

ECKERT, Alex; RIZZON, Francini; MECCA, Marlei Salete; *et al.* **MOTIVAÇÕES, VANTAGENS E DESVANTAGENS DA CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS EM FACTORING: UM ESTUDO DE CASO.** Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v.9, n.2, p.61-78, TRII 2015. ISSN 1980-7031.

## **MOTIVAÇÕES, VANTAGENS E DESVANTAGENS DA CAPTAÇÃO DE RECURSOS FINANCEIROS EM FACTORING: UM ESTUDO DE CASO.**

ECKERT, Alex<sup>1</sup>  
RIZZON, Francini<sup>2</sup>  
MECCA, Marlei Salete<sup>3</sup>  
BIASIO, Roberto<sup>4</sup>

### **RESUMO**

O fomento mercantil, também conhecido como *factoring*, é uma atividade comercial vinculada à prestação de serviços de compra de ativos financeiros. Nesse contexto, o objetivo desse trabalho é definir as características das empresas que buscam recursos em *factoring*. Em termos metodológicos, realizou-se um estudo de caso, de caráter descritivo e qualitativo, através de uma pesquisa documental, complementada por entrevistas com os clientes da empresa objeto de estudo. Através de entrevistas realizadas com empresas clientes, foi observada a grande dificuldade que os empresários sentem para ter acesso ao crédito pelas instituições financeiras bancárias, devido muitos deles possuírem restrições cadastrais. A partir dos resultados obtidos, foi possível avaliar as vantagens e desvantagens na utilização deste recurso, o perfil de cada empresa, os valores das negociações mensais e a viabilidade na utilização deste recurso de antecipação de crédito.

**Palavras-chave:** *Factoring*. Micro e Pequenas Empresas. Capital de Giro. Crédito.

### **ABSTRACT**

The commercial promotion, also known as factoring, is linked to the provision of purchase of financial assets services commercial activity. In this context, the aim of this study is to define the characteristics of firms seeking resources factoring. In methodological terms, was held a case study, descriptive and qualitative, through documentary research, complemented by interviews with clients of the company object of study. Through interviews with client companies, the great difficulty that entrepreneurs feel to have access to credit by banking financial institutions, because many of them possess credit restrictions were observed. From the results obtained, it was possible to evaluate the

---

<sup>1</sup> Mestre em Administração – UFRGS. Professor da Universidade de Caxias do Sul - UCS  
(54) 3218-2267. E-mail: alex.eckert@bol.com.br

<sup>2</sup> Bacharel em Ciências Contábeis – UCS. (54) 3218-2267. E-mail: franrizzon@hotmail.com

<sup>3</sup> Doutora em Engenharia da Produção – UFSC. Professora da Universidade de Caxias do Sul – UCS. (54) 3218-2267  
E-mail: msmecca@gmail.br

<sup>4</sup> Doutor em Administração – UFRGS. Professor da Universidade de Caxias do Sul – UCS. (54) 3218-2267  
E-mail: rbiasio@commcenter-rs.com.br

advantages and disadvantages in using this feature, the profile of each company, the values of monthly talks and the feasibility of using this feature anticipation of credit.

**Keywords:** Factoring. Micro and Small Enterprises. Working Capital. Credit.

## 1 INTRODUÇÃO

Com a necessidade e dificuldade das pequenas e médias empresas na obtenção de recursos financeiros, constituídas muitas vezes por pessoas sem condições de alocar os recursos necessários ao giro dos negócios e devido à política monetária adotada pelo governo, o *factoring* ou fomento mercantil, tem um papel fundamental como agente de fomento mercantil para desenvolvimento destas empresas.

Para Lucca (1986), isso vale especialmente nos países pobres, como é o caso do Brasil onde o crédito disponível muitas vezes não é suficiente para as necessidades existentes, a seletividade aumenta ainda mais, e a consequência óbvia é a de que os recursos bancários são destinados fundamentalmente às empresas multinacionais e às estatais, pouco sobrando, na verdade, para a pequena e média empresa.

O segmento de *factoring* movimentava 1,3 trilhões de euros em todo o mundo. No Brasil, o setor presta atendimento a 141 mil empresas-clientes e fomenta 2,2 milhões de empregos diretos e indiretos. Já está sendo possível mensurar um progresso no setor. Sem dúvida, há uma maior padronização operacional e, principalmente, uma melhoria na imagem do segmento perante a sociedade. (SINFAC RS, 2011.)

A alavancagem das micros e pequenas empresas é, sem dúvida, a mais importante atuação das *factorings*. Para quem desejar ingressar no mundo do *factoring*, ele é fascinante, demanda conhecimento técnico, experiência para conduzir a negociação, paciência, desenvolvimento e *feeling*, sem contar que se conhece a economia e sua base (SINFAC RJ, 2013).

O fechamento precoce é um dos problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas. Entre as principais causas do fracasso das empresas destacam-se a falta de capital de giro, problemas financeiros e falta de conhecimentos gerenciais. O difícil acesso ao financiamento é, ainda, um dos principais obstáculos para a criação, desenvolvimento e sobrevivência das pequenas e médias empresas.

Neste cenário, as empresas de fomento mercantil, têm assumido um papel de grande importância no mercado brasileiro. Através da compra de títulos, estas empresas têm sido

responsáveis pelo provimento de recursos financeiros para o capital de giro de muitas empresas, além de auxiliar seus clientes na administração dos seus recursos financeiros.

Silva (2002) sustenta que o capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais, que vão desde a aquisição de matérias-primas até o recebimento pelo produto acabado. A falta de capital de giro faz com que o gestor procure fontes de financiamento em linhas de créditos específicas, já que a gestão do capital refere-se à capacidade da empresa em saldar seus compromissos.

Com base nesse contexto, o objetivo deste estudo é determinar as características das empresas que buscam recursos na *factoring* Alfa Ltda. Especificamente, foram identificados quais os ramos de atividade que mais se utilizam desse recurso, relacionadas as vantagens e desvantagens que o *factoring* gera nas empresas, bem como demonstrado o volume de negócios das empresas entrevistadas. Por fim, foram identificados os motivos que levaram as empresas a procurar o serviço de *factoring* da empresa objeto de estudo.

## **2 CAPITAL DE GIRO**

Para Assaf Neto e Silva (2002) o capital de giro refere-se aos recursos correntes de curto prazo da empresa, geralmente identificados como aqueles capazes de serem convertidos em caixa no máximo de um ano.

Trata-se, portanto, dos recursos necessários para a manutenção do ciclo financeiro. Entende-se como ciclo financeiro toda a transação que é feita desde o disponível de caixa para a compra de matérias para estoques, venda para clientes resultando em duplicatas a receber, compra de fornecedores resultando em duplicatas a pagar, reiniciando o ciclo. (MATIAS, 2007).

Para Küster, Küster e Küster (2005), o capital de giro é compreendido com os recursos que servem para financiar as atividades da empresa de forma cíclica, pois estará girando pelas contas do balanço da empresa por tempo indefinido.

A administração do capital de giro diz respeito à administração das contas dos elementos de giro, dos ativos e passivos (circulantes) e às inter-relações entre eles. É estudado o nível adequado de estoques que a empresa deve manter investimentos em créditos com clientes, critérios para o gerenciamento do caixa e a estrutura do passivo, de forma consistente com os objetivos listados pela empresa e tendo por base a manutenção de determinado nível de rentabilidade e liquidez. (ASSAF NETO; SILVA, 2002).

De acordo com Küster, Küster e Küster (2005) administração inadequada do capital de giro

resulta geralmente em sérios problemas financeiros, contribuindo para a formação de uma situação de insolvência.

### **3 FACTORING COMO FONTE DE FINANCIAMENTO**

De acordo com Machado (2002), as fontes de financiamento de curto prazo das empresas podem ser divididas em fontes internas e fontes externas. Em termos de fontes externas, estas são constituídas de operações financeiras disponíveis para suprir as necessidades operacionais da empresa, formadas pelas instituições financeiras através do mercado de crédito. Segundo o autor, as principais fontes de financiamento externas utilizadas pelas empresas são os empréstimos bancários em conta corrente, os descontos de duplicatas, o *hot money*, além das empresas de *factoring*.

No Brasil, as empresas de *factoring* tiveram um crescimento como fonte de financiamento externo para pequenas e médias empresas, devido à dificuldade enfrentada por elas em obterem recursos em outras fontes. (SOUZA; WIENHAGE; TOLEDO FILHO, 2010). Segundo Leite (2004), o *factoring* no Brasil surgiu na década de 1980, com a fundação da Associação de Fomento Mercantil – *Factoring* (ANFAC), que é uma entidade representativa do setor de fomento com a finalidade de reunir as empresas de fomento mercantil e divulgar os objetivos e vantagens do *factoring* para o mercado-alvo: as pequenas e médias empresas.

Dada a falta de conhecimento e enquadramento da atividade de *factoring* no Brasil, no início foi confundida com agiotagem. Hoje é considerado um grande mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas que buscam sobrevivência no mercado. (DONINI, 2004).

Pode-se afirmar que o sentido do *factoring* está defronte de uma relação jurídica entre duas empresas, uma delas vende à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor do título, descontado a remuneração pela transação. (RIZZARDO, 1997).

Leite (2004) conceitua o *factoring* como uma atividade comercial mista que envolve uma contínua prestação de serviços, associada com a compra de créditos oriundos das empresas-clientes, resultantes de suas vendas mercantis ou prestação de serviços, ocorridas a prazo. Já para a ANFAC (2013), é atividade que consiste na prestação de serviços de apoio às micros e pequenas empresas, conjugada com a compra de direitos creditórios originados de vendas mercantis realizadas por sua clientela.

Para o SEBRAE RS (2013), a palavra *factoring* não encontra tradução no português, mas conceituam *factoring* como uma atividade de fomento comercial, desenvolvida por empresas independentes e autônomas. As empresas de *factoring* se inserem na concorrência empresarial, sendo reguladas pelas leis de mercado.

A atividade de *factoring* normalmente é confundida com outros institutos, como por exemplo, as instituições bancárias. Segundo Batista (2012), a empresa de *factoring* atua como parceira das pequenas e médias empresas, dispondo de uma série de serviços de gestão empresarial conjugados com o capital de giro, permitindo a estas, dedicar-se as atividades de produção e vendas de seus produtos, enquanto que os bancos apresentam características distintas. O quadro 1 apresenta uma diferenciação entre bancos e *factoring*:

Quadro 1: Diferenças entre bancos e *factoring*

<b>Bancos</b>	<b>Factoring</b>
Captam recursos de terceiros.	Não capta recursos de terceiros.
Emprestam dinheiro.	Não faz empréstimos; presta serviços e compra créditos.
Remuneração através de cobrança de juros.	E remunerada através de preço ajustado com o cliente.
<i>Spread</i> - diferença entre o custo de captação e o de empréstimo do dinheiro coletado no mercado.	Fator- precificação da compra de crédito, onde são ponderados os custos operacionais, de oportunidade, os tributos e expectativa de lucro e de risco.
Instituições financeiras autorizadas pelo BACEN	Não é instituição financeira. Atividade comercial mista atípica, regida pelo instituto do direito mercantil.

Fonte: Produção dos autores com base em Leite (2004)

Assim, é importante diferenciar as atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras das empresas de *factoring*, pois as atividades de ambos são específicas, diferenciadas e não competitivas, mas sim, são atividades que se completam no cenário econômico. (ARRIERO, 1999).

#### **4 VANTAGENS E DESVANTAGENS DO FACTORING**

De acordo com o SEBRAE-PA (2013), a atividade do fomento apresenta vantagens diretas e indiretas para as micro e pequenas empresas. Como principais vantagens diretas pode-se citar o pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário, a garantia de pagamento de créditos comerciais, a ampliação do capital de giro das empresas, a redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes, o acesso seguro às exportações e a capitalização da empresa.

O mesmo órgão elenca também as vantagens Indiretas, quais sejam, o aprimoramento de estruturas financeiras, a redução de custos fixos nas vendas a prazo, eliminando esforços de cobrança de crédito, a reorganização interna dos setores administrativos e contábil, com redução de custos internos, uma maior confiança de expansão nas vendas das empresas, a otimização da capacidade gerencial em termos de compras e vendas, bem como a abertura de novos mercados- maior liberdade para o empresário se dedicar a sua atividade produtiva e a a maior estabilidade

empresarial;

Mas também existem desvantagens. Arriero (1999) descreve que uma das desvantagens da operação de *factoring* é o fato da operação ser mais cara em relação às instituições financeiras e nem sempre é conveniente para a empresa. Para Rizzardo (1997), o custo das operações pode acarretar níveis não competitivos, obrigando o comerciante diminuir a margem de lucro ou aumentar os custos, tornando o produto mais caro no mercado. Além de que se não for muito bem controlado o uso do *factoring*, pode levar as empresas que as utilizam a falência.

A falta de profissionais competentes e empresas não filiadas a ANFAC são outros fatores prejudiciais aos usuários das operações. Por isso o empresário antes de contratar os serviços deve fazer uma pesquisa neste segmento. (ARRIERO, 1999).

## 5 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos procedimentos técnicos, este trabalho é considerado um estudo de caso. Para Yin (2001), trata-se de uma situação única em que se lida com inúmeras variáveis de interesse e não apenas com pontos de dados, por isso deve seguir um conjunto de procedimentos pré-especificados. Já quanto aos objetivos, esse trabalho é descritivo, pois na concepção de Gil (2002), a pesquisa descritiva tem como principal objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno.

Quanto à forma de abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa. Mascarenhas (2012) refere-se à pesquisa qualitativa para descrever o objeto de estudo com maior profundidade. Para Richardson (1999), a pesquisa qualitativa tenta apresentar a compreensão detalhada dos significados e características apresentadas pelos entrevistados, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

Para atingir os objetivos, foi realizada uma pesquisa documental junto a empresa Alfa, complementada por entrevistas com uma amostra de clientes da mesma. Para definir a amostra foram usados alguns critérios. O primeiro é que os clientes fossem pessoas jurídicas, que tivessem realizado operações com a empresa Alfa durante o ano de 2013, e que tivessem realizado, em média, duas operações por mês.

Para a realização das entrevistas foi elaborado um roteiro contendo oito questões, que buscavam analisar aspectos como o ramo de atividade da empresa, sua lucratividade, prazos de pagamento e recebimento e se elas possuíam algum tipo de restrição cadastral. Ainda, sobre venda de títulos de crédito, motivos que levaram a empresa recorrer ao *factoring*, volume mensal de

créditos negociado por sua empresa e tipos de recebíveis geralmente negociados. Todas as entrevistas foram gravadas e transcritas para facilitar o processo de análise de conteúdo (BARDIN, 2011).

## 6 Análise e discussão dos resultados

### 6.1 Apresentação da empresa Alfa e caracterização da amostra

A empresa de *factoring* Alfa (nome fictício) é uma empresa que está localizada na cidade de São Marcos – RS. Seus clientes são pessoas físicas e jurídicas, principalmente da serra gaúcha. A pesquisa foi realizada com alguns clientes da referida empresa. Seguindo os critérios que definiram a amostra para aplicação das entrevistas, foram identificadas 14. Após o contato inicial, 12 delas aceitaram participar da pesquisa. O Quadro 2 apresenta o perfil das empresas pesquisadas.

Quadro 2: Perfil das empresas entrevistadas

Empresa	Qtde. de operações	Total negociado	Ramo de atividade
E1	94	R\$ 179.725,21	Ramo gráfico
E2	215	R\$ 117.548,57	Ramo de autopeças
E3	58	R\$ 138.533,00	Fabricação de embalagens
E4	80	R\$ 74.029,18	Comércio de peças de plásticos
E5	45	R\$ 46.070,67	Injeção de plásticos e peças para caminhão
E6	98	R\$ 421.762,15	Reforma de semir-reboques
E7	26	R\$ 28.111,20	Ramo de segurança patrimonial
E8	295	R\$ 258.178,29	Oficina mecânica
E9	34	R\$ 72.956,66	Reforma de carretas, e comércio de peças para caminhão
E10	49	R\$ 63.637,26	Revestimento de metais e plásticos e serviços de pintura
E11	30	R\$108.114,75	Ramo de peças de plástico e fibras
E12	154	R\$103.436,33	Ramo metalúrgico de autopeças

Fonte: Elaborado pelos autores

A seguir apresenta-se a análise das respostas obtidas dessas 12 entrevistas. Para facilitar a análise, as questões serão tratadas individualmente em cada um dos tópicos.

### 6.2 A Lucratividade dos clientes

Essa questão perguntava se o cliente via o seu negócio lucrativo, sim ou não e o porquê de sua resposta. O objetivo dessa questão era verificar se a empresa obtém lucro ou porque não está conseguindo chegar à lucratividade. Nessa questão, mais da metade dos entrevistados disseram ter lucro, ou que ainda o negócio é lucrativo devido a algumas variáveis. O restante respondeu não ter tido lucro no ano de 2013.

A empresa E1 respondeu que o ramo ainda é lucrativo, mas devido a várias mudanças no surgimento de novas tecnologias o lucro caiu bastante, mas conseguem manter o negócio em andamento. “Como a gráfica é minha e do meu marido e não temos funcionário fixo acaba sobrando mais”, é o que enfatiza a respondente E1.

A E2 afirmou o negócio ser lucrativo, pois o mercado de autopeças é muito amplo. Mas relatou: “como a empresa passa por dificuldades financeiras não sobra muito devido aos juros que somos obrigados a pagar, para manter o negócio”.

A E12 também empresa do ramo de autopeças, confirmou que o negócio é lucrativo. Destacou que a lucratividade está no planejamento do produto, pois como existe muita concorrência, para a empresa ter resultados deve estar sempre atualizando seu sistema de produção, reduzindo a perda de matéria prima e lançando novos produtos.

A E4 e E09 confirmaram obterem lucro por já fazer anos que estão atuando no mercado. A E6 também confirmou ter lucro, pois no ramo de oficina mecânica e reforma de semi-reboques não há muita concorrência, e o cliente necessita fazer o serviço, pois utiliza o produto como meio de trabalho. Outra empresa que afirmou ter lucro é a E8 também no ramo de oficina mecânica: “[...] tudo que envolve caminhão tem um preço elevado, portanto o retorno é bom”, afirmou o entrevistado.

A E3 considerou que o negócio já foi lucrativo, mas hoje não é mais por serem uma empresa pequena, ou seja, são prejudicados por empresas de maior porte. Também relatou que não consegue repassar todos os aumentos da matéria prima no produto e como possuem poucos clientes acabam ficando dependente deles.

A E5 afirmou não ser muito lucrativo, pois a compra da matéria prima é feita pela cotação do dólar. “Quando o dólar sobe a matéria prima sobe, mas quando o dólar baixa a matéria prima não baixa de valor “. Destacou que em novembro de 2013 a matéria prima subiu 25% e só conseguiram repassar 5%. Em sua entrevista contou que:

Vendemos cada peça a R\$ 1,29 e um cliente disse que em Tapejara no RS estão vendendo a mesma peça por R\$ 0,46, o cliente nos trocou, meses depois voltou dizendo que as peças do outro fornecedor eram feitas de material reciclado e não de material virgem como o nosso, a peça de material reciclado não tem a mesma durabilidade.

Percebe-se que muitas vezes a concorrência com menor preço nem sempre é o melhor produto e neste caso o barato saiu caro. A E5 relatou que não sobra muito lucro e não conseguiram adquirir uma casa própria ainda. Já as empresas E7, E10 e E11 disseram que não obtêm lucro, se mantêm no mercado, mas cada vez com maior sacrifício. Destacaram que as despesas e a margem de lucro caíram muito, além de sofrerem com a concorrência.

Analisando as respostas dos entrevistados percebe-se que em diferentes ramos a lucratividade muda, o que mais falta na maioria das empresas que respondeu não ter lucro é uma boa gestão, uma administração especializada. Muitas das empresas são familiares e não se atualizam, administrando o negócio igual há anos atrás, não evoluindo junto às tecnologias. Nem

todo o administrador tem aptidão na parte financeira e acabam cometendo erros prejudiciais para a vida da empresa.

### **6.3 Equilíbrio financeiro nos fluxos de pagamento e recebimento**

Nesta questão o objetivo era verificar se cada empresa está atingindo o equilíbrio com os fluxos de pagamentos e recebimentos. Na primeira parte da entrevista perguntou-se qual o prazo de pagamento era concedido para os clientes. Complementando a questão, foi perguntado qual o prazo de pagamento os fornecedores concedem. Em oito empresas as respostas se igualaram e todas concedem mais prazos do que recebem de seus fornecedores. Uma empresa consegue mais prazo de pagamento do que concede para seus clientes e o restante compra somente à vista concedendo prazo de pagamento para seus clientes.

Diante das respostas, a última parte da questão era saber se com os prazos concedidos e recebidos à clientes e fornecedores, a empresa consegue manter o equilíbrio financeiro. A empresa 9 foi a única que respondeu conseguir mais prazos com fornecedores em relação ao que concede aos clientes. A essa conquista o entrevistado destacou o seguinte:

Este ano estou trabalhando praticamente com 100% de dinheiro do meu próprio negócio, pois estou conseguindo equilibrar os pagamentos com os recebimentos. Era uma falha muito grande essa questão, hoje em dia consigo me manter bem no meu negócio.

A E3, E5 e E10 responderam conceder prazo aos clientes e só comprarem à vista dos fornecedores por conseguirem melhor preço. A E10 respondeu comprar à vista devida restrições em nome da empresa e na pessoa física nos dois sócios. O entrevistado disse que possuem aluguéis em atraso, conta de luz entre outros, não conseguindo equilibrar as finanças.

“Conseguimos equilibrar os pagamentos, pois a maioria dos nossos clientes paga à vista e os que não pagam anticipo na *factoring* Alfa”. Essa foi a resposta da E5 quando perguntado sobre o equilíbrio financeiro.

A empresa E1 respondeu não conseguir equilíbrio por conceder mais prazos aos fornecedores do que recebe dos clientes. Argumentou que se não for assim, muitas vezes perde o serviço para outro. A E2 encontra-se na mesma situação da E1 na questão prazos e recebimentos e relatou que, por não conseguir equilibrar as finanças, estão com muitas pendências inclusive de impostos, mas que estão em negociação de um parcelamento. E E6 também concede mais prazos do que recebe, porém com muita dificuldade “[...] conseguimos nos equilibrar, mas sempre fechando no 0 a 0”.

A E11 respondeu comprar com prazo de 30 dias e receber dos clientes em 30/60 dias, não conseguindo manter um equilíbrio mensal. As vendas é um dos maiores dos seus problemas, pois tem meses com bastante demanda de pedidos e meses com quase nada.

A E7 disse ser impossível equilibrar, pois o fornecedor concede prazo 28/56 dias e conseguindo esses prazos já está lucrando devido ter pendências, e vende em 30/60/90/120 dias e dependendo do valor do serviço concede mais. O maior problema enfrentado está na falta de capital de giro onde o entrevistado relatou:

Eu apelo para tudo que é Santo, porque às vezes não tenho dinheiro nem para comprar o material e preciso pedir uma antecipação do serviço para os clientes. Falta capital de giro, e se for buscar capital de giro em financeiras ou bancos se vai logo e não se consegue muito. Por isso só faço desconto em *factoring*, porque o dinheiro entra logo.

A E8 relatou conceder até 90 dias para seus clientes, mesmo prazo que os fornecedores concedem, mas devido às restrições não consegue comprar a prazo. Quando perguntado se conseguia equilibrar os prazos de pagamentos e recebimentos o entrevistado respondeu: “Pago minhas contas quando entra serviço, estou com uma rescisão atrasada e não entra valor para pagar, ou pago os títulos ou os funcionários. A situação está muito complicada o mercado tem altos e baixos.”

A E12 está na mesma situação de muitas empresas entrevistadas, concedendo mais prazos do que recebe. Foi o cliente mais recente com tempo de mercado que *factoring* Alfa abriu e com muita demanda de desconto. Na entrevista relatou que, devido à empresa estar no início das atividades, não tem muito crédito e mesmo assim tem que conceder prazos para os clientes para se manter no mercado.

[...] somos obrigados a fazer empréstimos em banco para ter dinheiro de giro para comprar matéria prima, pagar salários e despesas da empresa. E se caso alguns clientes não pagam na data certa se torna uma bola de neve às dívidas.

Fazendo um levantamento sobre as respostas dos entrevistados, as empresas que disseram obter lucro mesmo passando por dificuldades financeiras com um pouco mais de conhecimento na área financeira podem se tornar empresas saudáveis. É possível que as empresas que responderam não ter lucro estão realmente com muitas dificuldades, não conseguem equilibrar o seu fluxo financeiro, a maioria delas nem sabem a real situação enfrentada.

Esses clientes procuram a *factoring* Alfa para fazer a antecipação dos recebíveis e nem fazem contas. Preocupados em conseguir comprar matéria prima para entregar os pedidos, muitas vezes acabam nem fazendo uma avaliação do seu cliente para saber sua liquidez.

#### 6.4 Restrições cadastrais

O objetivo dessa questão era saber de cada entrevistado a situação cadastral da empresa. Foi à pergunta com maior dificuldade para os respondentes, muitos deles não queriam responder e outros tiveram entenderam que a questão era um tanto quanto delicada. Porém muitas das respostas foram surpresas para os pesquisadores, pois se imaginava que as empresas somente procurariam *factoring* se tivessem restrições que impedissem o crédito, e nem todas procuram a Alfa por esse motivo.

Nove empresas das doze entrevistadas possuem restrições e somente 3 delas não possuem. A empresa E5, E9 e E11 não possui restrições, não tiveram nenhuma relutância em responder. A E5 além de responder não possui restrições. A E9 explicou-se:

[...]Item bancos oferecendo crédito. Trabalho com a CEF, HSBC e o Sicredi vêm fazendo várias propostas. Porém acho que o banco não tem paciência, não entendem os problemas. Se você tiver crédito é muito bem visto nos bancos, caso dê um ré eles não querem nem saber a situação, por isso às vezes prefiro pagar 4 a 5% para a *factoring* Alfa e não ter problemas.

O cliente da E9 é da cidade de Vacaria e mesmo não tendo restrição utiliza os serviços do *factoring*. A E1, E3 e E12 responderam não ter protestos. Como essas últimas respostas foram um tanto “vagas”, realizou-se uma consulta cadastral ao Serasa, na *factoring* Alfa, comprovando a resposta dos entrevistados. O que foi surpresa são clientes ativos com várias negociações, com isso desmistificando a percepção de todos os clientes de *factoring* possuírem restrições e só por isso procurarem esse serviço.

A E10 confirmou ter restrições em nome da empresa e dos dois sócios que são irmãos. Comentou estarem em andamento de uma nova razão social em nome da mãe. Foi questionado se quitar as pendências não seria melhor do que abrir uma nova empresa, pois não poderiam utilizar seus nomes pessoas físicas, e o entrevistado respondeu que possuem muitas dívidas e não conseguiram quitá-las tão cedo.

A E2 comentou possuir títulos protestados como restrições e está pagando aos poucos. Neste ano de 2014 não está mais frente à direção da empresa, passou o negócio para seu filho e nora, e está trabalhando de secretária de sua filha em uma *factoring*. Foi questionado o motivo de se desfazer do negócio, e a entrevistada informou que já estava cansada e com sua situação financeira cada vez mais difícil, porém afirma que irá ajudar seu filho em tudo que precisar, mas não sendo mais dona do negócio.

A E4 informou ter dois protestos que estão em uma ação na justiça, devido ao fornecedor de plástico enviar a matéria prima contaminada. Afirmou ter devolvido o material e não efetuar o pagamento desses dois títulos que acabaram protestando.

Questionado sobre sua situação cadastral, a E6 respondeu que possuem protestos, mas tudo será resolvido em dois meses. Já E7 possui somente dívidas em bancos, afirmou já ter sido executado e isso durar mais de cinco anos. “ Consegui pagar todos os protestos, mas a outras dívidas não.”

A E8 confirmou ter títulos protestados em nome da empresa e cheques sem fundos em seu nome. “ Consegui regularizar quase tudo o ano passado, mas quando vi já estava com várias pendências novamente.”

## 6.5 Factoring x Benefícios

A pergunta seguinte teve como objetivo saber de cada empresa se vender seus títulos de crédito para o *factoring* era uma alternativa viável para a empresa, o que isso traria de benefícios. Neste item a maioria disse ser viável a venda dos títulos para conseguir manter a empresa.

A E3 pensou, e confirmou que apesar dos juros serem maiores que o banco, mesmo assim a venda dos títulos trás benefícios na parte da agilidade. Comparou que ir ao banco perde-se muito tempo e como o proprietário da *factoring* Alfa é seu vizinho, tem a possibilidade de levar o dinheiro na casa quando não podem ir até o escritório.

A E4 afirmou ajudar bastante, com isso compra o material à vista já que não tem crédito para comprar à prazo devido os protestos. Quando questionado se não era viável pagar os protestos e esperar a resposta da justiça, já que as dívidas estão atrapalhando a liberação de crédito para compra de matéria prima, o entrevistado disse nunca ter pensado nisso, mas não acha viável. Questionado sobre o valor dos protestos, a resposta foi “[...] são menos de R\$ 1.000,00 e não tenho esse valor agora”.

A E5 disse ser viável, atribuiu o benefício de poder sempre ter dinheiro em caixa e comprar matéria prima à vista com melhor preço. Essa empresa desconta títulos e cheques toda a semana na *factoring* Alfa e nem sempre está precisando do valor, pois muitas vezes as operações são pagas com cheque e a E5 demora dias para descontar o cheque.

A E8, E10 e E11 disseram ser viáveis por terem valor adiantado, comentaram que sem antecipar não conseguiriam manter o negócio. A E12, por sua vez, alegou:

Por um lado é bom, e por outro ruim. O lado bom é com esse dinheiro da troca de títulos conseguimos antecipar os valores necessários para a compra de matéria prima e fizemos os pagamentos de contas, e o lado ruim é que trocando títulos se perde um pouco do lucro que é uma das coisas que movimentam a empresa.

As empresas E1, E2, E6 e E9 confirmaram não ser viável, mas necessário em alguns momentos para honrar com os compromissos. A E1 disse que o *factoring* só gera benefícios por

serem flexíveis às empresas com restrições. Como possuem restrições não consegue crédito em instituições financeiras “[...] os bancos jamais liberam crédito se a empresa tem restrições o que acho errado, porque acabam fechando as portas para que a empresa possa regularizar a situação.”

A E9 não considera uma alternativa viável, e sim uma saída. Não acha saudável fazer troca de títulos em *factoring*. É viável, pois desconta títulos na CEF e no HSBC e quando fica sem limite tem a quem recorrer.

Com base nas respostas dos entrevistados, recorrer ao *factoring* pode ser considerado uma alternativa viável, mas com ponderações. Muitas das empresas misturam o patrimônio dos sócios com o da empresa e isso acarreta muitas dificuldades. O *factoring* usado de forma saudável é uma ótima opção para um momento de sufoco.

## **6.6 A busca pelo *factoring***

Essa questão buscou identificar os motivos que levaram as empresas recorrerem ao *factoring*. A maioria das empresas recorre pelo fato de possuírem restrições, mas nessa questão vários foram os motivos levantados pelos entrevistados.

As empresas E1, E2 e E8 afirmaram recorrer ao *factoring* por causas das restrições, para a E2, “ A *factoring* foi o que nos ajudou em todos os momentos de crises.” Além de citar o baixo valor para desconto em bancos.

A E10 respondeu que o principal motivo, inicialmente, eram as restrições, mas argumentou que agora, mesmo depois de abrir a empresa nova que está em andamento, continuará sendo cliente devido à agilidade e facilidade nas negociações.

A E3 afirmou que o principal motivo estava no tempo perdido em bancos para efetuar a operação e o tempo de espera para efetuar os pagamentos nos caixas. Essa empresa está em nome da filha mais velha da família, e devido os pais e a outra irmã não assinarem pela empresa as negociações em bancos somente são efetuadas pelo diretor ou sócio da empresa.

Uma opção seria fazer uma procuração, que *factoring* Alfa já aconselhou devido o fluxo de negociações serem muito pequeno, mas nunca foi feita. Como o do dono da *factoring* é seu vizinho e como mencionado às negociações são muitas pequenas e sempre do mesmo sacado acabam fazendo e depois entregam o borderô da operação assinado.

A E4 foi uma surpresa, pois não possuem nenhuma restrição e a resposta dada ao principal motivo foi à indicação de um amigo. Além disso, a E4, E5 e E11 também não gostam do relacionamento com bancos, sempre fizeram a questão de grifar isso. A E5 ainda complementou dizendo que prefere pagar juros num só lugar.

O cliente da empresa 9 sempre garante todos os clientes que faz operações, é muito organizado liga para verificar se foi efetuado o pagamento, caso não tenha ele mesmo cobra seu

cliente. A *factoring* Alfa nunca teve nenhum problema com o cliente, e isso faz com que as negociações tenham maiores flexibilidades, como no caso de algum atraso citado no exemplo do cliente.

### 6.7 Volume de créditos negociados

A questão perguntou a cada entrevistado qual o volume mensal a empresa despense para antecipar em *factorings* ou instituições financeiras. Sete empresas responderam em valores a movimentação mensal e onde operaram suas negociações. O restante das empresas respondeu o percentual que operam sobre o valor do faturamento mensal e onde efetuam suas negociações.

As empresas E1, E2, E3, E6, E10 e E11 responderam fazer negociações somente em *factorings*. A E1, E3, e E11 têm um volume mensal de créditos negociados até R\$ 10.000,00. A E10 antecipa entre 10 e 20 mil, segundo o entrevistado. Já a E2 e E6 tem volumes muito mais significativos variando de R\$ 80.000 e R\$ 100.000, respectivamente.

A empresa E12, respondeu operar com entidades financeiras e *factorings* na faixa de R\$ 20.000,00. Determina se a operação vai ser realizada em *factoring* ou bancos dependendo do cliente, valores e limites disponíveis.

A E4 e E5 negociam somente com *factoring*, 40% e 30% do faturamento mensal. A E7 não respondeu valores, porém na entrevista relatou: “Só negocio em *factoring*, e tudo que consigo faturar mando para desconto, e nem assim é fácil tocar o negócio”. Diante desse relato apurou-se que 100% do faturamento são negociados e quando perguntado onde realizam as operações o entrevistado respondeu somente em *factoring*.

A E8 utiliza 80% do faturamento para antecipações, toda a operação com pessoas jurídicas opera com *factoring* e somente uma parte menor do faturamento com bancos, os clientes classificados como pessoas físicas.

A E9 antecipa 40% do seu faturamento 10% em *factoring* e 30% em bancos. Para finalizar a questão argumentou, “Se os juros fossem mais baratos mandaria tudo para a *factoring* Alfa”.

### 6.8 Recebíveis negociados

A última questão da entrevista era identificar quais recebíveis geralmente são negociados por cada empresa, sendo estes classificados em cheques e duplicatas. O Quadro 3 demonstra as respostas de cada uma das empresas.

Quadro 3: Recebíveis negociados

Empresa	Recebíveis negociados
Empresa 01	Duplicatas e cheques

Empresa 02	Duplicatas e cheques
Empresa 03	Duplicatas
Empresa 04	Duplicatas e cheques
Empresa 05	Duplicatas e cheques
Empresa 06	Duplicatas e cheques
Empresa 07	Duplicatas e cheques
Empresa 08	Duplicatas e cheques
Empresa 09	Duplicatas
Empresa 10	Duplicatas e cheques
Empresa 11	Duplicatas
Empresa 12	Duplicatas e cheques

Fonte: elaborado pelos autores

Novos dos entrevistados diz negociar duplicatas e cheques, o restante somente duplicatas. Das 3 empresas que responderam operar somente com duplicatas, encontra-se um cliente que não é da cidade de São Marcos – RS, onde fica o escritório da *factoring* Alfa, a empresa E8 no ramo de reforma de carretas e semir-reboques com instalações na cidade de Vacaria – RS.

O entrevistado respondeu que a negociação de duplicatas é mais flexível, pois envia a cópia por e-mail e depois pelo correio as originais. Por não ser da mesma cidade a duplicata facilita a negociação do que os cheques. Complementou dizendo que em Vacaria tem uma empresa de *factoring*, mas não conhece, negocia somente com a *factoring* Alfa, falou que o proprietário é muito parceiro e o atendimento na Alfa é ótimo, pois já conhece os clientes facilitando as operações.

A E7 no ramo de segurança patrimonial negocia duplicatas e cheques e no seu depoimento sugeriu “[...] adoraria que a *factoring* Alfa fizesse algum tipo de antecipação”, terminou rindo da sua própria sugestão por ser inviável. Assim, de um modo geral, percebe-se que para muitos empresários a atividade do *factoring* é extremamente relevante para a sobrevivência da empresa no atual contexto econômico.

## 7 Conclusão

O *Factoring* vem adquirindo espaço no Brasil nas últimas duas décadas, sobre a compra e venda do crédito ou ativos financeiros das empresas comerciais ou industriais. Ele é um poderoso instrumento de alavancagem mercadológica das pequenas e médias empresas, pois possibilita a troca de contas a receber por dinheiro, aumentando assim o caixa da organização, facilitando o gerenciamento e pagamentos da empresa.

As pequenas e médias empresas carecem de capital de giro para se desenvolverem, encontram dificuldades impostas pelas instituições financeiras em liberar recursos financeiros

devido a uma série de fatores. Uma das alternativas é recorrer à empresa de *factoring*, cuja obtenção de capital de giro se dá de uma forma menos burocrática.

Diante dessa questão o objetivo geral deste estudo foi determinar as principais características das empresas que buscam recursos na *factoring* Alfa Ltda. Esse objetivo foi atingido através das entrevistas feitas com os clientes definidos na amostra, caracterizando a aplicabilidade e os benefícios do fomento mercantil ao segmento das pequenas e médias empresas.

Os objetivos específicos foram todos confirmados através de pesquisa realizada nos documentos da *factoring* Alfa, e nas entrevistas realizadas com as empresas-clientes. Definiu-se com a pesquisa o volume de negócios de cada empresa entrevistada, com as entrevistas foi definido o ramo da indústria como o que mais utiliza do recurso, os principais motivos da procura do serviço de *factoring*, está na falta de recursos para gerir o negócio, além das restrições cadastrais.

A lucratividade foi um dos temas abordados, a maioria dos entrevistados disse ter lucro, porém esse lucro não ser o suficiente para gerir o negócio. Ou seja, a maior dificuldade dessas empresas está na administração do negócio. A falta de conhecimento na área financeira faz com que as empresas não consigam atingir resultados positivos. Com a concorrência cada vez maior, as empresas têm que estar se qualificando e inovando seus serviços, pois no mercado sobrevivem somente os melhores.

Existe falta de gerenciamento financeiro do fluxo de caixa das organizações, por existir uma diferença entre o prazo que os empresários têm para pagar seus compromissos financeiros e o tempo que eles demoram para receber de seus clientes, tendo assim, que antecipar seus créditos, uma vez que não dispõem de capital de giro próprio. Essa situação é enfrentada pela maioria das empresas entrevistadas.

Outra dificuldade encontrada pelos pequenos empresários relatada nas entrevistas é a liberação de crédito pelas instituições financeiras no início de suas atividades. Isso confirma a evolução no segmento do fomento a cada ano.

O principal motivo que as empresas recorrem ao *factoring*, é devido às restrições cadastrais. Não são somente empresas com restrições que recorrem ao *factoring*, quatro empresas não possuem nenhuma restrição e utilizam do serviço com frequência, a falta de relacionamento com bancos e a falta de limite suficiente para suprir a demanda de desconto, são os motivos que as trazem a *factoring* Alfa.

A viabilidade de vender os títulos de crédito para o *factoring* também foi abordada. Algumas empresas confirmaram ser viáveis, pela redução no tempo de espera em bancos e agilidade no processo de liberação. Porém nem todas confirmam a viabilidade, descrevem como sendo uma 'saída' para a empresa sobreviver. Quanto aos benefícios gerados todos concordam, a atividade de *factoring* proporciona, poder ter dinheiro em caixa e a chance de barganha na compra

da matéria prima. Verificou-se também que a maior parte vende seus títulos somente em *factoring* e esses recebíveis geralmente são duplicatas e cheques.

Este trabalho não esgotou completamente o tema. Observou-se que o assunto relacionado às *factorings*, ainda é pouco estudado, e pode ser melhor explorado em diversas áreas de conhecimento da contabilidade e da gestão, como por exemplo, em sua forma de tributação e operacionalização, ficando como sugestão para novos trabalhos.

## REFERÊNCIAS

ANFAC – Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil – Factoring. Disponível em: <<http://www.anfac.com.br/v3/fomento.jsp#factoring>>. Acesso em 03 de Out de 2013.

ARRIERO, Márcia Aparecida Soares. *Mecanismos de apoio à pequena empresa: a polêmica factoring x agiotagem*. 1999. 62 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração Financeira e Bancária) - Centro Universitário Ibero-Americano. Disponível em: <[http://www.administradores.com.br/\\_resources/files/\\_modules/academics/academis\\_2517\\_201002281827118c26.pdf](http://www.administradores.com.br/_resources/files/_modules/academics/academis_2517_201002281827118c26.pdf)>. Acesso em: 21 de out de 2013.

ASSAF NETO, Alexandre. SILVA, César Augusto Tibúrcio. *Administração do capital de giro*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. São Paulo: Edições 70, 2011.

BATISTA, Robson Silva. *A Importância do factoring para pequenas e médias empresas*. Veredas Favip - Revista Eletrônica de Ciências – v.5, n. 1- janeiro a junho de 2012.

DONINI, Antônio Carlos. *Manual do factoring*. São Paulo: Klarear, 2004

GIL, Antonio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

KÜSTER, Edison; KÜSTER, Fabiane C.; KÜSTER, Karla S. *Administração e Financiamento do Capital de Giro*. 2 ed. Curitiba: Juruá, 2005.

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

LUCCA, Newton de. *A faturização no direito brasileiro*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1986.

MACHADO, J.R. *Administração de finanças empresariais*. Rio de Janeiro: Qualitmark, 2002.

MASCARENHAS, Sidnei Augusto. *Metodologia Científica*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

MATIAS, A. B. *Finanças corporativas de curto prazo: a gestão do valor do capital de giro*. São Paulo: Atlas, 2007.

RICHARDSON, Roberto Jarry. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3.ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1999. 334 p. ISBN 8522421110.

RIZZARDO, Arnaldo. *Factoring*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.

SEBRAE- PA, Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Pará. Disponível em: < [http://www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn/tdn\\_fac\\_oque.asp](http://www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn/tdn_fac_oque.asp) > Acesso em: Out de 2013.

SEBRAE – RS, Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio Grande do Sul. Disponível em: < <http://www.sebrae-rs.com.br/index.php> > Acesso em: Out de 2013.

SILVA, Ângelo Alves. *Gestão financeira: Um estudo acerca da contribuição da contabilidade na gestão do capital de giro das médias e grandes indústrias de confecções do estado do Paraná*. Dissertação de mestrado em controladoria e contabilidade. Universidade de São Paulo: FEA/ USP, São Paulo, SP, 2002.

SINFAC RS, *Revista do Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil- Factoring do Rs*. Ano 4. n. 12. Ago/Set/Out de 2011.

SINFAC RS, *Revista do Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil- Factoring do Rs*. Ano 4. n. 18. Agosto de 2013.

SINFAC RJ, *Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil Factorings do Rio de Janeiro*. Disponível em: < [http://www.sinfacrj.com.br/oque\\_e\\_factoring.php](http://www.sinfacrj.com.br/oque_e_factoring.php) > Acesso em : Out de 2013.

SOUZA, Roni Petson Santana de; WIENHAGE, Paulo; TOLEDO FILHO, Jorge Ribeiro. *As empresas de Fomento Mercantil e o Risco Jurídico: Um estudo sobre as principais causas e prevenções de litígios judiciais*. Sociais e Humanas, Santa Maria. V.23, n.01. jan/jun 2010. p.33-45

YIN, Robert K. *Estudo de caso: Planejamento e métodos*. 2.ed. Porto Alegre, RS: Bookman,2001