

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**FERNANDO MACHADO WOLF**

**AS PRÁTICAS DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO  
NUMA EMPRESA DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*)**

**Florianópolis**

**2008**

**FERNANDO MACHADO WOLF**

**AS PRÁTICAS DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO  
NUMA EMPRESA DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*)**

**Monografia apresentada como requisito  
de conclusão do curso de Bacharel em  
Ciências Contábeis.  
Orientador: Prof. Dr. Orion Augusto  
Platt Neto**

**Florianópolis  
2008**

**FERNANDO MACHADO WOLF**

**AS PRÁTICAS DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO  
NUMA EMPRESA DE FOMENTO MERCANTIL (*FACTORING*)**

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota final \_\_\_\_\_ atribuída pela banca examinadora constituída pelo professor orientador e membros abaixo mencionados.

Florianópolis, SC, 24 de novembro de 2008.

---

Professora Valdirene Gasparetto, Dra.  
Coordenadora de Monografias do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca examinadora:

---

Professor Orion Augusto Platt Neto, Dr.  
Orientador

---

Professor Vladimir Arthur Fey, M.Sc.  
Membro

---

Professor Guilherme Júlio da Silva, M.Sc.  
Membro Externo

## RESUMO

WOLF, Fernando Machado. **As práticas de análise para concessão de crédito numa empresa de fomento mercantil (*factoring*)**. 2008. 64p. Monografia (Curso de Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

A Contabilidade, entre suas diversas funções, representa um recurso para apoio às decisões de seus usuários. Para isso, a Contabilidade capta, sistematiza e evidencia dados e informações econômico-financeiros e operacionais sobre as entidades, seguindo princípios e outras normas. As informações geradas são apresentadas conforme as finalidades às quais se destinam. Dentre os usuários da Contabilidade, destacam-se nesta pesquisa as empresas de fomento mercantil, conhecidas como *factorings*. Tais entidades colocam à disposição de pequenas e médias empresas serviços como a compra de ativos, permitindo um maior fluxo de recursos. O objetivo deste trabalho foi identificar as práticas de uma empresa de *factoring* na concessão de créditos a empresas, com base em informações contábeis, com vistas a propor aprimoramentos. Foi utilizada a metodologia de pesquisa exploratória e descritiva, apoiada em instrumentos como a revisão bibliográfica, entrevistas e a análise documental. A fundamentação teórica apresenta o Sistema Financeiro Nacional, suas características e entidades, bem como oferece bases ao início da atividade de *factoring*, demonstrando que a atividade não se limita à compra de ativos, abrangendo também a administração de contas a receber, além do apoio à exportação e à compra de matérias-primas. Para tanto, as informações contábeis devem servir de base para a análise da concessão de crédito, como critério de risco e limites. Essas informações contábeis, obtidas por meio dos demonstrativos de publicação obrigatória e outras fontes, podem ser analisadas por meio de técnicas que apresentem a situação econômico-financeira das empresas que, em conjunto com outras informações e em comparação com padrões, podem revelar a condição da empresa analisada. No caso estudado, as informações da empresa MacCred, situada em Criciúma-SC, foram obtidas por meio de entrevistas presenciais e por correio eletrônico. A empresa estudada possui uma carteira de 200 clientes, dentre os quais aproximadamente estão 70 ativos. Para início de operação com a empresa-cliente, a MacCred realiza um cadastro da empresa e de seus sócios, celebrando um “contrato-mãe”, para que a cada operação (compra de ativos) celebrem um aditivo contratual. Para cadastro e controle das operações, a empresa utiliza um programa informatizado, que pode ser configurado conforme os limites de alerta que a *factoring* exigir. Nesta operação, a *factoring* utiliza uma taxa de desconto, chamada fator, calculada conforme a data de vencimento do título. Após a negociação, a *factoring* passa a ser a proprietária do título de crédito futuro, enquanto a cliente tem a sua disposição o valor descontado à vista. Para tanto, a empresa MacCred se utiliza de informações contábeis, mas não utiliza a análise dos demonstrativos contábeis tradicionais (demonstrações financeiras), sendo que cada operação está mais relacionada com o devedor do título do que do proprietário dele. Considerando isso e as demais informações apresentadas neste trabalho, foi possível propor aprimoramentos na abordagem da *factoring*, dentre os quais se destacam: realizar a descrição formalizada por escrito de suas políticas de concessão de crédito; estipular um limite de crédito para cada cliente; e fazer uso mais completo dos recursos apresentados no programa informatizado de gestão.

Palavras-chave: *factoring*. análise de crédito. demonstrativos contábeis.

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1: Resumo das técnicas de análise .....	32
Quadro 2: Síntese do organograma da MacCred .....	35
Quadro 3: Série histórica anual do valor do fator sugerido pela ANFAC .....	41
Quadro 4: Série histórica mensal do ano de 2008 e detalhamento diário no mês de novembro do valor do fator sugerido pela ANFAC .....	42

## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Composição percentual dos clientes da MacCred Fomento Comercial Ltda. Conforme área de atuação .....	36
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANFAC – Associação Nacional de *Factorings*

BACEN – Banco Central do Brasil

CDB – Certificado de Depósito Bancário

CFC – Conselho Federal de Contabilidade

CRM – *Customer relationship management* (Gerenciamento de Relacionamento com Clientes)

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

ESMESC – Escola Superior da Magistratura do Estado de Santa Catarina

FGV – Fundação Getúlio Vargas

FIDC – Fundos de Investimento em Direitos Creditórios

Ltda. – Limitada

NBC T – Normas Brasileiras de Contabilidade – Normas Técnicas

RDB – Recibo de Depósito Bancário

SFN – Sistema Financeiro Nacional

SINFAC-SUL – Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil de Santa Catarina – Regional Sul

SPC – Serviço de Proteção ao Crédito

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	8
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO .....	8
1.2 TEMA E PROBLEMA .....	10
1.3 OBJETIVOS .....	11
<b>1.3.1 Objetivo geral</b> .....	11
<b>1.3.2 Objetivos específicos</b> .....	11
1.4 JUSTIFICATIVA .....	12
1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA .....	13
<b>1.5.1 Classificação da pesquisa</b> .....	13
<b>1.5.2 Descrição dos procedimentos</b> .....	15
1.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA .....	16
1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO .....	17
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	18
2.1 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL .....	18
2.2 EMPRESAS DE <i>FACTORING</i> .....	20
<b>2.2.1 Atividades das empresas de <i>Factoring</i></b> .....	21
<b>2.2.2 Formas de investimento das empresas de <i>Factoring</i></b> .....	23
2.3 ANÁLISE DE DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS .....	24
<b>2.3.1 Demonstrativos contábeis de publicação obrigatória</b> .....	26
<b>2.3.2 Usos e usuários das informações contábeis</b> .....	28
<b>2.3.3 Técnicas e instrumentos de análise dos balanços</b> .....	31
2.4 ANÁLISE DE CONCESSÃO DE CRÉDITO .....	32
<b>3 RESULTADOS DA PESQUISA</b> .....	35
3.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA DE <i>FACTORING</i> ESTUDADA .....	35
3.2 COLETA DE DADOS E ENTREVISTAS .....	36
3.3 DESCRIÇÃO DOS PROCEDIMENTOS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO .....	37
<b>3.3.1 Cadastro</b> .....	<b>38</b>
<b>3.3.2 Operação</b> .....	<b>39</b>
<b>3.3.3 Sistema</b> .....	<b>40</b>
<b>3.3.4 Fator</b> .....	<b>40</b>
3.4 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA APRIMORAMENTO DA ABORDAGEM .....	42
<b>4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES</b> .....	45
4.1 CONCLUSÕES QUANTO AOS OBJETIVOS .....	45

4.2 CONCLUSÕES QUANTO AOS PROCEDIMENTOS ADOTADOS .....	46
4.3 RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS .....	47
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>48</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>51</b>

# 1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo são apresentadas a contextualização do trabalho, o tema e o problema, os objetivos, divididos em geral e específicos, bem como a justificativa, a metodologia, as limitações e a organização do trabalho.

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

A Contabilidade é um importante instrumento que auxilia os gestores na tomada de decisões, além de outras finalidades a que se destina. Ela capta os dados econômico-financeiros, mensurando-os monetariamente, registrando-os e apresentando-os sob forma de relatórios para diversos fins. Estes relatórios dão base ao controle, além de auxiliarem os gestores na verificação de se a empresa está atuando de acordo com os planos traçados.

Utilizando-se dos Princípios Fundamentais de Contabilidade, leis e normas no processo de registro dos atos e fatos praticados por uma entidade, pode-se organizar a junção das demonstrações contábeis que apresentam a situação econômico-financeira aos usuários internos e externos de uma organização. Para se conhecer o valor de uma empresa pode-se utilizar de ferramentas, como uma consultoria que verifique o seu patrimônio, ou seu valor de mercado, mas ainda além, a Contabilidade provê uma forma de análise pro meio das demonstrações contábeis.

Pode-se verificar atualmente uma maior aplicação e divulgação de análises de cocientes, principalmente na análise de balanços de empresas (IUDÍCIBUS, 2008). Para Matarazzo (1992), por meio das demonstrações financeiras pode-se obter uma série de dados sobre a empresa, e a análise consiste em transformar esses dados em informações. Parte deste esforço em obtenção de dados se deve, segundo Iudícibus (2008), pela atividade dos banqueiros, pelo relacionamento entre valores a pagar e a receber em cada empreendimento a fim de determinar os riscos em conceder empréstimos às entidades. A análise das demonstrações faz com que a Contabilidade tenha uma visão mais analítica dos negócios, podendo-se chegar a conclusões econômicas e financeiras por meio de uma análise.

Segundo Matarazzo (1992), a análise das demonstrações quer extrair dados e informações que dêem base a tomada de decisão, e as informações buscadas serão tanto mais precisas quanto maior for o conhecimento do significado de cada conta. Assim sendo, o conteúdo e a forma de apresentação das demonstrações atendem às necessidades de cada gestor, desde que saibam quais informações estão à procura. Desta forma, uma demonstração pode tomar a forma mais adequada àquela necessidade, e não apenas seguir formas estruturais prontas. O analista, de acordo com sua necessidade, se utilizará de índices conhecidos, ou criará índices os mais variados possíveis conforme o objetivo de sua análise (MARION, 2008).

Segundo Assaf Neto (2002): “A análise de balanços visa relatar, com base nas informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada e as tendências futuras.”. Em outras palavras, pela análise de balanços extraem-se informações sobre a posição passada, presente e futura (projetada) de uma empresa.

Tem-se, portanto, que a análise é um elemento de utilidade nas transações que a empresa for fazer como: as operações a prazo de compra e venda de mercadorias; quando for avaliar a eficiência administrativa, por exemplo, a comparação com concorrentes e, por fim, avaliar a situação econômico-financeira.

Por meio dos indicadores pode-se apreciar o nível de endividamento e a estrutura de capitais de uma empresa. Dados como utilização de recursos de terceiros ou dos proprietários, vencimento a longo ou curto prazos demonstram, de certa forma, o risco ao qual a empresa está sujeita. Por exemplo, o uso de capital de terceiros é favorável, principalmente em épocas inflacionárias, no entanto deixa a empresa vulnerável a intempéries (MARION, 2008). Também informações como que tipo de capital utilizado, circulante ou longo prazo, dão base às análises de risco quanto ao investimento.

No entanto, não somente aos gestores as análises de demonstrações são importantes, como também para banqueiros, investidores, agências governamentais, acionistas, gerência e também para outros tipos de credores, como por exemplo, as empresas de fomento mercantil (*factoring*). Atualmente a atividade de *factoring* é uma atividade comercial, também chamada de fomento comercial ou fomento mercantil. Elas não se confundem com bancos e instituições financeiras, pois não estão subordinados ao controle das autoridades monetárias (ANFAC, 2008). As *factorings* não são depositários da poupança pública, mas têm suas atividades baseadas na compra de ativos sob as mais variadas modalidades, mediante preços livremente negociados entre as partes (LEITE, 2007).

Apesar de gozarem de errôneo entendimento perante o público leigo, as empresas de *factoring* tratam na verdade de colocarem a disposição de pequenas e médias empresas serviços, como a compra de ativos, permitindo maior fluxo de recursos na empresa. Por sua definição e obrigação de legislação, tais empresas não fazem intermediação de dinheiro no mercado financeiro, atividade reservada somente a bancos e financeiras, mas sim tratam da compra de direitos oriundos de operações de empresas (FALCÃO 2001).

Este trabalho mostra a ferramenta de avaliação de uma empresa de *factoring* no estado de Santa Catarina, a forma de análise de riscos de investimento, suas políticas de crédito e sugere novas ferramentas que podem ser utilizadas para a empresa estudada.

## 1.2 TEMA E PROBLEMA

Como empresas de *factoring* não funcionam como financeiras ou bancos, mas também prestam um serviço de adiantamento de ativos às empresas, estas devem conduzir sua análise de risco de investimento por meio de alguma formulação. Dado que as demonstrações contábeis apresentam diferentes formatações e que as interpretações podem ser dadas conforme o destinatário da informação e o formatador dos dados, cada investidor utiliza parte da informação que lhe aprouver, conforme os objetivos a que se destina. Para o caso de adiantamento de ativos, da mesma forma a empresa de *factoring* precisa embasar sua decisão no montante a ser negociado, bem como os fatores de compra a praticar na negociação.

A noção ou o conhecimento do risco de crédito está ligado à probabilidade de não recebimento do montante negociado e, conseqüentemente, da perda de um investimento realizado. Desta forma, segundo os riscos apresentados na negociação, normalmente são calculados os juros básicos do negócio (LIMA, 2008).

Frente a estes temas, análise de demonstrações, riscos de crédito e *factoring*, a problemática deste trabalho quer verificar a as práticas de análise para concessão de crédito por uma empresa de *factoring* no Brasil, ou se há informações contábeis não utilizadas ou não apresentadas, permitindo assim melhor avaliar os riscos operacionais e financeiros. A partir da problemática apresentada, foi definida a seguinte questão para pesquisa:

*Quais as práticas adotadas por uma empresa de factoring para concessão de crédito empresarial?*

Com a resposta dessa pergunta, é possível questionar-se também se essas práticas podem ser aprimoradas.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo geral

O objetivo geral deste trabalho é identificar as práticas de uma empresa de *factoring* na análise para concessão de créditos a empresas, com vistas a propor aprimoramentos.

#### 1.3.2 Objetivos específicos

Com vistas a atingir o objetivo geral deste trabalho, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- a) identificar e descrever a política e os critérios adotados pela empresa MacCred Fomento Comercial Ltda. de *factoring* para a concessão de crédito;
- b) identificar e descrever as formas de análise de informações e documentos contábeis realizadas pela empresa estudada; e
- c) apresentar considerações sobre as práticas de concessão de crédito adotadas pela empresa MacCred Fomento Comercial Ltda. e propor novas práticas e/ou aprimoramentos como forma de minimizar os riscos de crédito.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

Este trabalho se justifica pela necessidade de estudo dos parâmetros utilizados pelas empresas de fomento mercantil em suas análises de risco de investimento. Segundo Sartor (2007) existem hoje no Brasil mais de 700 empresas de fomento mercantil filiadas à ANFAC, sendo cada qual responsável por aproximadamente 101 mil pequenas e médias indústrias cada, totalizando 198 bilhões de reais disponibilizados em créditos. Desta forma, este trabalho surge como uma alternativa de avaliação dos procedimentos de concessão de crédito por meio de uma empresa de *factoring*, podendo servir como base a aprimoramento de técnicas e/ou avaliação dos procedimentos hoje adotados.

A análise de demonstrações contábeis tem utilidade por auxiliar a extração de informações úteis para o apoio a diverso tipo de decisões. Por meio de tais demonstrações se pode entender e encontrar as origens e mutações ocorridas com o tempo e decisões tomadas pelos gestores empresariais. Estas decisões terão efeito não apenas em dados numéricos, mas futuramente podem se refletir em condições adversas às empresas na obtenção de crédito e parceiros comerciais.

Cada usuário de informações às analisa conforme seus interesses e objetivos. Os procedimentos internos das empresas de *factoring* não estão descritos na literatura, talvez por se tratar de diferentes análises para cada empresa. De qualquer maneira, as *factorings* investem valores elevados, sob altos riscos, que podem vir a se realizar. Embora os indicadores econômico-financeiros mostrem os resultados das operações da empresa num determinado período de tempo, não há como desconsiderar as tendências futuras de repetição dos resultados.

Com o intuito de minimizar os riscos, empresas de *factoring* podem-se utilizar de ferramentas contábeis já conhecidas, como a análise das demonstrações contábeis e cálculo de índices. No entanto, nenhuma dessas ferramentas foi questionada em sua utilidade e eficácia.

Desta forma, com o objetivo de tornar mais claras as formas de análise e avaliação de risco das *factorings* na compra de ativos de terceiros, este trabalho surge como um apanhado das informações analisadas por empresas de *factoring*, bem como os indicadores buscados por estas empresas na escolha dos investimentos. Estes dados serão úteis para pequenas e médias empresas que queiram buscar uma alternativa à sua situação nas empresas de fomento mercantil, além de dar maior amplitude ao conhecimento técnico utilizado por essas empresas em suas formas de avaliação de riscos. Também serão úteis para a empresa MacCred Fomento

Comercial Ltda. (nomeada a partir deste momento apenas por MacCred), visto que serão apresentados de volta em forma de resposta a esta avaliação feita, com o objetivo de que possam avaliar e aprimorar sua técnica de análise de risco.

Este trabalho ainda se justifica pelo aprendizado que permitiu. Tratando-se de um trabalho de conclusão de curso, em forma de monografia, ele serve como exercício de pesquisa e construção crítica, embasado em conhecimentos teóricos adquiridos no decorrer do curso superior em Contabilidade. Além disso, este trabalho pode dar base a outras pesquisas acadêmicas, permitindo maior aprimoramento no tema e desenvolvimento da área de análise de demonstrações contábeis e *factorings*.

## 1.5 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para que haja evolução no pensamento, faz-se necessário a obtenção do conhecimento por meio da pesquisa. No caso deste trabalho, o conhecimento científico, definido por Lakatos e Marconi (1991) é “o conjunto dos conhecimentos racionais, certos ou prováveis, obtidos metodicamente sistematizados e verificáveis, que fazem referência a objetos de uma mesma natureza.” Somente a busca por mais e novos conhecimentos pode levar ao desenvolvimento intelectual, com a capacidade de avaliar processos, estabelecer relações e conquistar melhores oportunidades. A revisão teórica estabelece suporte analítico aos objetivos e atendimento a questão de pesquisa.

### 1.5.1 Classificação da pesquisa

Esta pesquisa científica caracteriza-se, segundo ao seu objetivo, como uma pesquisa exploratória e descritiva de forma a proporcionar uma visão geral a respeito de um determinado tema, conforme Gil (2002). Conhecer as características e informações de interesse de uma empresa de *factoring* auxiliará na comparação dos riscos inerentes aos investimentos nas empresas. O estudo é exploratório no sentido de possibilitar maior conhecimento sobre a realidade da empresa. Ainda de acordo com Triviños (1987, p. 109):

o investigador parte de uma hipótese e aprofunda seu estudo dentro dos limites da realidade específica, buscando antecedentes, mais conhecimentos para, em seguida, planejar uma investigação descritiva ou do tipo experimental.

Um estudo exploratório/descritivo deve seguir rigorosamente a metodologia científica, apoiando-se na revisão bibliográfica, nas técnicas de entrevistas, de observação e análise documental. São informações que conduzem o investigador a alcançar os resultados desejados no desenvolvimento da investigação. Para Trivinõs (1987, p. 110), “o estudo descritivo pretende descrever com exatidão os fatos de determinada realidade”. Para Lakatos e Marconi (1991), tanto os métodos como as técnicas devem se adequar ao problema a ser estudado e, a pergunta de pesquisa que precisa ser respondida e ao tipo de informações com as quais se vai entrar em contato. O procedimento para tanto é a pesquisa documental e o estudo de caso, visto que esta se caracteriza principalmente pelo estudo concentrado de um único caso (BEUREN, 2008), como neste da empresa MacCred. Esse trabalho se desenvolveu a partir da aplicação de entrevistas, elaboradas e aplicadas como técnica semi-estruturada. Essa forma de coleta de dados primários corresponde a uma amostra intencional, por critérios de representatividade, participação e escala de poder na organização.

Para exame das respostas é utilizada a pesquisa documental. Segundo Gil (2002, p.45):

assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser re-elaborados de acordo com os objetos da pesquisa. A pesquisa documental utiliza fontes diversificadas e dispersas.

Segundo Lima (2004) “a pesquisa documental pressupõe o exame ou o reexame de materiais que ainda não receberam qualquer tratamento analítico, no objetivo de fundamentar interpretações novas ou complementares sobre o que está sendo investigado”. Referindo-se à importância metodológica da pesquisa documental, Bardin (2004, p. 45) afirma que

apelar para [...] instrumentos de investigação laboriosa dos documentos é situar-se ao lado daqueles que, [...] querem dizer não à ilusão da transparência” dos fatos sociais, recusando ou tentando afastar os perigos da compreensão espontânea. É igualmente “tornar-se desconfiado” relativamente aos pressupostos, lutar contra a evidência do saber subjetivo, destruir a intuição em proveito do “construído”[...] É ainda dizer não a leitura simples do real, sempre sedutora, forjar conceitos operatórios de hipóteses, definir planos experimentais ou de investigação.

Segundo Fachin (2003, p. 136) a “pesquisa documental corresponde a toda informação de forma oral, escrita ou visualizada”. O procedimento conduz à coleta, classificação, seleção difusa e utilização de informações. São consideradas também as

técnicas e os métodos mais adequados à busca e identificação da informação. Para pesquisa documental, considera-se documento qualquer informação sob a forma de textos, imagens, sons, e outros.

A abordagem ao problema é quantitativa e qualitativa. Primeiro porque são analisados dados contábeis das empresas, como valores de informativos contábeis, e segundo porque esses dados são analisados qualitativamente, conforme parâmetros próprios da empresa em sua política de investimentos.

O método qualitativo, largamente utilizado em estudos de caso, procura aprofundar mais a compreensão dos fatos do que simplesmente mensurá-los, conforme Lazzarini (1995). Para Yin (1993), o estudo de caso se aplica satisfatoriamente no campo das Ciências Sociais e Ciências Sociais Aplicadas. Alasutari (1995) destaca que a análise qualitativa não se fundamenta apenas nas relações estatísticas entre as variáveis. O raciocínio e a argumentação na análise qualitativa são embasados na variedade de técnicas usadas no modo qualitativo, como nas entrevistas formais e informais, técnicas de observação de campo, análise de histórico entre outras. (VIEIRA, 1997).

Embora o método qualitativo seja predominante, ainda assim é possível a utilização de procedimentos da análise quantitativa, como suporte ao melhor entendimento da problemática levantada. Martin (1990, p. 31) argumenta que os métodos qualitativo e quantitativo constituem uma falsa dicotomia:

é essencial conceituar o método qualitativo e o método quantitativo não como uma dicotomia, mas como um continuum, como um método misto, representado um ponto intermediário da escala.

Os estudos de caso são freqüentemente utilizados em situações novas, pouco disponibilizadas em informações, com contados breves e diferenciados (BRYMAN, 1989). O desenho metodológico traçado para este estudo de caso exploratório/descritivo está, portanto, fundamentado no método qualitativo, bem como no método quantitativo.

### **1.5.2 Descrição dos procedimentos**

Para a consecução dos objetivos já enumerados, foi realizada uma pesquisa bibliográfica a respeito do tema *factoring* e concessão de crédito. Além disso, é importante que a revisão aborde pontos a respeito de demonstrações contábeis. São também pesquisados,

por meio de entrevista pessoal, com o diretor-sócio da empresa, os aspectos inerentes a empresa estudada, como sua estrutura de funcionamento e critérios de concessão de crédito, dentre outros. Por fim, os dados da revisão bibliográfica embasaram a discussão das políticas da empresa na concessão de créditos, de forma a propor aprimoramentos e/ou novas práticas.

A coleta dos dados teve início em outubro de 2008, e as entrevistas foram aplicadas pessoalmente, por telefone e por meio de correio eletrônico, somando um total de seis entrevistas.

As etapas segundo as quais este trabalho foi desenvolvido foram:

- a) estudo do tema a ser tratado, identificação de questão de pesquisa, estabelecimento dos objetivos, tema e problema;
- b) pesquisa bibliográfica aprofundada para embasamento à revisão;
- c) entrevistas com representantes da empresa estudada, para coleta dos resultados;
- d) apresentação de considerações sobre os dados e conformação dos dados coletados nas entrevistas;
- e) redação das considerações a respeito das práticas em comparação com o embasamento teórico, apresentando propostas para aprimoramento das questões; e
- f) redação do relatório final da monografia.

## 1.6 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

É importante demonstrar que este trabalho de pesquisa está limitado dentro dos objetivos aos quais se destina. A primeira limitação é inerente ao procedimento de pesquisa que é o estudo de caso, o que limita a apenas uma situação. Também a abordagem qualitativa limita esta pesquisa, visto que se restringe aos instrumentos de análise apresentados pela empresa estudada.

Outra limitação é referente a veracidade ideológica presumida da empresa, ou seja, parte-se do pressuposto de que os dados informados pela empresa MacCred são verdadeiros e correspondem a realidade. Esta pesquisa também está limitada no tempo, sendo objetivo de relatar conclusões específicas para o caso da empresa MacCred, nesta data.

Aplica-se ainda a limitação deste trabalho devido às informações financeiras nem sempre serem facilmente informadas a terceiros, este trabalho pode ficar limitado a um

numero reduzido de empresas. Também é prudente ter em conta que nem todas as empresas de pequeno e médio porte que recorrem a operações com *factorings* têm suas demonstrações condizentes com a realidade econômico-financeira, sendo que as demonstrações contábeis servem apenas para cumprir as exigências legais.

## 1.7 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho está organizado em capítulos, onde o primeiro apresenta a contextualização, o tema e problema estudados, bem como os objetivos geral e específicos, a justificativa e a metodologia utilizada, além das limitações inerentes ao tipo de pesquisa.

No segundo capítulo é apresentada a fundamentação teórica que dá base ao trabalho, apresentando especificamente dados sobre o Sistema Financeiro Nacional, as empresas de *factoring*, os demonstrativos contábeis e sobre a concessão de crédito. No terceiro capítulo são apresentados os resultados da pesquisa, sendo mostrados os dados da empresa estudada, as entrevistas e os procedimentos adotados, além de breves considerações e recomendações acerca da abordagem.

No quarto capítulo são apresentadas as conclusões quanto aos objetivos e recomendações para trabalhos futuros, seguidos das referências e anexos.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo são apresentados alguns conceitos básicos necessários para a compreensão do tema, além de apresentar a pesquisa bibliográfica que embasa este trabalho. É abordada a estrutura do Sistema Financeiro Nacional, as empresas de *factoring*, a análise dos demonstrativos contábeis, e a análise de concessão de crédito.

### 2.1 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional (SNF) foi construído com base num extenso conjunto de leis, e inspirado no modelo norte americano (NIYAMA e GOMES, 2006), e é constituído de vários tipos de instituições financeiras governamentais e privadas, incluindo bancos múltiplos, bancos comerciais, bancos de investimento e poupança e associações de empréstimos, assim como outras instituições autorizadas pelo Banco Central (BACEN) para operar como corretoras e empresas de arrendamento mercantil (CVM, 2008). Dentro do setor público, o governo federal do Brasil detém o controle de alguns bancos comerciais e outras instituições financeiras, como o Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Estes garantem grande parte dos investimentos feitos em financiamento imobiliário, empréstimos agrícolas e desenvolvimento privado e social. Além destas, o governo detém o controle das instituições de controle e regulamentação, como o Banco Central do Brasil, o Conselho Monetário Nacional e a Comissão de Valores Mobiliários (BACEN, 2008).

Já no setor privado, as principais instituições financeiras bancárias privadas são os bancos múltiplos, bancos comerciais e cooperativas de crédito, como os bancos Itau, Bradesco, HSBC, dentre tantos outros. Existem também as instituições financeiras não bancárias (ou não monetárias), como os bancos de investimento, bancos de desenvolvimento e sociedades de arrendamento mercantil (NIYAMA e GOMES, 2006).

Segundo Niyama e Gomes (2006, p. 3), este modelo prega que cada segmento é identificado de acordo com o objetivo da destinação dos recursos captados, quais sejam:

- a) crédito de curto e curtíssimo prazos: Bancos Comerciais, Caixa Econômica Federal, Cooperativas de Crédito e Bancos Múltiplos com carteira comercial;

- b) crédito de médio e longo prazos: Bancos de Investimento, Bancos de Desenvolvimento, Caixa Econômica Federal e Bancos Múltiplos com carteira de investimento ou desenvolvimento;
- c) crédito ao consumidor: Sociedades de crédito, Financiamento e Investimento (“Financeiras”) e Bancos Múltiplos com carteira de crédito, financiamento e investimento;
- d) crédito habitacional: Caixa Econômica Federal, Associações de Poupança e Empréstimo, Companhias Hipotecárias, Sociedades de Crédito Imobiliário e Bancos Múltiplos com carteira de crédito imobiliário;
- e) intermediação de títulos e valores mobiliários: Sociedades Corretoras e Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários, Bancos de Investimentos e Bancos Múltiplos com carteira de investimento; e
- f) arrendamento mercantil: Sociedades de Arrendamento Mercantil e Bancos Múltiplos com carteira de arrendamento mercantil.

Dentro das atividades destas empresas constam como operações ativas, ou seja, as principais, o financiamento de bens e serviços a pessoas físicas e jurídicas, financiamento de capital de giro, depósitos interfinanceiros, poupança, arrendamento mercantil e crédito rural, dentre outros (NIYAMA e GOMES, 2006).

Importante lembrar que outras entidades também são detentoras de parte significativa de recursos, próprios ou do público, e que são, em geral, especializadas em determinados segmentos e têm crescente representatividade no âmbito do SFN. Mesmo não tendo direta participação no processo de intermediação financeira ou de distribuição de títulos e valores mobiliários, Niyama e Gomes (2006) nomeiam as seguintes entidades:

- a) seguradoras
- b) companhias de capitalização
- c) entidades fechadas e abertas de previdência privada
- d) consórcios
- e) companhias hipotecárias
- f) agências de fomento
- g) sociedades de crédito ao microempreendedor; e
- h) empresas de *factoring*.

Desta forma, as empresas de *factoring* estão inseridas no SFN, apresentando alternativas de fomento e compra de ativos de pequenas e micro empresas, representando importante serviço de estímulo a este grupo. Segundo Falcão (2001), por sua definição e filosofia operacional, as empresas de *factoring* não podem fazer a intermediação de dinheiro no mercado financeiro. São empresas comerciais de atividade complexa que conjugam prestação de serviços com compra de direitos. Dependem fundamentalmente de seus recursos próprios e na administração eficiente do seu passivo. O *factoring* é uma atividade complexa, cujo fundamento é a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática financeira, de estratégia operacional e de contabilidade, para exercer suas funções de parceiros dos clientes (FALCÃO, 2001).

Corroborar a interpretação de que as *factoring* não são empresas bancárias, a listagem das instituições que devem obrigatoriamente seguir as normas e procedimentos estabelecidos pelo Plano Contábil do Sistema Financeiro Nacional, onde não constam as empresas de *factoring* (NIYAMA e GOMES, 2006).

## 2.2 EMPRESAS DE *FACTORING*

Há registros de empresas de fomento com funções semelhantes às atuais desde os anos 1200 a.C., na Península Ibérica, onde os fenícios dominavam as relações comerciais (LEITE, 2007). Segundo o mesmo autor (2007), as antigas *factoria* eram centros comerciais de trocas, e que com a presença física dos agentes do mercado, tinham seu risco reduzido nas relações comerciais.

Também os romanos recorreram ao auxílio do *factor*, que era normalmente um comerciante bem sucedido e conhecido, que era responsável pelos comerciantes de certas regiões, promovendo o comércio local e realizando cobranças, sendo para isso remunerado (LEITE, 2007).

Na época dos grandes descobrimentos então, surgem novamente as instituições *factoria*, que eram os empórios e armazéns de mercadorias, que concentravam as trocas entre os mercados das metrópoles e as colônias e vizinhos produtores. Os administradores (*factors*) não apenas administravam os estoques dos produtos, mas também garantiam os pagamentos, atraindo cada vez mais industriais que desejavam ampliar seus negócios. (LEITE, 2007).

Nestas relações vigorava a confiança, como uma parceria de negócios, sendo que o *factor* tomava cada vez mais força e representatividade nas negociações, que veio mais adiante a substituir o comprador, pagando a vista os fornecedores o valor das vendas efetuadas antes mesmo de haver cobrado dos compradores. Isto deu mais liquidez ao mercado, sendo que o *factor* negociava com produtos, mas com interesse nos direitos de cobrança que tinha (LEITE, 2007). Ai surge sua importância como um fornecedor de recursos, e não apenas como comerciante.

Segundo Sartor (2007), R\$ 198 bilhões foram disponibilizados em 2007 em créditos por meio das empresas de *factoring*, de um total de R\$ 750 bilhões oferecido em conjunto com os bancos comerciais. Portanto as empresas deste ramo foram responsáveis por

aproximadamente 27% da oferta de crédito. Crédito este com menores custos e maior celeridade, que atende às empresas que os bancos jamais atenderiam (SARTOR, 2007).

Tamanha procura está baseada na necessidade das empresas em buscarem novas alternativas, novas tecnologias e a conquistar novos mercados. As sociedades de fomento mercantil, profissionalmente administradas, prestam importantes serviços às pequenas e médias indústrias, assessorando-as na compra de matéria-prima, na avaliação de riscos, no acompanhamento de contas a receber e a pagar, na administração do fluxo de caixa, no orçamento de custos, na análise de novos produtos, no desenvolvimento mercadológico e no acompanhamento da atividade dos compradores finais, que são os devedores da operação (FALCÃO, 2001).

Diante da situação econômica mundial, e em especial das dificuldades que atravessa o Brasil, é oportuno lembrar que as *factorings* são mecanismos genuinamente da iniciativa privada, independente do governo, que podem contribuir decisivamente para o desenvolvimento econômico, a modernização tecnológica do parque industrial brasileiro, o aumento da produção e a geração de mão-de-obra. A própria atividade de fomento desenvolvida pelas empresas de *factoring*, tem por objetivo priorizar a produção (FALCÃO, 2001).

Entretanto, ainda existe uma parcela da sociedade brasileira que associa o *factoring* às práticas vulgarmente conhecidas como agiotagem. Segundo Falcão (2001), também, em outros países, ocorreu o mesmo fenômeno, na implantação do *factoring*, por ignorância e má informação.

### **2.2.1 Atividades das empresas de *Factoring***

A empresa de *factoring* tem que colocar à disposição de sua clientela uma série de serviços não-creditícios. Esse conjunto de serviços que devem ser prestados é seguido do fornecimento do capital necessário ao giro dos negócios da empresa-cliente por meio da compra dos direitos resultantes de suas vendas mercantis a prazo. Segundo Falcão (2001), o *factoring* é uma atividade comercial mista atípica, resumindo-se na equação de prestação de serviços mais a compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis. Portanto a atividade da *factoring* é fomento mercantil, porque expande os ativos de seus

clientes, aumenta-lhes as vendas, elimina seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas à vista.

Segundo Leite (2007), os benefícios da utilização do *factoring* devem significar para a empresa-cliente: maior concentração em suas atividades de produção, menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades de rotina, segurança no recebimento de suas vendas, orientação empresarial e acesso ao crédito pela oportunidade de negociar os direitos de suas vendas sem necessidade de reciprocidade e outras exigências.

Empresas de *factoring* fazem a compra definitiva de ativos representados por títulos de créditos a receber (duplicatas) a preço certo. Há assunção de riscos e não há retorno (direito de regresso). Além disso, é fundamental à empresa de *factoring* colocar à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios com remuneração já incluída na formação do preço de compra dos ativos. As empresas se tornam deste modo como parceiros dos clientes, atuando em conjunto com uma carteira reduzida de empresas.

Dessa forma, a atividade das empresas de *factoring* vem se consolidando no mercado brasileiro, sob esses dois focos de atuação: prestação de serviços e compra de recebíveis. Entretanto, segundo Dodl (2006), “o fornecimento de capital de giro é a necessidade mais premente para as empresas clientes, pois é na sua deficiência que ficam evidentes os efeitos negativos do desempenho do negócio”. Mas, ainda segundo a mesma autora (2006), a longo prazo é que está o diferencial do serviço que as *factorings* podem prestar.

O funcionamento das empresas de *factoring* está regulado por meio de um complexo balizamento, conforme apresenta Leite (2007). Basicamente o fomento mercantil é uma atividade regida pelos princípios de direito mercantil. O mesmo autor (2007) considera como fomento mercantil “a prestação, em bases contínuas, de serviços de apoio, conjugada com a compra de créditos de empresas decorrentes de suas vendas mercantis ou da prestação de serviços, realizadas a prazo”. O termo fomento mercantil surgiu pela primeira vez em legislação na Instrução Normativa nº 16, de 10/12/1986, do Departamento Nacional de Registro do Comércio, dispensando a aprovação prévia do Banco Central para o arquivamento de atos constitutivos de empresas de fomento mercantil (LEITE, 2007). Após isso, o Banco Central reconheceu ser o fomento mercantil- *factoring*, atividade mercantil mista atípica que consiste na prestação de serviços conjugada com a aquisição de direitos creditórios ou créditos mercantis.

Por meio da Resolução nº 2.144, de 22/2/1995, o Conselho Monetário Nacional, reconhece definitivamente a tipicidade jurídica própria e delimita nitidamente a área de atuação da sociedade de fomento mercantil que não pode ser confundida com a das

instituições financeiras, autorizadas a funcionar pelo BACEN, e logo em seguida, a Circular nº 2.715, de 28/8/1996, do BACEN, permite às instituições financeiras a realização de operações de crédito com empresas de fomento mercantil. Quanto aos aspectos operacionais, a maior parte de suas atividades está regulamentada pelo do Código Civil (Lei nº 10.406 de 10/1/2002).

### **2.2.2 Formas de investimento das empresas de *Factoring***

Atualmente a atividade de *factoring* é uma atividade comercial, também chamada de fomento comercial ou fomento mercantil. Elas não se confundem com bancos e instituições financeiras, pois não estão subordinados ao controle das autoridades monetárias. As *factorings* não são depositários da poupança pública, mas têm suas atividades baseadas na compra de ativos sob as mais variadas modalidades, mediante preços livremente negociados entre as partes.

Segundo Leite (2007), a *factoring* no Brasil atua hoje dentro das seguintes modalidades:

- a) Convencional: pela compra de direitos creditórios ou ativos, oriundos de vendas mercantis a prazo. Há neste caso, assunção dos riscos;
- b) *Maturity*: idêntica ao convencional, diferenciando-se apenas pelo envio direto dos títulos, sem notificação ao devedor. Os títulos são liquidados no vencimento;
- c) *Trustee*: é a administração de todas as contas do cliente, que passa a trabalhar com caixa zero, otimizando sua capacidade financeira;
- d) Exportação: é o retorno às origens históricas do fomento, onde a *factoring* irá comercializar no exterior os bens produzidos pelo segmento das pequenas e médias empresas.

Em resumo, pode-se dizer que os bancos captam e emprestam dinheiro, enquanto que as companhias de *factoring* prestam serviços e compram direitos (LEITE, 2007). A *factoring* é um mecanismo econômico útil e produtivo, dando liquidez ao mercado e atendendo um cem número de clientes, desde as pequenas às médias empresas.

Para tanto, a empresa de *factoring* somente poderá adquirir direitos de seu cliente quando regularmente contratadas as partes. O Contrato de Fomento Mercantil, também denominados de “Contrato-Mãe”, é o contrato principal firmado entre a empresa de *factoring*

e seu cliente, em que se encontram todas as normas e condições, bem como as relações de negócios entre as partes (AJBESZUC, 1996). O contrato de *factoring* consta na aquisição, por uma empresa especializada, de créditos faturados pelo cliente, seja em comércio, indústria ou prestação de serviços, onde se transferem todos os direitos creditórios do cliente. Esta transferência é dada por meio de endosso pleno, o que, dependendo do fator de compra negociado e acordado contratualmente, será com ou sem direito de regresso.

Os contratos de fomento são uma alternativa às pequenas e médias empresas para manter a sobrevivência no ambiente competitivo atual. No entanto, para as *factoring*, existe a possibilidade de contratos maiores, em que a própria *factoring* atua no ambiente da empresa, como um gestor financeiro. Isto se deve ao fato de que a *factoring* investe dinheiro numa empresa e precisa ter a garantia de que este valor está sendo investido devidamente nas atividades de produção, que gerará produtos para venda e, conseqüentemente, duplicatas mercantis. Nestes casos é comum a empresa de *factoring* indicar um funcionário de sua confiança para acompanhar a rotina diária da empresa, evitando pagamentos indevidos com os recursos ali investidos. O interesse da *factoring*, além do lucro auferido nas transações, é a recuperação da empresa investida.

### 2.3 ANÁLISE DE DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS

A Lei das Sociedades por Ações estabelece que no fim de cada exercício social, normalmente de acordo com o calendário civil, a empresa deve apresentar, com base na escrituração contábil registrada, uma série de demonstrações contábeis. Complementar a esta norma, a legislação do Imposto de Renda reitera essa obrigatoriedade (IUDÍCIBUS, 2008; FABRETTI, 2007). Tais demonstrações foram inclusive matéria de regulamentação pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), quando da publicação de suas resoluções, e mais especificamente, da Resolução nº 1.1.21/2008, que aprova a NBC T 1 (Estrutura conceitual para a elaboração e apresentação das demonstrações contábeis).

Tendo em vista que as demonstrações contábeis apresentam os principais elementos econômico-financeiros de forma resumida, quando são publicadas, é a eles que se recorre quando se quer conhecer a situação patrimonial da entidade. Como os elementos são apresentados sinteticamente, há necessidade de aplicação da técnica contábil denominada análise das demonstrações contábeis. Franco (1992) define analisar como:

transformar as demonstrações contábeis em partes de forma que melhor se interprete os seus elementos. Interessa conhecer primordialmente dois aspectos do patrimônio, quais sejam, o econômico e o financeiro. A situação econômica diz como a empresa está em relação a seus compromissos financeiros.

A análise das demonstrações não pode ser feita tendo seus elementos tomados isoladamente, mas em seu conjunto e comparados com as demais entidades do setor. É necessário, pois, que se estude ou consulte as empresas que exercem atividades semelhantes para que se possa fazer comparações. Também estudar as relações existentes entre os diversos elementos encontrados e as relações entre elas. Conforme Franco (1992):

a Contabilidade não se resume no registro dos fatos contábeis, que é função da escrituração. As funções contábeis vão além do simples registro dos fatos, procurando suas causas e dando-lhes interpretação. A determinação das causas dos fenômenos contábeis é função de análise. Conhecidas essas causas podemos dar interpretação aos fatos.

Sobre a importância do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício, diz o mesmo autor (1992) que representam a situação estática e dinâmica do patrimônio, e constituem a síntese dos efeitos dos fatos contábeis sobre a composição e as variações patrimoniais. Para determinar que causas produziram aqueles efeitos, tem-se a necessidade de socorrer-se na análise e interpretação dos fenômenos ocorridos.

Para Franco (1992) a análise dos fenômenos patrimoniais entende-se não apenas a decomposição dos componentes do patrimônio e de suas variações, mas a comparação das partes com o conjunto e também entre si e enumera os processos de análise:

- a) decomposição dos fenômenos patrimoniais em seus elementos mais simples e irreduzíveis (análise propriamente dita);
- b) determinação da percentagem de cada conta ou grupo de contas em relação ao seu conjunto (coeficientes), chamada por alguns de análise vertical;
- c) estabelecimento da relação entre componentes de um mesmo conjunto (quocientes);
- d) comparação entre componentes do conjunto em sucessivos períodos (índices), chamada por alguns de análise horizontal; e
- e) comparação entre componentes de um universo de conjuntos, para determinação de padrões.

Conforme Blatt (2001) as demonstrações contábeis comunicam fatos importantes sobre as entidades e os usuários destas demonstrações baseiam-se nestes elementos para

tomar importantes decisões. Estas decisões podem ter efeitos sobre a economia como um todo ou restringir-se a apenas um investidor, dependendo se quem tomou a decisão, se está no ambiente interno da entidade, um diretor decidindo sobre uma nova fábrica, ou a compra de ações na bolsa, caso do usuário pertencer ao ambiente externo. Confiabilidade e utilidade são essenciais para uma tomada de decisão bem estruturada. Para isso as demonstrações contábeis devem ser tanto confiáveis quanto úteis para a tomada de decisões.

São dois os fatores importantes à análise de balanços: a qualidade das informações e o volume de informações disponibilizadas a quem for analisar. Os relatórios contábeis, segundo Assaf Neto (2002), distinguem-se em obrigatórios e não obrigatórios:

- a) os relatórios obrigatórios são aqueles definidos pela legislação societária, sendo mais conhecidos por demonstrações contábeis ou financeiras, como o balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício, demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados ou demonstração das mutações do patrimônio líquido e demonstração das origens e aplicações de recursos, e
- b) os relatórios não obrigatórios não fazem parte da estrutura básica das demonstrações contábeis que devem ser elaboradas para efeitos de divulgação, sendo normalmente destinados ao uso gerencial interno, como fluxos de caixa e projeções de vendas.

Conforme Matarazzo (1992, p. 98), “Embora autores e profissionais de análise de balanço tenham alguns pontos em comum quanto aos principais índices de que se valem, existem algumas diferenças em suas análises.”

Cada autor apresenta um conjunto de índices próprio. Mas praticamente todos incluem índices como: Participação de Capitais de Terceiros, Liquidez Corrente e Rentabilidade do Patrimônio Líquido. Outros índices como: Composição do Endividamento, Liquidez Seca, Rentabilidade do Ativo, Margem Líquida de Lucro, não fazem parte dos modelos de análise. Segundo Matarazzo (1992), mesmo índices comuns apresentam pequenas diferenças de fórmula. A quantidade de índices pode ser reduzida de acordo com o interesse do usuário.

### **2.3.1 Demonstrativos contábeis de publicação obrigatória**

Segundo Marion (2008), existe um grande número de relatórios contábeis, dentre os quais se destacam os obrigatórios pela Lei nº 11.638/2007, que alterou a Lei nº 6.404/1976,

também chamados de demonstrações financeiras ou contábeis, quais sejam: balanço patrimonial, demonstração dos resultados do exercício, demonstração dos lucros e prejuízos acumulados, demonstração do fluxo de caixa, demonstração do valor adicionado, para as empresas sociedades anônimas. Também é extensiva esta obrigação às sociedades por quotas de responsabilidade (Ltda.), que devem seguir parte dos dispositivos desta Lei, embora não seja necessário a publicação das demonstrações financeiras (IUDICIBUS, 2008).

O balanço patrimonial deve ser estruturado de acordo com o disposto na Lei das sociedades por ações, seguindo também os princípios fundamentais da Contabilidade e as normas brasileiras de Contabilidade. É composto por três grandes grupos de contas: ativo, passivo e patrimônio líquido, onde cada grupo possui características semelhantes. De acordo com Marion (2008), é este o mais importante relatório gerado pela contabilidade, onde se pode identificar a condição financeira e econômica da empresa na data de sua publicação.

A demonstração do resultado do exercício é conceituada por Iudicibus (2008), como a apresentação em forma resumida de todas as operações realizadas pela empresa em determinado período de tempo, demonstrada em um modelo que apresenta o resultado financeiro líquido do período. Já a demonstração dos lucros e prejuízos acumulados objetiva demonstrar a movimentação ocorrida na conta de lucros e prejuízos acumulados, referente ao saldo ainda não distribuído aos sócios ou acionistas e demonstrando os eventos que modificaram o seu saldo, além de informações complementares de dividendos por ação de capital realizado.

A demonstração de fluxo de caixa passou a ser um relatório obrigatório pela contabilidade para todas as sociedades de capital aberto ou com patrimônio líquido superior a R\$ 2 milhões, a partir da entrada em vigor da Lei nº 11.638/2007. De forma condensada, esta demonstração indica a origem de todo o dinheiro que entrou no caixa em determinado período e, ainda, o resultado do fluxo financeiro. Assim como a demonstração de resultados de exercícios, é uma demonstração dinâmica e também está contida no balanço patrimonial. A demonstração do fluxo de caixa irá indicar quais foram às saídas e entradas de dinheiro no caixa durante o período e o resultado desse fluxo.

De forma semelhante, e baseada na mesma Lei nº 11.638/2007, a demonstração do valor adicionado é o informe contábil que evidencia, de forma sintética, os valores correspondentes à formação da riqueza gerada pela empresa em determinado período e sua respectiva distribuição. A riqueza gerada pela empresa, medida no conceito de valor adicionado, é calculada a partir da diferença entre o valor de sua produção e o dos bens e serviços produzidos por terceiros utilizados no processo de produção da empresa.

### 2.3.2 Usos e usuários das informações contábeis

O objetivo da análise das demonstrações contábeis está ligado com a obtenção das informações, tornando-as úteis para o auxílio da tomada de decisão, por meio de técnicas específicas. Para proporcionar uma análise é necessário compreender as demonstrações contábeis e seus usuários. Entretanto, a decisão sobre quais informações serão ou não úteis para auxiliar a tomada de decisão não é fácil (IUDICIBUS, 2004)

De início, cabe lembrar que para a obtenção de qualquer informação, é necessário que se saiba o que se pretende com a análise. Para Matarazzo (1992, p. 32) “o diagnóstico de uma empresa quase sempre começa com uma rigorosa Análise de Balanços, cuja finalidade é determinar quais são os pontos críticos e permitir, de imediato, apresentar um esboço das prioridades para a solução dos seus problemas”. Também é necessário saber a quem se destina esta análise, o período que deseja analisar e, por fim, quais os métodos utilizados, a confiabilidade, a validade e a profundidade da análise para emitir a solução e proceder a análise.

O investidor que tenha interesse em aplicar seus recursos de forma a minimizar seu risco deverá estar atento às informações que podem ser extraídas dos demonstrativos contábeis. Sobre os usos e usuários dessas informações, diz Matarazzo (1992, p.33):

a análise de Balanços permite uma visão da estratégia e dos planos da empresa analisada; permite estimar o seu futuro, suas limitações e suas potencialidades. É de primordial importância, portanto, para todos que pretendam relacionar-se com uma empresa, quer como fornecedores, financiadores, acionistas e até como empregados. A procura de um bom emprego deveria começar com a análise financeira da empresa. O que adianta um alto salário se as perspectivas da empresa não são boas.

É possível por meio da análise das demonstrações contábeis atender, segundo Matarazzo (1992) os seguintes usuários:

- a) fornecedores: os fornecedores precisam conhecer a capacidade de solvência de seus clientes. Quem fornece alguma coisa precisa saber se pode contar com o recebimento no prazo convencionado. Esta análise é tanto mais simples quanto cada cliente representa da totalidade da clientela. Uma empresa com poucos clientes terá que fazer uma seleção mais criteriosa. Por outro lado uma grande loja

do comércio não pode fazer uma avaliação muito acurada de cada um de seus milhares de consumidores;

- b) clientes: clientes que dependem de poucos fornecedores precisam ter certeza que o fluxo de matéria-prima continuará sendo suprido. O consumidor deveria analisar quais fornecedores proporcionariam maior segurança;
- c) bancos comerciais e de investimentos: bancos comerciais e de investimentos estão entre os grandes usuários da análise de balanços, basta lembrar que foi por iniciativa do *Federal Reserve Board* no início do século XX, que os balanços passaram a ser exigidos pelos bancos. Os bancos comerciais concedem crédito em curto prazo e mantêm relacionamento ao longo do tempo, e, embora a análise dê maior ênfase ao curto prazo, não relega os pontos de longo prazo. Os bancos de investimentos concedem financiamentos a um número menor de clientes e a um prazo mais longo, neste caso o financiamento depende da situação futura do cliente;
- d) sociedades de crédito imobiliário: sociedades de crédito imobiliário concedem financiamento a construtoras por prazos superiores a um ano, ficando a um meio termo entre um banco comercial e um banco de investimentos. As sociedades de crédito, financiamentos e investimentos concedem crédito diretamente aos consumidores. As lojas que vendem para seus clientes são avalistas destes empréstimos e, para isso, as sociedades precisam conhecer a competência e a capacidade destas para conceder tais linhas de crédito;
- e) corretoras de valores e público investidor: as corretoras de valores e o público investidor procuram ações com que possam visualizar lucros futuros. As corretoras preocupam-se principalmente com a rentabilidade das empresas. A liquidez interessa como questão de sobrevivência, ou seja, a empresa precisa de liquidez para continuar suas operações; e
- f) concorrentes: a análise dos concorrentes serve para conhecer a situação das empresas do setor, decisões como lançar novos produtos, ampliar instalações, saber qual sua situação frente a seus concorrentes e como se situa com relação à liquidez e rentabilidade.

Podem-se associar aos usuários como bancos comerciais e de investimento as empresas de *factoring*, na medida em que também podem utilizar-se de análises de demonstrações contábeis para avaliar riscos de investimento. No entanto, não foram citadas pelo autor em sua obra.

A análise de balanços, segundo Matarazzo (1992) é para os administradores da empresa, instrumento complementar para a tomada de decisões, que poderá fornecer subsídios importantes sobre a rentabilidade e liquidez da empresa na atualidade em comparação com balanços orçados. Ainda segundo o mesmo autor (1992) o acompanhamento de clientes e fornecedores das empresas por meio da análise de balanços é feita para previsão de possíveis insolvências. Algumas empresas dependem de fornecimento de insumos de poucos fornecedores e precisa acompanhar a situação de cada um deles como prevenção, e se necessário buscar novas empresas como eventuais supridoras.

Já Iudicibus (2004), entende que os usuários da Contabilidade e suas necessidades são os seguintes:

- a) acionistas minoritários: interesse em fluxo regular de dividendos;
- b) acionistas majoritários: interesse em fluxo de dividendos, valor de mercado da ação e lucro por ação;
- c) acionistas preferenciais: interesse em fluxo de dividendos mínimos ou fixos;
- d) financiadores em geral: interesse em geração de fluxos de caixa futuros suficientes para receber de volta o capital mais o juros, com segurança;
- e) entidades governamentais: interesse no valor adicionado, produtividade e lucro tributável;
- f) empregados: interesse em fluxo de caixa futuro capaz de assegurar bons aumentos ou manutenção de salários, com segurança, liquidez; e
- g) média e alta administrações: retorno sobre o ativo, retorno sobre patrimônio líquido, situação de liquidez e endividamento confortáveis.

Conforme observado, existem vários tipos de usuários da Contabilidade, onde cada usuário utiliza informações que foram pertinentes às suas necessidades. Às empresas interessa saber como está sua condição financeira, prazos e estrutura operacional, para conseguir projetar o futuro com maior segurança, e menor margem de erro, auxiliando na tomada de decisões. De maneira geral, a maioria das demonstrações está focada a dar informações aos acionistas e credores, servindo como base de análise de investimento e segurança e retorno de capitais. Cabe ao extrator da informação buscar dados que respondam aos seus questionamentos.

### 2.3.3 Técnicas e instrumentos de análise dos balanços

A análise de demonstrações contábeis é uma técnica, que como qualquer outra se aperfeiçoa e se adapta a diversos modos. Atualmente são utilizados conhecimentos matemáticos e estatísticos para cálculo de índices. O estudo dos índices ganhou embasamento científico e teve sua utilidade comprovada, podendo-se 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 balanço é possibilitar avaliações genéricas sobre diferentes aspectos da empresa, que quando comparados a empresas do mesmo setor e ao longo de alguns períodos permite que se façam conclusões acerca da situação econômico-financeira da entidade.

Os índices constituem o instrumento básico da análise das demonstrações contábeis. Por si só eles dão a verdadeira situação econômico-financeira de uma empresa. Faz-se necessária a análise em conjunto e em comparação com padrões, e a importância relativa de cada um. Segundo Matarazzo (1992, p. 96), “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 os elementos mais utilizados em análise das demonstrações contábeis e é possível confundir a análise de um balanço com a apresentação de seus índices. Os índices são indicadores do quadro geral da empresa, mas não são os únicos elementos disponíveis para traçar o perfil de uma entidade. Nem sempre índices considerados ruins indicam que a empresa esteja a beira da insolvência.

Mas a quantidade e o tipo dos indicadores necessários, segundo Matarazzo (1992) varia em cada caso. A quantidade necessária é a que vai permitir conhecer a situação da empresa, mas em conjunto com índices que permitam entender como está a situação da mesma. A profundidade da análise é outro importante fator. Se o interessado deseja apenas conhecer superficialmente a empresa vai querer apenas rápidas informações sobre a rentabilidade e seu índice de liquidez. Se, porém o interesse é pela compra da empresa, ou investimento em seus ativos, a análise deverá ser muito mais profunda.

A situação financeira e a econômica podem ser analisadas separadamente, desta forma os índices são divididos entre os que evidenciam aspectos da situação financeira e aqueles que evidenciam aspectos da situação econômica.

Conforme Matarazzo (1992) a análise vertical e horizontal presta-se especialmente ao estudo de tendências e é especialmente eficaz como instrumento de verificação de situações

de possíveis insolvências, como mostraram pesquisas recentes. Por meio do cálculo dos índices de rotação ou prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem é possível construir um modelo de análise dos investimentos e financiamento do capital de giro, de grande utilidade gerencial. A análise por meio de índices é a técnica mais utilizada. Sua principal característica é interpretar os dados extraídos das demonstrações financeiras, fornecendo visão ampla sobre a situação econômico-financeira da empresa.

Segundo Marion (2007), os índices estão relacionados sempre a duas grandezas, tornando o trabalho do analista mais fácil. Isto ocorre pois certas relações são mais significativas do que a observação do valor absoluto por si só.

Em resumo, pode-se apresentar as técnicas de análise existentes e suas finalidades com este quadro, adaptado de Matarazzo (1992):

<b>Técnica utilizada</b>	<b>Objetivo</b>
Padronização	Adequar as demonstrações para a análise
Análise de índices	Dignosticar a situação econômico-financeira da empresa
Análise vertical e horizontal	Detalhar a situação econômico-financeira que ultrapassa a análise pelos índices
Modelos de análise da rentabilidade	Dar visão sobre dos fatores que interferem na rentabilidade de uma empresa
Análise da Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos e do Fluxo de Caixa	Visualizar as alterações da situação financeira e mostrar a capacidade de auto-financiamento da empresa

**Quadro 1:** Resumo das técnicas de análise  
 FONTE: Adaptado de Matarazzo (1992)

## 2.4 ANÁLISE DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

A concessão de crédito parte de uma análise detalhada da empresa a ser investida. Os dados coletados, seja por meio dos demonstrativos ou de outras fontes de informação darão base ao tipo e volume de crédito a ser concedido. Segundo Paiva (1997), a palavra crédito deriva do latim *credere* que significa acreditar, confiar. Para Santos (2003, p. 15), “em finanças crédito é definido como a modalidade de financiamento destinada a possibilitar a realização de transações comerciais entre empresas e seus clientes”. Entende-se então que crédito pode ser qualquer ato de cessão temporária do patrimônio a um terceiro, com a

expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado.

Desta forma, a oferta de crédito ao mercado deve ser vista como um importante recurso estratégico, para que se possa alcançar a meta da empresa gerar retorno e poder operar, além de agregar valor ao patrimônio dos acionistas. Desta forma, o crédito traz duas noções fundamentais: a confiança expressa na promessa de repagamento, e tempo, que se refere ao período fixado entre as partes para a liquidação da dívida (SILVA, 2004).

Segundo Paiva (1997, p. 5), “a função financeira de crédito é a administração de ativos com a disposição de assumir riscos, visando obter o melhor resultado possível”. O risco permeia a atividade humana, mas de uma forma diferente para cada um. O risco não é incerteza, pois esta pode ser eliminada, entretanto o risco só pode ser minimizado (SILVA, 2004). O risco está baseado em probabilidades com a sua expectativa baseada em dados históricos, a incerteza não dispõe de dados para o seu embasamento.

Silva (2004) apresenta os principais tipos de risco de investimentos financeiros, quais sejam:

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

O risco de inadimplência, segundo Santos (2003, p. 17), “pode ser determinado por fatores internos e externos. O risco total de crédito é função direta desses dois fatores”. Dentre os fatores internos podem-se citar profissionais desqualificados; ausência de modelos estatísticos; concentração de crédito com clientes de alto risco; controles de riscos inadequados e fatores externos de natureza macroeconômica.

Entretanto, o maior risco numa operação de crédito é o desconhecimento do tomador e da operação a que o crédito se destina, mesmo que existam garantias, pois mesmo que um

empréstimo esteja baseado em garantias, ele pode se tornar em um mau empréstimo. Qualquer que seja a empresa concessora de crédito, ela “sobrevive” de serviços e operações de crédito saudáveis e lucrativas. Sendo a confiança um pilar básico na concessão de crédito, ela também se baseia em dois elementos fundamentais: a) vontade de o tomador cumprir o estabelecido no contrato de crédito; e b) a habilidade do tomador em fazê-lo. As informações sobre o cliente são importantíssimas e requisito fundamental para a análise subjetiva do risco do crédito.

O risco se refere a tudo que pode ocorrer fora do que foi previsto anteriormente. Para Paiva (1997, p. 5), “cada pessoa possui uma atitude frente ao risco e isso permite se dizer que alguém é mais arrojado, moderado ou conservador”. O risco não pode ser confundido com incerteza. Em finanças risco e incerteza têm conceitos diferentes, assim, segundo Paiva (1997), pode-se dizer que: a) risco existe e pode ser mensurado a partir de dados históricos do tomador, assim a concessão do crédito se faz a partir de premissas conhecidas e aceitáveis; e b) incerteza é quando a decisão de crédito é feita de forma subjetiva, pois os dados históricos não estão disponíveis. Risco é a probabilidade de perda. O risco de crédito é a probabilidade do tomador não honrar seus compromissos no vencimento. O risco de crédito é diferente do risco da operação, mas mantém um relacionamento direto com a operação que deu origem ao crédito. Se houver erro na forma da contratação, da garantia recebida e outras variáveis que são utilizadas na decisão de se deferir o crédito. Todavia não se decide pensando que o tomador não vai honrar seus compromissos.

Segundo Santos (2003, p. 72), toda vez que uma instituição financeira “vende um crédito está automaticamente comprando um risco com todos os efeitos bons e ruins que a transação envolve”. A maior preocupação que uma instituição financeira tem é a inadimplência, por isso, a análise dos cenários macroeconômicos. Acontecimentos externos, recessão, aumento da taxa de juros, refletem-se na capacidade de repagamento da empresa por gerarem fluxos de caixas menores (SILVA, 2004).

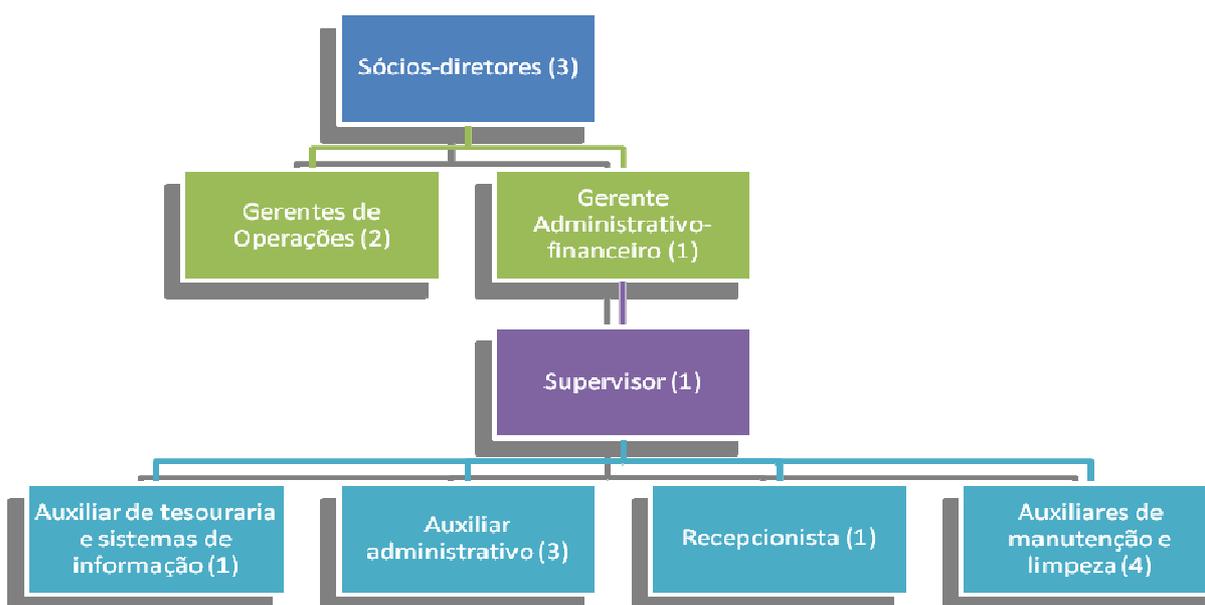
### 3 RESULTADOS DA PESQUISA

Neste capítulo são apresentados os dados coletados para este trabalho, constando da apresentação da empresa estudada, a descrição dos procedimentos internos da empresa e são feitas algumas considerações e recomendações acerca destes procedimentos.

#### 3.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA DE *FACTORING* ESTUDADA

A empresa MacCred Fomento Comercial Ltda. está situada e tem sede no município de Criciúma, SC., numa área de 1.200m<sup>2</sup>, composta de quatro salas. Seu capital social, atualizado em 6 de setembro de 2008, é de R\$ 5.655.000,00, dividido igualmente entre os três sócios. Hoje a empresa conta com 13 funcionários, sendo que oito são responsáveis pela operacionalização da empresa (cinco funcionários para recepção, limpeza e vigilância). Ela opera com contabilidade terceirizada, sendo obrigatória a tributação pelo lucro real, tendo optado pela apuração por estimativa. Seu faturamento mensal é de aproximadamente R\$ 134 mil, sendo R\$ 106 mil em operações e R\$ 28 mil em receitas financeiras.

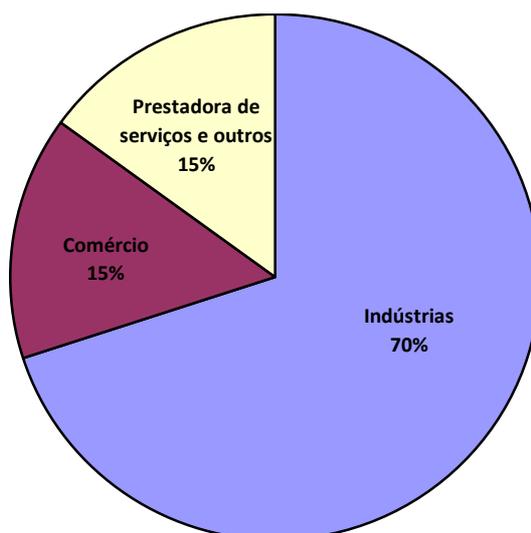
Sua estrutura administrativa está organizada da seguinte forma:



**Quadro 2:** Síntese do organograma da MacCred.

FONTE: Entrevista

Atualmente a empresa tem uma carteira de aproximadamente 200 clientes, dentre os quais 70 ativos, sendo composto por 70% no setor industrial, 15% no setor de comércio e 15% no setor de prestadoras de serviços e outras atividades (Gráfico 1). Sua clientela está distribuída por todo o estado de Santa Catarina, operando apenas com um cliente de Porto Alegre-RS.



**Gráfico 1:** Composição percentual dos clientes da MacCred Fomento Mercantil Ltda. Conforme área de atuação.

FONTE: Entrevista

A empresa é filiada à Associação Nacional de *Factorings* (ANFAC), sendo esta uma instituição que apóia diretamente a atividade, servindo como elo entre seus clientes-filiados e também como rede de informações a respeito do negócio de *factoring* no Brasil. Também é afiliada ao Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil de Santa Catarina- Regional Sul (SINFAC-SUL) que reúne as empresas de *factoring* na região do litoral catarinense, do município de Tijucas a Passo de Torres.

### 3.2 COLETA DE DADOS E ENTREVISTAS

As coletas de dados e entrevistas ocorreram num total de quatro, sendo três delas com um dos sócios e uma com o gerente financeiro. As três entrevistas com o sócio foram realizadas em Florianópolis, quando de sua vinda, onde foram combinadas as condições de realização do trabalho, assinatura do protocolo de intenções e obtidas informações

preliminares. A entrevista com o gerente administrativo-financeiro, na qual foram obtidas as informações que deram base a este trabalho, foi realizada na sede da empresa, em Criciúma, e demais dúvidas foram sanadas via correio eletrônico.

O gerente entrevistado tem 43 anos e trabalha há 11 na empresa, é graduado em direito e pós-graduado em Processo civil (ESMESC) e em Direito tributário (FGV). Além de gerente, o entrevistado é operador de negócios, juntamente com outros dois funcionários, não entrevistados. Sendo que um deles tem formação superior em administração de empresas, com experiência de 30 anos de trabalho em banco e o outro com formação em nível de segundo grau, tendo 20 anos de trabalho também em banco.

Os sócios têm 58, 56 e 49 anos de idade, e são formados em administração de empresas, segundo grau e odontologia, respectivamente. O sócio entrevistado foi o formado em odontologia, que já foi sócio em outras empresas como construtora e incorporadora.

### 3.3 DESCRIÇÃO DOS PROCEDIMENTOS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

Dentro da empresa estudada, são feitos dois tipos de negócios, compra de ativos e fomento à produção que, segundo Leite (2007), se enquadram na modalidade de operação convencional. Dentro do fomento à produção, que representa atualmente 40% de seus negócios, a MacCred opera com a compra à vista de matéria-prima necessária para a empresa fomentada produzir, recebendo desta o compromisso de entrega das duplicatas de venda quando da negociação do produto acabado.

Neste tipo de fomento à produção, um funcionário da MacCred fica destacado a acompanhar as etapas de recepção das matérias-primas adquiridas e início do processo de produção, além de acompanhar a finalização da produção, preparação de entrega, venda e recebimento das duplicatas, que serão os papéis negociados. Para dar garantia da entrega das duplicatas quando da negociação, a empresa no início da operação assina uma confissão de dívida, em forma de nota promissória, devolvida após a entrega das duplicatas mercantis.

O prazo de negociação dos direitos de crédito da empresa MacCred e seus clientes gira em torno de 45 dias, sendo que como exceção já adquiriu duplicatas de até 180 dias. Isto faz com que o negócio seja ágil, e com retorno rápido do capital investido.

Para a empresa MacCred, não há protocolo formalizado de procedimentos adotados no cadastro e operação com clientes, no entanto os operadores, como são chamados os

responsáveis por negociar com cada empresa, sabem da seqüência de procedimentos tomados a cada negociação. O início da negociação com um cliente acontece normalmente por meio da captação do cliente pelo gerente, no mercado. Há também os novos clientes que são indicados por antigos clientes da empresa, além daqueles que chegam à porta da empresa.

Normalmente, as empresas que negociam com *factoring* procuram a agilidade que o sistema bancário não oferece, além de que as *factoring* operam com limites maiores de crédito conforme o faturamento da empresa, não limitado à faixa dos 10 a 20% que os bancos utilizam.

### 3.3.1 Cadastro

Para dar início às operações, deve ser preenchido um cadastro da empresa (Anexo A) e de seus sócios-proprietários (Anexo B) junto à *factoring*, seguindo procedimento padrão de cadastro bancário. São necessários nesta etapa, além das fichas de cadastro preenchidas, constando os dados dos sócios e procuradores, o contrato social, com as últimas alterações e documentos que comprovem a constituição da empresa, certidão simplificada da Junta Comercial, procurações, além dos documentos dos sócios e procuradores, todos autenticados, bem como comprovantes de residência e certidões de casamento.

Ainda são exigidos o balanço patrimonial, o balancete, o demonstrativo do faturamento dos últimos 10 meses e registro de inscrição estadual autenticado.

Após a apresentação documental, são consultados os órgãos de crédito (SPC e Serasa). Este cadastro é atualizado a cada seis meses, e é mantido como arquivo da MacCred por um período de 10 anos após a última operação com a empresa. Neste mesmo material é arquivado o “contrato-mãe” (Anexo C), ou seja, aquele que dará base para todas as futuras operações entre a *factoring* e seu cliente. Após o “contrato-mãe”, são assinados vários aditivos contratuais, referentes a cada operação de compra e venda realizado entre eles.

Feito e assinado o “contrato-mãe” após o preenchimento de todo o cadastro, o cliente pode iniciar a operação com a *factoring*.

### 3.3.2 Operação

A operação é a efetivação de um negócio de compra e venda de ativos, ou ainda o fomento à produção. Para tanto, o cliente vai à empresa de *factoring* com o título de crédito que quer negociar, normalmente uma duplicata já endossada, ou ainda pode fazê-lo por meio eletrônico, devendo apresentar a duplicata à *factoring* no prazo estipulado. São ainda documentos acessórios neste momento a cópia da nota fiscal e o comprovante de entrega da mercadoria ou prestação de serviço. Constam nessa duplicata os dados do cedente (empresa detentora do título de crédito) e do sacado (empresa devedora em relação àquele título).

Para a negociação desta duplicata, são feitas as confirmações (por telefone, fax, correio eletrônico ou pessoalmente) junto ao sacado, de que o cedente é realmente proprietário daquele documento, e que ele provém de uma operação mercantil entre as duas partes. Também são levadas em conta outras informações, como o histórico do cliente, seu saldo em operação, além do próprio *feeling* do operador naquele momento e da disponibilidade em caixa da *factoring* para operações naquele dia. Na data de 13 de novembro de 2008 a empresa operava com um total de R\$ 4 milhões em negócios, ou seja, este valor em dinheiro e papéis já adquiridos. Mensalmente a empresa gira em torno de R\$ 2,5 milhões.

Enquanto os bancos costumam trabalhar com um limite de concessão de crédito entre 10 a 20% do faturamento da empresas, as empresas de *factoring* facilmente ultrapassam este limite. 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 feita. A liquidez que interessa é a do sacado, e não somente do cedente.

Nesta negociação é que entra o negócio da *factoring*. A empresa cliente chega com uma duplicata (direito futuro) que tem vencimento em 30 dias, e sai da *factoring* com dinheiro em caixa. Para tanto existe uma taxa de desconto, chamada de fator.

Tendo o aceite da empresa sacada e a certeza da realização do negócio com a *factoring*, o cedente deve providenciar o endosso da duplicata, e deixar a duplicata em posse da *factoring*. Desta forma o cliente tem o valor acordado creditado em conta ou recebido em cheque. Após realizado o negócio, o cliente deixa de ser proprietário da duplicata e tem seu valor a vista disponível em caixa, enquanto a *factoring* assume a responsabilidade pela daquela duplicata adquirida.

### 3.3.3 Sistema

A empresa MacCred utiliza um sistema informatizado, via internet, chamado Net Factor<sup>®</sup>, para controle de clientes e operações. O programa produzido pela empresa Order By<sup>®</sup>, de Porto Alegre-RS, tem ampla divulgação e utilização nas empresas do tipo *factoring* por todo o Brasil.

Segundo a empresa fabricante (ORDER BY, 2008), o programa é o único programa de gestão de *factoring* que funciona via internet e intranet, utilizando linguagem Java e funcionando sob qualquer banco de dados relacional.

Apresenta os módulos: básico, cobrança, integração bancária, financeiro, integração contábil, órgãos de crédito, CRM, certificação digital e FIDC. Seu suporte e manual funcionam apenas via remota, tendo sido impossível o acesso detalhado do programa.

Neste sistema, alguns parâmetros podem ser configurados conforme o grau de seleção dos clientes, ou ainda para que o programa ofereça uma análise no negócio. No entanto, o parâmetro de limite de comprometimento do faturamento não é utilizado. Sua configuração ficou restrita a um limite global para cada cliente, onde o sistema alerta quando da negociação acima desta cota estipulada. Da mesma forma, não há fator limitante quando do comprometimento do cliente com endividamento, apesar do programa permitir este tipo de controle, bem como não são levados em conta os dados de faturamento da empresa apurado nos balancetes. A análise fica, portanto, restrita ao momento da operação.

### 3.3.4 Fator

Como empresas de *factoring* operam com a compra de títulos representativos de direitos creditícios, e não sob a modalidade de empréstimo, utilizam o cálculo de uma taxa de desconto do valor desses títulos. Esta taxa, que compõem o preço no momento do negócio, é conhecida como fator. O fator, como um índice, segundo Leite (2007, p. 284), apresenta como itens os seguintes componentes:

- a) custo-oportunidade dos recursos (capital próprio e eventual financiamento);
- b) carga tributária;
- c) custos operacionais;
- d) despesas de cobranças; e
- e) expectativa de lucro e risco.

Como este índice é composto de custos operacionais e despesas de cobranças, além de outras variáveis que se alteram conforme cada negócio, cada empresa de *factoring* opera em diferentes valores de fator. No caso da MacCred, no dia da entrevista (11 de novembro de 2008), a empresa operava com o fator 3,5. Dentro da metodologia de cálculo, a empresa apresentou a formulação de seu fator conforme o Anexo D.

Diariamente, a ANFAC informa em seu site e a todos os seus filiados, a faixa do fator a ser operado naquele dia. Dentro da faixa determinada cada empresa opera conforme suas adequações ao mercado e caixa do dia. O fator é uma taxa mensal (30 dias) devendo ser considerado para a negociação conforme o prazo médio de cada operação realizada, para a precificação da compra de créditos, computando-se todos os itens de custeio de uma sociedade de fomento. O custo de oportunidade leva em conta quanto a empresa ganharia caso desejasse aplicar seus recursos (em CDB, RDB, letra de câmbio, etc.), ao invés de fomentar outra empresa. A base do fator está no índice do CDB, e é apresentado neste trabalho no Anexo D.

A ANFAC também publica a série histórica do fator, por ano, mês e dia, conforme se pode observar nos quadros abaixo.

Ano	Fator	Média Alta	Média Baixa	Dias Úteis
2008	4,00	4,06	3,98	219
2007	3,93	3,99	3,91	246
2006	4,28	4,34	4,26	246
2005	4,60	4,67	4,58	249
2004	4,41	4,48	4,39	249
2003	4,35	4,39	4,33	251
2002	4,03	4,04	4,01	249
2001	3,93	3,95	3,91	219
2000	3,98	4,00	3,92	210
1999	4,68	4,71	4,65	215
1998	4,52	4,53	4,51	208
1997	4,35	4,37	4,33	223
1996	5,83	5,95	5,83	208
1995	8,49	4,77	4,72	209
Geral	4,63	4,43	4,37	3201

**Quadro 3:** Série histórica anual do valor do fator sugerido pela ANFAC  
Fonte: Adaptado de ANFAC (2008)

Mês	Dia	Fator	Média Alta	Média Baixa	Dias Úteis
Janeiro		3,96	4,02	3,94	21
Fevereiro		3,95	4,01	3,93	19
Março		3,95	4,01	3,93	20
Abril		3,98	4,04	3,96	21
Maio		3,99	4,05	3,97	19
Junho		4,01	4,07	3,99	21
Julho		4,02	4,08	4,00	22
Agosto		4,03	4,09	4,01	21
Setembro		4,00	4,06	3,98	22
Outubro		4,07	4,13	4,05	23
Novembro		4,07	4,13	4,05	10
	3	4,08	4,14	4,06	
	4	4,07	4,14	4,05	
	5	4,07	4,13	4,05	
	6	4,06	4,12	4,04	
	7	4,05	4,11	4,03	
	10	4,07	4,14	4,05	
	11	4,08	4,15	4,06	
	12	4,09	4,15	4,07	
	13	4,08	4,14	4,06	
	14	4,07	4,13	4,05	

**Quadro 4:** Série histórica mensal do ano de 2008 e detalhamento diário no mês de novembro do valor do fator sugerido pela ANFAC  
 Fonte: Adaptado de ANFAC (2008)

### 3.4 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES PARA APRIMORAMENTO DA ABORDAGEM

Durante a coleta dos dados, o gerente entrevistado foi questionado quanto ao aprimoramento da técnica e alguma contribuição acerca da abordagem dada dentro da empresa. Ele demonstrou sua preocupação sugerindo que fosse adotado um limite máximo de negociação com o cliente, que jamais deveria ser ultrapassado. Nos moldes atuais, o limite existe, mas é comumente ultrapassado para que se possa, sempre que possível, realizar o negócio com o cliente.

Outra preocupação é com a concentração de negócios em um ou poucos clientes. Quando se faz muitas operações com apenas um cliente, aumenta-se o risco de dependência

deste. Em sua opinião a carteira de clientes deve ser sempre pulverizada para reduzir esta dependência.

Além disso, verificou-se que a empresa MacCred não dispõem de uma política de concessão de crédito formalizada passo a passo, sendo cada análise de negócio feita no momento de compra e venda, conforme o operador conhece da prática do negócio. Isto pode se tratar de um problema futuro para a empresa na medida em que os atuais funcionários forem substituídos, sem o devido treinamento ao substituto. É inerente a esta tomada de decisão do operador, além dos critérios conhecidos da empresa, seus critérios subjetivos, que irão certamente variar para cada indivíduo.

Neste ponto, se pode recomendar à MacCred que proceda a uma descrição objetiva dos aspectos analisados e tomados em conta quando da avaliação da operação quanto ao risco do negócio.

Outra consideração que pode ser feita a respeito dos procedimentos da empresa é quanto a utilização do programa informatizado Net Factor<sup>®</sup>. Pela entrevista, conclui-se que o programa não é utilizado em sua total funcionalidade, havendo ferramentas que podem ser de extrema importância quando da análise dos riscos envolvidos. Evidente que para que o programa possa dar base firme à tomada de decisão, deve ser alimentado com dados confiáveis em relação aos clientes, além de ter os parâmetros de limite definidos claramente.

Para tanto, se sugere a empresa que aprimore a formação dos seus operadores no programa, fazendo uso de todas as funcionalidades que o programa oferece, obtendo-se desta maneira uma ferramenta a mais na avaliação dos clientes quando da concessão de crédito.

Também identificado como uma possível sugestão à empresa, é que adote limites claros de negociação com cada cliente. É possível que tal limite venha a ser um fator limitante nas operações futuras, visto que quando um bom cliente necessitar de operações acima do limitado, e se estas não se concretizarem, pode ocorrer a perda deste cliente a outra empresa. Para tanto, esta sugestão deve ser discutida entre os sócios e verificar se realmente a ausência de um limite de operações é ou não favorável à empresa.

Por último, é importante se sugerir a empresa que explore melhor os demonstrativos contábeis de seus clientes. Evidente que a análise das demonstrações deve “transformar as demonstrações contábeis em partes de forma que melhor se interprete seus elementos”, conforme Matarazzo (1992), e que seus elementos não podem ser tomados de forma isolada, sem levar em conta o conjunto e comparados com os demais do setor.

Cabe ainda lembrar que talvez seja mais interessante analisar os demonstrativos contábeis da empresa cedente dos títulos negociados do que do cedente. No entanto, conforme

Blatt (2001), de alguma forma os usuários se utilizam das demonstrações para tomarem uma decisão. Dados como o endividamento, liquidez corrente, rentabilidade do patrimônio líquido, dentre outros índices, pode dar maior segurança à *factoring* quando da aquisição de títulos. Importante salientar que nem todas as empresas têm suas publicações conforme os dados reais de operação. No entanto as informações devem ser utilizadas na medida em que forem apuradas sua confiabilidade.

## 4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Neste capítulo são apresentadas as conclusões deste trabalho quanto aos objetivos geral e específicos definidos. Também são apresentadas recomendações para pesquisas futuras.

### 4.1 CONCLUSÕES QUANTO AOS OBJETIVOS

No início deste trabalho, a seguinte questão de pesquisa foi definida: “*Quais as práticas adotadas por uma empresa de factoring para concessão de crédito empresarial?*”, sendo também possível questionar-se a respeito de como essas práticas podem ser aprimoradas.

Pode-se observar por meio da fundamentação teórica e das entrevistas de coleta de dados que a primeira pergunta dessa pesquisa foi respondida. O segundo questionamento também foi respondido, pois foram apresentadas considerações a respeito da abordagem das empresas de *factoring* sobre o tema das informações contábeis. Desta forma foi contemplado o objetivo geral deste trabalho, observando-se pelo detalhamento apresentado nos resultados da pesquisa (itens 3.1, 3.2, 3.3 e seus sub-itens e 3.4).

Quanto aos objetivos específicos, foi alcançado parcialmente o objetivo *b* (identificar e descrever a forma de análise de informações e documentos contábeis realizada pela empresa estudada), visto que a empresa capta, no momento do cadastro, as informações e documentos contábeis do cliente, mas não utiliza as informações plenamente quando da análise e operação. Já o objetivo *a* (identificar e descrever a política e os critérios adotados pela empresa MacCred Fomento Comercial Ltda. de *factoring* para a concessão de crédito) e objetivo *c* (apresentar considerações sobre as práticas de concessão de crédito adotadas pela empresa MacCred Fomento Comercial Ltda. e propor novas práticas e/ou aprimoramentos como forma de minimizar os riscos de crédito) foram alcançados em sua totalidade, uma vez que foi identificada e descrita a política e os critérios adotados pela empresa MacCred para concessão de crédito (item 3.3 e sub-itens) e considerações foram apresentadas para aprimoramento como forma de minimizar os riscos de crédito (item 3.4).

## 4.2 CONCLUSÕES QUANTO AOS RESULTADOS

Pode-se verificar neste trabalho todos os procedimentos adotados pela empresa estudada, bem como se avaliar sua conduta quando de operações de compra de ativos. A empresa foi receptiva na coleta de dados nas entrevistas e interessada em todo o momento pela realização deste trabalho. Isto foi importante para que este trabalho pudesse ser realizado completamente, acrescentando ao mundo acadêmico e também comercial.

Quanto aos procedimentos adotados pela empresa MacCred Fomento Comercial Ltda., pode-se sugerir que utilize também os dados contábeis das empresas. Através da análise de demonstrativos contábeis, seja do sacado, seja do cedente das duplicatas, pode ter uma melhor previsão dos riscos. A literatura apresenta uma grande gama de índices e indicadores que podem ser úteis às *factoring*, como por exemplo o grau de endividamento. Também referente ao procedimento da empresa, sugere-se que utilize com maior propriedade as ferramentas do programa de gestão informatizado. Como o programa já está em uso na *factoring*, bastaria destacar um funcionário para que melhor estudasse o sistema, buscando suas funcionalidades de maneira completa. Como o sistema opera com gerenciamento remoto via internet, o funcionário poderia se aperfeiçoar da sede da empresa mesmo, com base em informações prestadas pela empresa programadora.

Não sei pode deixar de lembrar também da importância de que a empresa formalize, por escrito, a sua política de concessão de crédito. Com isso os procedimentos poderão ser padronizados com todos os operadores, bem como a empresa poderá manter homogeneidade nos procedimentos adotados.

Referente a adoção de limites de operação máximos para cada cliente, deve ser analisado com cautela. Ao mesmo tempo em que a *factoring* aumenta sua segurança em não ter grande dependência de um único cliente, ela pode vir a perder este para outra *factoring* concorrente. É um procedimento a ser testado e analisado pelos sócios e operadores, observando o impacto que causará nas operações da empresa.

### 4.3 RECOMENDAÇÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Este trabalho não esgotou completamente o tema. Observou-se que o assunto relacionado às *factorings* no Brasil ainda é pouco estudado, e pode ser melhor explorado em diversas áreas de conhecimento da contabilidade, como por exemplo em sua forma de tributação e operacionalização. Também pode ser feita a recomendação para estudos mais aprofundados nos sistemas de gerenciamento (*software*) de *factoring*. Essa ferramenta parece dispor de mais informações e ferramentas do que o que foi explorado neste estudo de caso. Um estudo numa empresa que desenvolva esse tipo de sistema necessita sem dúvida do auxílio de um profissional contador na programação do *software*.

Também uma sugestão de pesquisas futuras em que sejam analisados os informativos contábeis dos clientes cadastrados e operando com uma *factoring*, em comparação com o volume de negócios e situações de risco, com bases de dados históricas. Desta análise, em forma de regressão, pode-se identificar se os clientes com maior ocorrência de problemas de insolvência têm alguma informação correlacionada em seus demonstrativos. Este tipo de trabalho poderá demonstrar às empresas de *factoring* a importância maior das informações contábeis em relação ao risco de crédito de seus clientes.

Outra sugestão que pode ser dada para pesquisas futuras é a correlação dos dados de operações com os clientes sacados. Se há risco nas operações das empresas de fomento mercantil, ele é proveniente do risco de insolvência do sacado, e não do cedente. Como a negociação foi feita com a compra de um título de crédito, a *factoring* deve buscar dados e informações de quem deve saldá-los. Este tipo de pesquisa também pode ser feito em forma de correlação de dados, onde seriam comparados os devedores em duplicatas insolventes com os seus demonstrativos contábeis. Isto auxiliará as empresas de *factoring* na fundamentação ou não de sua política de concessão de créditos, em que práticas como a confiança de que um sacado de grande porte dificilmente se tornará insolvente, caiam por terra.

Também há de se salientar que, como um estudo de caso, este trabalho apresenta os dados coletados para a empresa MacCred, sendo que um possível trabalho posterior pode ser a captação de mais empresas de *factoring*, fazendo-se uma análise dos mesmos parâmetros aqui levantados com vistas à comparação.

## REFERÊNCIAS

- AJBESZYC, Carlos. **Contrato de fomento mercantil**. Informativo *Factoring*. LCK Editora: São Paulo, 1996.
- ALASUTARI, P. *Researching culture: quantitative method and cultural studies*. London: Sage, 1995.
- ANFAC. **O que é fomento mercantil – Factoring**. Disponível em: <<http://www.anfac.com.br/servlet/ServletConteudo?acao=consultarConteudo&txtCodiCont=25>>. Acesso em 8 novembro 2008.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BACEN. **Composição e evolução do SFN**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SFNCOMP>>. Acesso em 21 outubro 2008.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2004.
- BEUREN, Ilse Maria (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- BLATT, Adriano. **Análise de balanços- estrutura e avaliação das demonstrações financeiras e contábeis**. São Paulo: Makron, 2001.
- BRYMAN, A. *Research methods and organization studies*. London: Routledge, 1989.
- CVM. **Instituições financeiras**. Disponível em: <<http://www.portaldoinvestidor.gov.br/Acad%C3%AAmico/EntendendooMercadodeValoresMobili%C3%A1rios/OSistemaFinanceiroNacional/tabid/91/Default.aspx?controleConteudo=viewRespConteudo&ItemID=163>>. Acesso em 9 novembro 2008.
- DODL, Alessandra Von Borowski. **A atividade de factoring no mercado brasileiro**. 2006. 130 f. Dissertação (Mestrado Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico) - Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Brasil.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.
- FALCÃO, Guilherme J. **Legislação que regula as empresas de fomento mercantil (“factoring”) no Brasil**. 2001. Disponível em: <<http://apache.camara.gov.br/portal/arquivos/Camara/internet/publicacoes/estnottec/pdf/111802.pdf>>. Acesso em 21 outubro 2008.
- FRANCO, Hilário. **Estrutura, análise e interpretação de balanços**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 1992.
- GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

IUDICIBUS, Sergio de. **Análise de balanços**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

LAKATAOS, Eva M.; MARCONI, Marina A. **Metodologia do trabalho científico**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LAZZARINI, S. G. **Estudo de caso: aplicabilidade e limitações do método para fins de pesquisa**. Econ. Empresa, v.2. n.4, São Paulo, 1995.

LEITE, Luis L. **Factoring no Brasil**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LIMA, Manolita Correia. **Monografia: a engenharia da produção acadêmica**. São Paulo: Saraiva, 2004.

LIMA, Priscila Cunha. **A Central de Risco de Crédito do Banco Central do Brasil e o sigilo bancário**. Jus Navigandi, Teresina, ano 7, n. 71, 12 set. 2003. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=4336>>. Acesso em 07 novembro 2008.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

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

MARTIN, J. *Breaking up the mono-method monopolies inorganisational analisys*. In: HUSSARD and PYM, D. (eds). *The theory and philosophy of organisations: critical issues and new perspectives*. London: Routledge, 1990.

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

NIYAMA, Jorge Katsumi. GOMES, Amaro L. Oliveira. **Contabilidade de instituições financeiras**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ORDER BY. **Order By soluções em factoring**. Disponível em: <<http://www.orderby.com.br/netfactoring.htm>>. Acesso em 14 novembro 2008.

PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho. **Administração do Risco de Crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SARTOR, Elcio José. **Parabéns ANFAC**. 2007. Disponível em: <<http://www.factor.com.br/portal/conteudo.asp?midia=C&id=88>>. Acesso em 21 outubro 2008.

SILVA, Cláudio Aguiar da. **Análise de crédito aplicada à micro e pequenas empresas: um estudo de caso**. 2004. 47f. Monografia (Especialização, MBA Gerência Financeira e Controladoria) – Departamento de Economia, Contabilidade e Administração, Universidade de Taubaté, Taubaté, Brasil.

TRIVIÑOS, N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

VIEIRA, M. M. F. **Poder, objetivos e instituições como determinantes da definição de qualidade em organizações brasileiras e escocesas**. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 1, n.1, p. 7-34, 1997.

YIN, Robert K. *Applications of case study research*. Newbury Park: Sage, 1993.

## **ANEXOS**

**ANEXO A**

**Cadastro de Pessoa Jurídica - MacCred**

**MacCred**INFORMAÇÃO CADASTRAL  
PESSOA JURÍDICA

1. IDENTIFICAÇÃO					
FIRMA OU RAZÃO SOCIAL		CNPJ		ISCRICÃO ESTADUAL	
ENDEREÇO			CIDADE		
CEP	UF	TELEFONE		FAX	
CAPITAL SOCIAL - R\$	CAPITAL ABERTO SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	CONTROLE ACIONARIO <input type="checkbox"/> NAC <input type="checkbox"/> ESTR <input type="checkbox"/> ESTAT		Nº J.COML	
ULTIMA ALTERAÇÃO CONTRATO/ATA DE ELEIÇÃO DE DIRETORIA		Nº DE EMPREGADOS	EMPRESA ANTECESSORA		DATA DE CONSTITUIÇÃO
PRAÇA COM FILIAIS					
2. ATIVIDADES					
RAMO DE ATIVIDADE		COD. SECR.REF.FED.		PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS	
3. ACIONISTAS					
NOME	CNPJ OU CPF		DATA DE ENTRADA NA EMPRESA	% CAPITAL VOTANTE	
4. DIRETORES					
NOME	CPF		CARGO	ELEITO EM	
5. BENS IMOVEIS DA EMPRESA					
LOCALIZAÇÃO, ENDEREÇO E MUNICÍPIO		ESPÉCIE / VLR MERCADO	ÁREA TERRENO/ÁREA CONSTRUÍDA	HIPOTECA SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
6. PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA DAS EMPRESAS					
PRINCIPAIS CLIENTES		CNPJ	SEDE	RAMO	
8. RECEITAS BRUTAS					
MÊS	FATURAMENTO	LUCRO BRUTO	MÊS	FATURAMENTO	LUCRO BRUTO
9. REFERÊNCIAS DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS					
INSTITUIÇÕES		CIDADE	AGÊNCIA		
10. DECLARAÇÃO					
DECLARAMOS QUE AS INFORMAÇÕES PRESTADAS SÃO A EXPRESSÃO DA VERDADE E AUTORIZAMOS ELABORAÇÃO/ALTERAÇÃO DE NOSSA FICHA CADASTRAL					
					
CRICIÚMA SC, ____ de _____ de 2001					

**ANEXO B****Cadastro Pessoa Física – MacCred**

<b>MacCred</b>		INFORMAÇÕES CADASTRAIS PESSOAS FÍSICAS			<b>CONFIDENCIAL</b>	
1. IDENTIFICAÇÃO						
NOME					CPF Nº	
LOCAL DE NASCIMENTO	DATA	IDENTIDADE Nº	DATA DE EMISSAO	ORGÃO EMISSOR	SEXO	
PAI			MAE			
NACIONALIDADE			ESTADO CIVIL		REGIME DE CASAMENTO	
ENDEREÇO RESIDENCIAL		Nº	APTO.		BAIRRO	
CIDADE	ESTADO	CEP	TELEFONE	TEMPO DE RESIDENCIA		
2. ATIVIDADES PROFISSIONAIS						
EMPREGO ATUAL					DATA DE ADMISSÃO	
ENDEREÇO COMPLETO					TELEFONE	
AREA DE ATIVIDADE	CARGO/FUNÇÃO		ADMISSAO	RENDA		
3. CÔNJUGE						
NOME					CPF Nº	
PROFISSAO	IDENTIDADE Nº		ORGÃO EMISSOR	DATA DE NASCIMENTO		
PAI			MAE			
EMPRESA ONDE TRABALHA		TEMPO DE SERVIÇO		CARGO/FUNÇÃO		
ENDEREÇO PROFISSIONAL					TELEFONE	
4. REFERÊNCIAS						
C O M L	1. NOME					TELEFONE
B A N C O S	1. NOME					TELEFONE
5. RELAÇÃO DE BENS IMOVEIS						
TIPO/LOCALIZAÇÃO		VALOR ESTIMADO R\$			Nº DA MATRÍCULA	
6. VEICULOS						
MARCA/TIPO		ANO	PLACA	COM/SEM ALIENAÇÃO		
CARTÃO DE AUTÓGRAFOS						
 						

**ANEXO C**

**Contrato de Fomento Mercantil – MacCred Fomento Comercial Ltda.**

**MACCRED FOMENTO COMERCIAL LTDA**  
**FONE/FAX: (48) 3461-0000**

*CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL*  
*Numero: XXX*

INSTRUMENTO PARTICULAR DE FOMENTO MERCANTIL, NA MODALIDADE CONVENCIONAL, QUE ENTRE SI FAZEM AS PARTES ABAIXO NOMEADAS E QUALIFICADAS, MEDIANTE AS CLAUSULAS E CONDIÇÕES PACTUADAS E ACEITAS A SABER:

**Quadro I -CONTRATANTE**

Razao Social: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
 CNPJ: 00.000.000/0001-00 -Inscrição Estadual: 000.000.000  
 Endereço: RUA PALAMEDE MILIOLI, 000 Cidade: CRICIUMA -UF: SC -Cep: 88802110  
 Telefone: XXXX-XXXX - XXXXXXXX -Fax: (48) XXXX-XXXX -Email:

**Quadro II -REPRESENTANTE(S) DA CONTRATANTE**

Nome: XXXX XXXXXX XXXXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: X.XXX.XXX  
 Situacao: BRASILEIRA -INDUSTRIAL - CASADO  
 Endereço: R XXX, XXX Cidade: XX -UF: SC -Cep: 88800000  
 Telefone: (48) XXXX-XXXX -Fax: -Email:

Nome: XXXX XXXXXXXX XXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: XXX.XXX  
 Situacao: BRASILEIRA -EMPRESARIO -CASADO  
 Endereço: R XXX, XXX APTO XXX Cidade: XXX -UF: SC -Cep: 88800000  
 Telefone: (48) XXXX-XXXX -Fax: -Email:

**Quadro III -RESPONSÁVEL(EIS) SOLIDÁRIO(S) DA CONTRATANTE**

Nome: XXXX XXXXXXXX XXXXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: X.XXX.XXX  
 Situacao: BRASILEIRA -INDUSTRIAL -CASADO  
 Endereço: R XXXX, XXX Cidade: XXX -UF: SC -Cep: 88800000  
 Telefone: (48) XXX-XXXX -Fax: -Email:  
 Cônjuge: XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: X.XXX.XXX

Nome: XXXX XXXXXXXX XXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: XXX.XXX  
 Situacao: BRASILEIRA -EMPRESARIO -CASADO  
 Endereço: R XXX, XXX APTO XXX Cidade: XXX -UF: SC -Cep: 88800000  
 Telefone: (48) XXXX-XXXX -Fax: -Email:  
 Cônjuge: XXXXXX XXXXXX XXXX XXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: X.XXX.XXX

**Quadro IV -CONTRATADA**

Razao Social: Maccred Fomento Comercial Ltda  
 CNPJ: 81.006.264/0001-54 -Inscrição Estadual: ISENTA  
 Endereço: Rua Santo Antonio 456 Cidade: Criciuma -UF: SC -Cep: 88801440  
 Telefone: (48) 3461-0000 -Fax: (48) 3461-0000 -Email: maccred@maccred.com.br

**Quadro V -REPRESENTANTE(S) DA CONTRATADA**

Nome: XXXX XXXXXXXX XXXXXXXX  
 CPF: XXX.XXX.XXX-XX -RG: X.XXX.XXX-X  
 Situacao: Brasileiro -Empresario -CASADO  
 Endereço: Rua XXX - Xxxxx Cidade: Criciuma -UF: SC -Cep: 88800000  
 Telefone: (48) 3461-0000 -Fax: (48) 3461-0000 -Email:

**Cláusula 1ª**

O presente contrato é um contrato atípico, onde a CONTRATANTE, a CONTRATADA e os RESPONSÁVEIS SOLIDÁRIOS declaram conhecer e aceitar sua sistemática e as condições relativas aos negócios de fomento mercantil, com amparo nas disposições contidas no Código Civil Brasileiro (Lei nº 10.406/2002).

PARÁGRAFO ÚNICO -As partes contratantes declaram-se cientes de que as operações, celebradas no âmbito do presente contrato, estarão sujeitas às determinações contidas na Lei nº 9.613 de 04 de março de 1998 e na Resolução nº 13, de 30 de setembro de 2005 do COAF.

#### **Cláusula 2ª**

O presente contrato tem por objeto o fomento das atividades da CONTRATANTE pela CONTRATADA, ambas devidamente qualificadas em seu preâmbulo, e que se dará mediante a prestação contínua de um ou mais dos seguintes serviços:

- a) fomento do processo produtivo e/ou mercadológico da contratante;
- b) acompanhamento de contas a receber e a pagar da contratante;
- c) avaliação da contratante, de seus devedores e de seus fornecedores.

#### **Cláusula 3ª**

A prestação de serviços de avaliação da CONTRATANTE, de seus sacados devedores e de seus fornecedores poderá ser realizada por meio de acompanhamento do mercado em que atua a CONTRATANTE verificando-se as condições de sazonalidade e colocação de seus produtos, visando otimizar a sua produtividade (redução de desperdícios), auxiliando na busca de novos clientes e oferecendo subsídios à CONTRATANTE em sua tomada de decisões.

#### **Cláusula 4ª**

A prestação de serviços de acompanhamento mercadológico consistirá na assistência da CONTRATADA à CONTRATANTE na gestão comercial de suas vendas, oferecendo informações e elementos sobre o mercado em que atua a CONTRATANTE e os potenciais compradores de seus produtos/serviços.

#### **Cláusula 5ª**

A prestação de serviços de acompanhamento de contas a receber e a pagar que vierem a ser prestados pela CONTRATADA, na qualidade de mandatária, visam orientar a CONTRATANTE, na administração do controle do fluxo de caixa e da carteira de cobrança.

#### **Cláusula 6ª**

A prestação de serviços de fomento ao processo produtivo pela CONTRATADA à CONTRATANTE consistirá em propiciar a compra de matéria-prima, insumos e produtos para revenda contatando fornecedores, podendo negociar prazos e descontos nas compras bem como contribuindo para aumentar a eficiência nas relações fornecedores/empresas clientes.

#### **Cláusula 7ª**

Em caso de solicitação de serviços, por parte da CONTRATANTE, que dependam de atos reservados à competência de profissões legalmente regulamentadas poderão ser praticados pelos sócios da CONTRATADA que preencham tal condição ou mediante a contratação de terceiros detentores de inscrição no respectivo órgão fiscalizador.

#### **Cláusula 8ª**

Os serviços constantes das cláusulas 3ª, 4ª, 5ª, 6ª e 7ª, os quais poderão ser prestados à CONTRATANTE pela CONTRATADA, no todo ou em parte, de acordo com o art. 594, do Código Civil, serão comprovados mediante nota fiscal de serviços emitida pela CONTRATADA.

#### **Cláusula 9ª**

A remuneração pelos serviços prestados na forma estabelecida por este contrato dar-se-á nas seguintes modalidades:

- a) mediante uma comissão cobrada "ad valorem", com percentual livremente pactuado, que incidirá sobre o valor de face dos títulos de crédito adquiridos, quando os serviços forem conjugados com a aquisição de direitos creditórios; e
- b) mediante um valor livremente pactuado entre CONTRATANTE e CONTRATADA, baseado na complexidade dos serviços prestados quando os serviços não forem conjugados com a aquisição de direitos creditórios.

PARÁGRAFO ÚNICO -A CONTRATANTE e a CONTRATADA poderão estipular quando, conjuntamente, houver aquisição de direitos creditórios, a mesma modalidade de cobrança de prestação de serviços prevista no item "b" acima.

#### **Cláusula 10**

De comum acordo, conjuntamente com a prestação de serviços poderá haver a compra à vista, total ou parcial, pela CONTRATADA, de direitos creditórios de titularidade da CONTRATANTE.

PARÁGRAFO ÚNICO -Entendem-se, por direitos creditórios, no âmbito do presente contrato:

- a) os direitos e títulos representativos de crédito, originários de operações realizadas nos segmentos: comercial, agronegócio, industrial, imobiliário serviços;
- b) contratos mercantis de compra e venda de produtos, mercadorias e/ou serviços para entrega ou prestação futura, bem como títulos ou certificados representativos desses contratos.

#### **Cláusula 11**

Cada aquisição de direitos creditórios, representados por títulos de crédito, será formalizada e demonstrada em um instrumento próprio denominado "ADITIVO" onde constarão: a discriminação dos títulos de crédito pelo seu valor de face, o valor da comissão de serviços, o diferencial resultante da aplicação do fator de compra pactuado entre as partes, em cada operação, e o valor líquido do respectivo desembolso.

PARÁGRAFO PRIMEIRO: O FATOR DE COMPRA -pactuado entre as partes, é a precificação da compra dos créditos. Compõe-se dos seguintes itens: custo de oportunidade dos recursos da contratada, despesas operacionais e de cobrança, carga tributária e expectativa de lucro.

PARÁGRAFO SEGUNDO: A precificação da compra dos títulos, decorrente da aplicação do fator mensal, levará em consideração o prazo "pro ratatemporis" entre a data da aquisição e a data do efetivo recebimento dos valores estampados nos respectivos títulos de crédito.

#### **Cláusula 12**

Os títulos de crédito serão adquiridos mediante um preço livremente pactuado, e transferidos por endosso pleno, em preto, que se aperfeiçoará com a tradição dos títulos, respondendo a CONTRATANTE pelo cumprimento da prestação constante dos títulos.

PARÁGRAFO PRIMEIRO -As partes poderão convencionar aquisições sem a responsabilidade da CONTRATANTE pela prestação constante dos títulos, sendo que tal condição constará do respectivo endosso.

PARÁGRAFO SEGUNDO -As obrigações da CONTRATANTE, como endossante, e do sacado, como devedor, decorrentes dos títulos de crédito endossados poderão ser objeto de aval.

PARÁGRAFO TERCEIRO -Os títulos endossados em favor da CONTRATADA, com os efeitos jurídicos de regresso cambial, terão obrigatoriamente a Cláusula "SEM DESPESAS" ou "SEM PROTESTO" (arts. 45, 46 e 70 do Decreto 57.663/66 e art. 25 da Lei nº 5.474/68).

#### **Cláusula 13**

Os títulos, adquiridos com responsabilidade, que forem recomprados pela CONTRATANTE, poderão ser mantidos em cobrança, autorizando à CONTRATANTE o prosseguimento para recebimento do crédito, inclusive com envio dos títulos ao cartório de protesto, estando ciente que a CONTRATADA, nestes casos, estará agindo na condição de simples cobradora/mandatária, não assumindo a CONTRATADA qualquer responsabilidade resultante de eventuais protestos.

#### **Cláusula 14**

Poderão também ser objeto de negociação direitos creditórios de titularidade da CONTRATANTE e que não estejam representados por títulos de crédito com a cláusula à ordem, nesta excepcional hipótese a aquisição se dará por meio de "Instrumento de Cessão de Crédito" e obedecerá ao previsto nos Artigos 286 a 298 do Código Civil.

PARÁGRAFO ÚNICO: A Contratante poderá responder pela solvência do devedor, devendo tal responsabilidade estar expressa no "Instrumento de Cessão de Crédito".

#### **Cláusula 15**

A CONTRATANTE compromete-se a remeter à CONTRATADA, discriminados no Termo Aditivo, os títulos representativos dos créditos a serem negociados, oriundos de suas vendas mercantis e/ou da prestação de serviços realizados, devidamente endossados em preto, conforme disposto na cláusula 12.

PARÁGRAFO ÚNICO -Os títulos de crédito serão entregues, no ato da negociação, devidamente acompanhados das cópias reprográficas de suas respectivas notas fiscais e dos comprovantes da entrega de mercadorias ou da prestação dos serviços.

**Cláusula 16**

A negociação dos títulos de crédito constantes do Termo Aditivo operar-se-á com a venda à vista pela CONTRATANTE de seus direitos, adquiridos pela CONTRATADA, mediante um preço certo e ajustado entre as partes, pagável à vista. Pelo endosso em preto aposto nos títulos negociados, a CONTRATANTE transfere a titularidade dos seus direitos à CONTRATADA, que passa a ser a sua única e legítima proprietária.

**Cláusula 17**

A CONTRATANTE obriga-se a dar ciência ao DEVEDOR da alienação dos títulos, no ato da negociação, informando-lhe que o respectivo pagamento deverá ser feito somente à CONTRATADA ou à sua ordem. Essa comunicação ao DEVEDOR poderá ser feita pela CONTRATADA, a critério desta, que neste ato expressamente fica autorizada pela CONTRATANTE a fazê-lo.

PARÁGRAFO PRIMEIRO -Consideram-se, para todos os efeitos legais, liquidados os títulos negociados, no momento em que o DEVEDOR efetuar o seu respectivo pagamento, observado o disposto no parágrafo seguinte.

PARÁGRAFO SEGUNDO -Na eventualidade da não liquidação dos títulos de crédito adquiridos com responsabilidade, será a CONTRATANTE comunicada para cumprir com a prestação constante no título no prazo de 24 (vinte e quatro horas), sob pena de, decorrido o prazo citado, serem aplicados sobre o crédito inadimplido pelo DEVEDOR os mesmos encargos moratórios previstos na cláusula 20, deste instrumento.

PARÁGRAFO TERCEIRO -A CONTRATANTE, ao cumprir com a prestação constante do título, ficará sub-rogada nos direitos do credor, sendo-lhe restituída a respectiva cambial.

PARÁGRAFO QUARTO -Na hipótese do parágrafo anterior, os títulos cujos protestos por falta de pagamento tenham sido lavrados, serão entregues à CONTRATANTE, com o respectivo instrumento e carta de anuência, ficando atribuída ao credor sub-rogado a obrigação de entregar tais documentos ao devedor quando da quitação da cártula.

**Cláusula 18**

A CONTRATANTE responsabiliza-se também perante a CONTRATADA, pelos riscos e prejuízos dos títulos negociados, no caso de serem opostas exceções quanto à sua legitimidade, legalidade e veracidade. Em decorrência, ratificam, neste ato, os direitos e obrigações, inerentes à compra e venda mercantil, representados pelos títulos de crédito negociados.

**Cláusula 19**

No caso de serem opostas as exceções de que trata a Cláusula 18, acima, a CONTRATANTE, sem prejuízo das sanções penais cabíveis, assumirá, em consequência, integral responsabilidade pelos vícios redibitórios e, exemplificativamente, em especial:

- 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 adquiridos pela CONTRATADA forem objeto de acordo entre a CONTRATANTE e o DEVEDOR, que possa ensejar arguição 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 o DEVEDOR refutar, contestar ou devolver total ou parcialmente os produtos, mercadorias ou prestação de serviços fornecidos;
- d) se a CONTRATANTE receber em pagamento, no todo ou em parte, valores relativos aos títulos de crédito negociados com a CONTRATADA, além das cominações legais relativas ao endosso, fica a CONTRATANTE, obrigada a devolvê-los a CONTRATADA no prazo máximo de 48 horas, sob pena de, decorrido esse prazo, ficar caracterizada a apropriação indébita (art. 168 do Código Penal);
- e) se a falta de pagamento por parte do DEVEDOR resultar de ato de responsabilidade da CONTRATANTE; f) se for oposta qualquer exceção, defesa ou justificativa pelo DEVEDOR baseada em fato de responsabilidade da CONTRATANTE ou contrário aos termos deste contrato;
- g) se for oposta qualquer exceção defesa ou justificativa pelo DEVEDOR baseada na recusa ou aceitação de mercadoria ou serviço ou qualquer forma de mora ou inadimplemento da CONTRATANTE junto ao mesmo DEVEDOR ou contra-protesto do DEVEDOR e/ou reclamação judicial deste contra a CONTRATANTE.

PARÁGRAFO PRIMEIRO -A CONTRATANTE não poderá modificar com o DEVEDOR as condições originais de venda do produto/mercadoria ou serviço sem o consentimento, por escrito, da CONTRATADA.

PARÁGRAFO SEGUNDO -Toda alteração do contrato social, estatuto ou mudança de endereço da CONTRATANTE deverá ser previamente comunicado à CONTRATADA.

**Cláusula 20**

A CONTRATANTE, sem prejuízo da assunção da responsabilidade pelo cumprimento da prestação constante dos títulos endossados, assume a responsabilidade de concluída a operação, e sobrevivendo a constatação de vícios

ou de quaisquer outras exceções na origem do(s) título(s) negociado(s), irá recomprá-lo(s) da CONTRATADA, pelo valor de face do título negociado, acrescido de multa de 10,00% (dez por cento), de juros moratórios convencionados conforme faculdade prevista no Art. 406 do Código Civil de 2% (dois por cento), ao mês, de atualização monetária segundo índices oficiais regularmente estabelecidos, das perdas e danos e honorários de advogado, tudo conforme autorizam os artigos 389 ao 392 e 394 ao 396 do Código Civil.

**PARÁGRAFO PRIMEIRO** -O prazo para a CONTRATANTE recomprar o(s) título(s) será de 48 horas após ser cientificada da constatação de vícios ou de quaisquer outras exceções na origem do(s) título(s) negociado(s).

**PARÁGRAFO SEGUNDO** -A recusa na recompra do(s) título(s) no prazo estipulado, poderá dar ensejo à cobrança judicial contra a CONTRATANTE e RESPONSÁVEIS SOLIDÁRIOS.

**PARÁGRAFO TERCEIRO** -Qualquer tolerância em relação ao disposto nesta cláusula será considerada mera liberalidade da CONTRATADA. **PARÁGRAFO QUARTO** -No caso de a CONTRATADA acionar judicialmente os devedores em decorrência dos casos previstos nesta cláusula, obriga-se a CONTRATANTE a reembolsar, com todos os acréscimos legais, o valor desembolsado pela CONTRATADA, incluindo despesas com advogados e custas processuais.

#### **Cláusula 21**

A CONTRATANTE e os Responsáveis Solidários responsabilizam-se pela existência dos créditos representados pelos títulos negociados, por seus vícios redibitórios e pelo cumprimento da prestação constante do título.

#### **Cláusula 22**

No que tange aos títulos de crédito, com cláusula à ordem, cuja forma de transmissão dar-se-á, por força da Lei, obrigatoriamente por meio do ENDOSSO, o presente contrato representa a causa subjacente do ato formal do endosso, regulando-se as relações entre a CONTRATADA, endossatária, e o devedor e demais coobrigados, pela normas aplicáveis aos títulos de crédito em que figuram como intervenientes.

#### **Cláusula 23**

O presente contrato é feito por prazo indeterminado, bastando para rescindí-lo a notificação prévia de qualquer das partes, resguardado à CONTRATADA o recebimento de todos os valores representados pelos títulos negociados.

#### **Cláusula 24**

A CONTRATANTE, a CONTRATADA e os RESPONSÁVEIS SOLIDÁRIOS estabelecem como válidos para efeito de mútua comunicação o FAX, CORREIO ELETRÔNICO/E-MAIL e/ou carta com aviso de recebimento, nos termos do Artigo 225 do Código Civil.

#### **Cláusula 25**

Em caso de rescisão do presente contrato, a CONTRATADA permanece com o direito de receber todos os créditos que lhe houverem sido transferidos.

#### **Cláusula 26**

Os Responsáveis Solidários declaram conhecer os termos deste Contrato de Fomento Mercantil, o qual assinam como principais pagadores, solidariamente responsáveis pelo cumprimento de todas as obrigações pactuadas e assumidas pela CONTRATANTE, permanecendo íntegras suas responsabilidades até o total e definitivo cumprimento das obrigações avençadas, nos termos dos Artigos 264 e 265 do Código Civil.

#### **Cláusula 27**

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

#### **Cláusula 28**

Fica Eleito o foro da Comarca de Criciúma -SC, com a exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para solucionar as pendências decorrentes da aplicação do presente instrumento.

Criciúma, 13 de Fevereiro de 2004

#### **CONTRATANTE**

IND COM XXXXXXXXXXXX LTDA

#### **RESPONSÁVEL(EIS) SOLIDÁRIO(S) DA CONTRATANTE**

**Cônjuge RESPONSÁVEL(EIS) SOLIDÁRIO(S) DA CONTRATANTE**

**RESPONSÁVEL(EIS) SOLIDÁRIO(S) DA CONTRATANTE**  
**Cônjuge RESPONSÁVEL(EIS) SOLIDÁRIO(S) DA CONTRATANTE**

**CONTRATADA**

Maccred Fomento Comercial Ltda.

**TESTEMUNHA(S)**

Nome: XXX XXXX XXXXX.

R.G.: X.XXX.XXX

CPF: XXX.XXX.XXX-XX

## **ANEXO D**

### **Metodologia de Cálculo do Fator**

**I - Valor estimado das operações no mês**

Valor estimado das operações no mês R\$ \_\_\_\_\_

**II - Fator**

Custo do fundeamento	_____ %	
<i>Capital próprio</i>	_____ %	<i>do valor das operações previstas no mês</i>
<i>Mútuo de sócios</i>	_____ %	<i>do valor das operações previstas no mês</i>
<i>Mútuo de empresas coligadas</i>	_____ %	<i>do valor das operações previstas no mês</i>
<i>Empréstimos bancários</i>	_____ %	<i>do valor das operações previstas no mês</i>
<i>Taxa de desconto bancário</i>	_____ %	<i>a.m.</i>
<i>Taxa de juro do CDB</i>	_____ %	<i>a.m.</i>
<i>Taxa equivalente</i>	_____ %	<i>a.m.</i>
+ Custos fixos e variáveis	_____ %	do valor das operações previstas no mês
+ Despesas de cobrança	_____ %	do valor das operações previstas no mês
+ Carga tributária	_____ %	do valor das operações previstas no mês
+ Expectativa de lucro	_____ %	sobre valor das operações previstas no mês
<b>= Fator de compra</b>	_____ %	<b>a.m.</b>

**III - Outros dados**

"Ad valorem"	_____ %	s/ o valor de face dos títulos apresentados por operação
PIS - alíquota	_____ %	s/ a receita total mensal
COFINS - alíquota	_____ %	s/ a receita total mensal
CSSL - alíquota	_____ %	s/ o lucro líquido
ISS - alíquota	_____ %	s/ o valor do ad valorem (receita de serviços)
IR - alíquota	_____ %	s/ o lucro líquido
IOF - alíquota	_____ %	a.a. s/ o valor de face menos o diferencial na compra dos títulos