado é o seu devedor.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cobra juros, o qual é a remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado prazo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mediante preço certo ajustado com o cedente, o qual é chamado de fator, compra à vista créditos gerados pelas vendas à prazo.

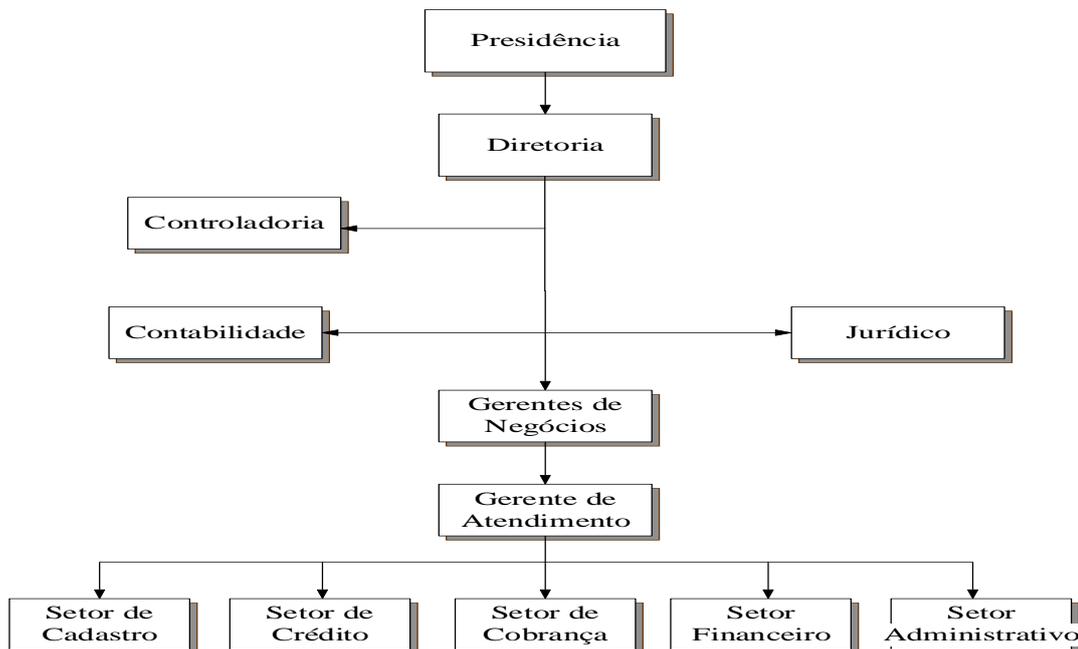
2.3. Estrutura e Sistema Operacional de uma *Factoring*

As empresas de *factoring* são regidas com base nos parâmetros e procedimentos determinados por seus acionistas e dirigentes, visando alcançar um objetivo único e personalizado, e por este motivo não existe um modelo padrão para a atividade de *factoring*. Contudo, na Figura 1 um organograma básico de uma empresa de *factoring* é apresentado.

Embora uma *Factoring* possua uma estrutura bastante hierarquizada, o fluxo operacional dentro da empresa se dá de forma bem mais dinâmica e ágil. No primeiro estágio, os cadastros de novos clientes são realizados no Setor de Cadastro da *Factoring*, onde é realizada uma primeira consulta aprofundada da capacidade creditícia e pessoal da pessoa jurídica e dos seus respectivos sócios. Nesta fase são feitas pesquisas em órgãos de proteção ao crédito (como o Serasa e Telecheque no Ceará). Essa análise preliminar permite aos dirigentes da empresa de *factoring* conhecer o histórico e a índole dos futuros clientes.

Na segunda fase, os títulos de créditos oriundos de vendas à prazo seguem para o setor operacional, o qual também procederá consultas junto aos órgãos de proteção ao crédito, mas dessa vez em relação aos sacados. Essa segunda fase só ocorre se o cadastro tiver sido aprovado. No caso negativo, a operação de *factoring* só é liberada após a regularização de todas as pendências encontradas no setor de cadastro.

Figura 1 - Organograma Básico de uma Factoring.



O setor operacional rejeita todo e qualquer título de crédito que obtiver histórico negativo junto aos órgãos de proteção ao crédito. Os exemplos mais comuns de irregularidades são: a existência de cheques devolvidos, existência de cheques sustados, existência de ações executivas e fiscais etc. Após a consulta creditícia de todos os títulos a serem negociados, todo o processo (cadastro aprovado e títulos de créditos consultados) segue para a diretoria analisar e autorizar a operação de acordo com as regras pré-estabelecidas em relação a concentrações e em relação aos limites de crédito de cada cedente.

Finalmente, se a operação tiver sido aprovada pela diretoria, o processo é enviado para o setor financeiro efetuar o pagamento da respectiva operação ao cliente que, de acordo com as suas necessidades, poderá solicitar o depósito em conta corrente da empresa ou de um dos seus sócios, bem como poderá solicitar o pagamento a algum dos fornecedores, ou fazer outras solicitações.

O que realmente importa é que o fluxo operacional sempre ocorra dentro da mais alta agilidade e dinamicidade para a empresa cliente, mas nunca esquecendo que a garantia da *Factoring* é o rigor na consulta e na confirmação dos dados cadastrais dos seus clientes, pois somente desta forma a segurança financeira da empresa estará resguardada.

3. O MÉTODO DE CÁLCULO DO LUCRO DESEJADO E DA FORMAÇÃO DO FATOR DE COMPRA DA *FACTORING*

Para se entender como é realizado o cálculo do lucro desejado e do fator de compra aplicado na aquisição de títulos pelas empresas de *factoring*, serão apresentadas as seguintes definições:

- (i) o ativo é o total de títulos adquiridos e não recebidos pelas empresas de *factoring*;
- (ii) a taxa mínima de atratividade de uma alternativa é a taxa mínima que compensa ao investidor optar por determinado investimento. Assim, ao se analisar determinada alternativa de investimento, esta deve ter *à priori* rentabilidade igual ou superior à taxa mínima de atratividade para atrair o investidor a optar por ela. Ela serve de balizamento ou ponto de referência de comparação na análise das diversas opções de investimentos, ou seja, representa o custo de oportunidade da empresa.
- (iii) as despesas administrativas são basicamente os gastos fixos da empresa de *factoring* como, por exemplo alugueis, pro-labore, salários e benefícios. Segundo a ANFAC, a média de despesas administrativas de uma *Factoring* não deverá ser superior a 1,5% do total de ativos investidos na empresa, ou seja, a *Factoring* que tem um ativo de R\$ 3.000.000,00 deverá ter uma despesa administrativa de no máximo R\$ 45.000,00;
- (iv) as despesas financeiras correspondem aos juros de capitais tomados, as tarifas dos serviços bancários e os descontos concedidos nos recebimentos de vencidos;
- (v) as despesas tributárias correspondem aos impostos estaduais, federais e municipais;
- (vi) o risco esperado é definido através do passado recente do mercado e das projeções do futuro próximo levando em conta as perspectivas da economia nacional e local. O risco médio das empresas de *factoring* é de 6% ao ano, ou seja, sobre um ativo de R\$ 3.000.000,00 a média de perda é de R\$ 180.000,00 anuais. **Quanto melhor for a análise de crédito e os cuidados na liberação das operações, melhores as chances dos riscos a elas relacionados serem minimizados (custo com incobráveis).**
- (vii) o retorno desejado de lucro é aquele que satisfaz o investidor levando em conta os investimentos de curto e longo prazo ;
- (viii) o *Ad Valorem* embutido no fator de compra representa a taxa de serviço da *Factoring* para cada título adquirido. Segundo a ANFAC, no Brasil este serviço é representado por uma taxa de cobrança de 0,5 a 3% sobre os títulos adquiridos.

3.1. Demonstração das Taxas para Formação do Fator de Compra e do Lucro Desejado

A formação do fator de compra consiste na mensuração do impacto de cada um dos componentes (taxa mínima de atratividade, despesas administrativas, despesas financeiras, despesas tributárias, risco esperado e retorno desejado) no resultado ou lucro esperado. Conforme pode se observar na Tabela 3, deve se procurar estratificar a carteira por volume de ativos (títulos adquiridos e não recebidos), alocando um

percentual para cada gasto ou retorno de investimento (capital próprio, capital de terceiros). A lógica diz que clientes com valores de títulos expressivos devem ter as melhores taxas. No entanto, deve-se tomar cuidados com os custos inerentes às operações de tais títulos como consultas restritivas, tarifas de cobranças e custódias. Dependendo da quantidade de títulos, uma operação de volume elevado pode apresentar lucro ou prejuízo.

As operações de *factoring* são um pouco mais caras do que as das instituições financeiras em razão dos altos custos financeiros e administrativos envolvidos na mesma. Para exemplificar, foram criados três cenários distintos com o objetivo de facilitar o entendimento do impacto dos custos na composição do fator de compra de uma *Factoring*. Conforme descritos na Tabela 3 foram considerados os seguintes dados:

- (i) Ativos de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais);
- (ii) Fator médio de compra de 4,5% ao mês. O fator médio de compra é representado pela média ponderada dos fatores de compra das operações levando em consideração o valor de face da duplicata, prazo médio de recebimento e o fator de cada operação. Exemplo: imaginamos que uma *Factoring* tem duas duplicatas com valor de R\$ 100,00 cada, tendo prazo médio de recebimento para 30 dias, e tendo a primeira um fator de 5% e a outra de 6% ao mês. Neste caso, a média dos fatores será de 5,5% ao mês;
- (iii) Prazo médio de 30 dias. Este prazo é determinado pela média de títulos em operação;
- (iv) Ad Valorem embutido no fator de 1% ao mês;
- (v) Capital Próprio (representa o capital próprio da empresa). Para o cenário 1, 2 e 3 o capital próprio será respectivamente de R\$ 500.000,00; R\$ 300.000,00 e R\$ 100.000,00;
- (vi) Custo de oportunidade ou capital próprio que será representado pela taxa de 2% ao mês sobre o Capital Próprio;
- (vii) Empréstimos financeiros (valor referente aos empréstimo financeiros obtidos pela empresa de *factoring*). Para o cenário 2 e 3 temos respectivamente R\$ 200.000,00 e R\$ 400.000,00.
- (viii) Custo dos empréstimos financeiros que será representado pela taxa de 3,80% ao mês sobre os empréstimos financeiros. Atualmente, a taxa praticada no mercado é de 2,20% a 4% ao mês;
- (ix) Despesas administrativas que foram fixadas em torno de R\$ 5.000,00 para cada um dos três cenários;
- (x) Despesas financeiras com tarifas que foram fixadas para cada um dos três cenários em torno de R\$ 100,00.
- (xi) Custo com títulos incobráveis de 0,20% ao mês. Quanto maior for o controle dos títulos adquiridos e menor a inadimplência das PME, a taxa do custo com títulos incobráveis tenderá a diminuir;

(xii) As taxas dos tributos como IRPJ, Adicional de IRPJ sobre o lucro Real, Contribuição Social sobre o Lucro Real, PIS, Cofins, Imposto sobre Serviços, CPMF, IOF Factoring são aquelas exigidas por leis.

Tabela 3 – Impacto das Taxas sobre o Fator de Compra e no Lucro Desejado.

	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Ativo	500.000,00	500.000,00	500.000,00
Fator de compra médio efetivo final	4,50%	4,50%	4,50%
Prazo médio	30	30	30
Ad Valorem embutido na taxa	1%	1%	1%
Capital próprio	500.000,00	300.000,00	100.000,00
Custo capital próprio/oportunidade	2,00%	2,00%	2,00%
Empréstimos financeiros	-	200.000,00	400.000,00
Custo dos empréstimos financeiros	3,80%	3,80%	3,80%
Despesas Administrativas	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Despesas Financeiras com Tarifas	100,00	100,00	100,00
Custo com Incobráveis	0,20%	0,20%	0,20%
IRPJ Lucro real	15%	15%	15%
Adicional IRPJ Lucro Real	10%	10%	10%
CS Lucro Real	12%	12%	12%
PIS	0,65%	0,65%	0,65%
Cofins	3%	3%	3%
ISS	4,00%	4,00%	4,00%
CPMF	0,00%	0,00%	0,00%
IOF Factoring	0,88%	0,88%	0,88%

Com base nos dados hipotéticos relativos a cada cenário, preparou-se demonstrações de resultados projetados com base em cada um dos cenários. Com base nesta simulação é possível tirar-se conclusões importantes que podem nortear a formação do fator de compra em uma *Factoring* de modo a se obter um melhor retorno dos títulos adquiridos. A Tabela 4 contém uma síntese dos resultados da simulações.

As principais conclusões com base na análise dos resultados obtidos a partir das simulações relativas aos três cenários foram as seguintes:

(i) percebe-se o grande impacto que o capital próprio tem sobre o fator de compra da *Factoring*. Em todos os três cenários, a empresa de *factoring* possui o mesmo ativo, porém nos cenários 2 e 3 esse ativo é composto de parte de capital próprio e parte de capital de terceiros. Assim, quanto maior o capital de terceiros, maiores serão os gastos financeiros. Como a taxa do custo dos empréstimos financeiros foi de 3,80%, nos cenários 2 e 3, a empresa gerou despesas com tarifas financeiras de R\$ 7.600,00 e R\$ 15.200,00, respectivamente;

(ii) aumentando as despesas financeiras em função dos juros sobre os empréstimos financeiros há o aumento também do IOF bancos, como pode se constatar nos resultados encontrados nos cenários 2 e 3, que foram de R\$ 1.760,00 e R\$ 3.520,00;

(iii) de acordo com a demonstração projetada, é possível constatar que os resultados obtidos dos cenários 2 e 3 foram inferiores àqueles obtidos no cenário 1. Enquanto no cenário 1 a empresa teve um lucro de R\$ 11.451,49, no cenário 2 o lucro obtido foi de R\$ 4.618,69, e no cenário 3 a empresa obteve um prejuízo de R\$ 2.840,06, tudo isto devido ao custo financeiro de captar recursos em instituições financeiras ser elevado. Por este motivo, as empresas de *factoring* sempre ou na maioria das vezes terão um fator de compra mais elevado do que aqueles praticado pelos bancos já que os bancos fazem parte do *funding* das empresas de *factoring*;

(iv) a rentabilidade das empresas nos cenários 2 e 3 foi de -5,39% e -44,86%, respectivamente, bem inferior aquela do cenário 1, que foi de 3,54%. Para que a empresa possa obter nos cenários 2 e 3 a mesma rentabilidade que encontrada no cenário 1, será necessário aumentar o fator de compra, o que tornará as operações de *factoring* bem mais onerosas para as pequenas e médias empresas;

Em razão do assessoramento constante às PME e do processo de confirmação de origem e da capacidade creditícia de cada sacado no mercado, os custos administrativos das empresas de *factoring* é bastante elevado. Isto é assim porque as empresas de *factoring* têm por característica a prestação de serviços, e portanto utilizam muitos empregados no processo. Para se ter uma idéia, os custos com mão-de-obra equivalem a 65% de todo o custo administrativo. Devemos ainda acrescentar os encargos trabalhistas que são no Brasil, superiores a 100% do salário pago mensalmente.

Faz parte do processo de confirmação da origem do título e da capacidade creditícia dos sacados a consulta aos órgãos de proteção ao crédito: SCI, Serasa, Telecheque e SPC. Esses órgãos dão informações tanto das pessoas jurídicas como das pessoas físicas como, por exemplo, o número de cheques devolvidos, sustados e roubados. Enfim, essa consulta oferece a *factoring* uma maior segurança na hora da confirmação da origem do título a ser comprado. Mas tudo isso também é custo e portanto precisa ser agregado ao fator de compra.

Há outros custos importantes, como o custo com os incobráveis, que refere-se aquele percentual que deverá ser embutido no fator de compra, em relação as inadimplências ocorridas historicamente, e o custo tributário. Este último é altamente oneroso para as empresas de *factoring* que são sempre comparadas às instituições financeiras, e que conseqüentemente têm uma carga tributária bastante elevada.

As PME não poderão recorrer à *factoring* com o objetivo de obter um empréstimo, pois esta atividade é proibida por lei. A *Factoring* também não pode captar recursos da poupança pública, nem efetuar empréstimos e financiamentos. A *Factoring* não financia, ela compra o título de compra.

Tabela 4 – Demonstração Projetada do Resultado e do Fator de Compra.

	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Demonstração do Resultado Projetado			
Receitas	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Receita Operacional	17.500,00	17.500,00	17.500,00
Receita de Serviços	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Despesas	6.100,00	13.700,00	1.300,00
Administrativas	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Financeiras 1 Juros	-	7.600,00	15.200,00
Financeiras 2 Tarifas	100,00	100,00	100,00
Incobráveis	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Impostos e Contribuições	1.021,25	2.781,25	4.541,25
PIS	146,25	146,25	146,25
Cofins	675,00	675,00	675,00
ISS	200,00	200,00	200,00
IOF Bancos	-	1.760,00	3.520,00
IOF Mútuo	-	-	-
CPMF	-	-	-
Resultado antes IRPJ/CS	15.378,75	6.018,75	3.341,25
IRPJ	2.306,81	902,81	501,19
Adicional de IRPJ	-	-	-
Contribuição Social	1.845,45	722,25	400,95
Dedução 1% Cofins	225,00	225,00	225,00
Contribuição Social Ajustada	1.620,45	497,25	-
Resultado final	11.451,49	4.618,69	2.840,06
Resultado / Patrimônio Líquido (PL)	2,29%	1,54%	-2,84%
Correção do PL	10.000,00	6.000,00	2.000,00
Resultado Final ajustado	1.451,49	1.381,31	4.840,00
Resultado / P. Líquido ajustado	0,29%	-0,46%	-4,84%
Rentabilidade %ao ano	3,54%	-5,39%	-44,86%
Resumo dos Impostos e Contribuições			
IRPJ	2.306,81	902,81	501,19
CS	1.620,45	497,25	-
PIS	146,25	146,25	146,25
Cofins	675,00	675,00	675,00
ISS	200,00	200,00	200,00
IOF	-	1.760,00	3.520,00
CPMF	-	-	-
Total	4.948,51	4.181,31	4.040,06
Total / Ativo	0,99%	0,84%	0,81%
Custos Relativos das Despesas em Relação ao Ativo			
Despesas Administrativas	1,00%	1,00%	1,00%
Despesas Financeiras	0,02%	1,54%	3,06%
Despesas Tributárias	0,99%	0,84%	0,81%
Despesas com Incobráveis	0,20%	0,20%	0,20%
Custo capital próprio/oportunidade	2,00%	1,20%	0,40%
Resultado Final ajustado	0,29%	-0,28%	-0,97%
FATOR DE COMPRA TOTAL	4,50%	4,50%	4,50%

O valor do custo dos serviços de *factoring* dependerá não somente do poder de barganha que a mesma terá junto as instituições financeiras (em função das taxas de juros dos empréstimos financeiros), mas também do histórico da empresa (em função da taxa do custo com os incobráveis que depende do grau de inadimplência ocorrida na empresa e do custo de oportunidade decorrente do capital próprio investido). A *Factoring* somente tende a solucionar as necessidades de capital de giro de curtíssimo prazo das PME. Quando estas desejam captar recursos financeiros a longo prazo, devem procurar as instituições financeiras que devido ao seu porte são capazes de oferecer taxas e fatores bem mais inferiores do que as praticadas pelas empresas de *factoring*.

4. O PAPEL DA FACTORING JUNTO ÀS PME

Embora as PME tenham como parceiras as empresas de *factoring* para aquisição de seus títulos, sabe-se que qualquer tipo de operação de ordem financeira, causa um certo desconforto. Quando uma pequena ou média empresa decide operar com uma empresa de *factoring*, seja através do *factoring* convencional, exportação, *trustee* ou *maturity*, é necessário informá-la dos custos e benefícios inerentes a cada operação.

A empresa de *factoring* pela sua estrutura enxuta permite que as operações de compra de crédito sejam feitas com maior agilidade e dinâmica se comparadas com algumas atividades realizadas pelas instituições financeiras. A agilidade e a dinâmica oferecida pelas *factoring* não implica que as mesmas deixam de executar todos os procedimentos necessários para a análise e aprovação das operações de compra de títulos, mas os fazem de forma bem menos burocrática.

Visualizando que as pequenas e médias empresas são carentes de *know-how*, contendo uma estrutura bastante restritiva em relação a uma operacionalização ideal neste campo, as empresas de *factoring* se viram na obrigação profissional de dar todo o apoio creditício, jurídico, contábil, gerencial e comercial que elas necessitavam. É por este motivo que a *Factoring* possui uma equipe multifuncional altamente qualificada para assessorar os clientes. A *Factoring* tem uma visão global do mercado, permitindo que os pequenos e médios empresários enfoquem unicamente o seu negócio.

Todas as assessorias são importantes, mas deve se destacar somente as três mais importantes: creditícia, contábil e a comercial. Na assessoria creditícia, a *Factoring* ajuda as MPE a determinar as políticas de créditos do seu cliente, como limite de concentração por cliente, formas de pagamento (prazos de venda) etc. A assessoria contábil auxilia, por exemplo, na elaboração de um plano de contas eficiente. Já a assessoria comercial auxilia aos clientes a conferirem preços aos seus produtos de forma adequada com os seus custos de produção, de pessoal, financeiros etc.

Além dos itens comentados anteriormente, o principal benefício do *factoring* para a PME é que ele pode ser uma rápida solução as necessidades de caixa dos seus clientes. Enquanto uma instituição financeira pode levar semanas para conceder um crédito financeiro, as *Factoring* podem adquirir títulos em um só dia.

5. CONCLUSÕES FINAIS

Foram apresentados todos os gastos que envolvem uma operação de *factoring*. Percebeu-se que embora os custos administrativos e financeiros sejam elevados, é possível oferecer as pequenas e médias empresas um fator de compra acessível que dependerá tanto das taxas praticadas no mercado quanto da administração da inadimplência das empresas.

O método proposto para análise do impacto do fator de compra e das taxas cobradas nos títulos adquiridos permite que a *Factoring* possa planejar o lucro desejado, minimizando todos os possíveis riscos de perda na operação de compra de títulos. Quanto maior for o controle dos títulos adquiridos e menor a inadimplência das PME, a taxa do custo com títulos incobráveis tenderá a diminuir, e quanto maior for o capital de terceiros, maiores serão também os gastos financeiros gerados na empresa.

Uma *Factoring* pode ser uma grande parceira das pequenas e médias empresas e por este motivo, os seus dirigentes precisam reduzir ao máximo todos os custos inerentes às suas operações. Para isto, a sua equipe de profissionais deverá ser altamente qualificada e procurar obter conhecimentos atualizados das taxas de juros praticadas no mercado. As empresas de *factoring* têm um papel importante para as pequenas e médias empresas em função da praticidade e da desburocratização na liberação do crédito de compra dos títulos.

AGRADECIMENTOS – A realização deste trabalho foi possível a partir da gentil cessão dos dados pela S.M. Factoring e das discussões estabelecidas com seu *staff*, pelos quais os autores são gratos. Os autores agradecem também à SINFAC e a ANFAC pelos dados estatísticos nacionais e regionais, respectivamente, sobre as factorings. S. M. M. Costa agradece o apoio financeiro concedido pela Fundação Cearense de Amparo à Pesquisa (FUNCAP) na forma de uma bolsa de estudo para o Mestrado em Administração de Pequenos Negócios pela Universidade Estadual do Ceará. F. S. FREIRE agradece o financiamento recebido do Conselho Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (CNPq) para a realização deste trabalho na Universidade Federal do Ceará.

BIBLIOGRAFIA

- FORTUNA, Eduardo, Mercado financeiro: produtos e serviços, Ed. Qualitymark, Rio de Janeiro, 1997.
- GITMAN, *Lawrence J.*, Princípios de administração financeira, São Paulo, Harbra, 1997.
- GONÇALVES, Antônio, A Pequena empresa no Brasil, São Paulo, Ed. da Universidade de São Paulo, 1995.
- LEITE, Luiz Lemos, Factoring no Brasil, Ed. Atlas, São Paulo, 1997.
- NETO, Alexandre Assaf, Administração do capital de giro, São Paulo, Atlas, 1997.
- ROSS, *Stephen A.*, Administração financeira – Corporate Finance, São Paulo, Atlas, 1995.
- SLYWOTZKY, Adrian J. e MORRISON, David J. A estratégia focada no lucro: the profit zone – desvendando os segredos da lucratividade, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1998.