

CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DE RUBIATABA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO: ADMINISTRAÇÃO COM HABILITAÇÃO RURAL

GESTÃO EM FACTORING:
O CASO DA EMPRESA “REGIONAL *FACTORING*”

Rubiataba – Goiás

2003

CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DE RUBIATABA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E EDUCAÇÃO DE RUBIATABA
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO: ADMINISTRAÇÃO COM HABILITAÇÃO RURAL



GESTÃO EM FACTORING:
O CASO DA EMPRESA "REGIONAL FACTORING"

**Monografia apresentada como pré-requisito para a Colação de Grau em Administração com Habilitação Rural (Bacharelado).
Aluno: Agnaldo Ribeiro de Sousa.
Orientador: Prof. Marco Antônio de Almeida Pereira da Silva.**

Rubiataba-Goiás
2003

*Adm.
Investimento
Factoring*

26521
309u

Tombo nº	8412
Classif.	A-336.581
Ex.	1
	AGNALDO SOUSA
	2003
Origem:	d
Data:	09.03.04

AGNALDO RIBEIRO DE SOUSA

GESTÃO EM FACTORING

APROVADA EM: 25-07-2003



Ms. Marco Antônio de Almeida Pereira da Silva

FACER

(Orientador)

PARTICIPANTES DA BANCA (Professores):

Marco Antônio Pereira de Abreu 

Enoc Barros 

Marco Antônio de Carvalho 

Rubiataba

Goiás – Brasil

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente ao Pai do céu, quem me deu a vida e ânimo para chegar até aqui, ao professor e orientador desta atividade Marco Antônio de Almeida Pereira da Silva, ao supervisor Divino Ferreira dos Santos, aos professores Marco Antônio de Carvalho e Enoc Barros, participantes da banca na apresentação desta monografia, e a todos os demais professores que contribuíram para o meu conhecimento no decorrer deste curso, e por fim, a todos os meus colegas de sala, que me deram muita força durante toda esta jornada.

RESUMO

Factoring é fomento mercantil. É negociação mercadológica entre pessoas jurídicas. Atividades mistas, atípicas e voltadas para prestação de serviço, seleção de risco e acessoria creditícia às empresas-clientes. A presente monografia tem como propósito explorar indagações pertinentes à modalidade de investimento/financiamento denominada *factoring*, do ponto de vista legal, no Brasil, particularmente, da representação organizacional "Regional *Factoring*". Propõe captar informações relevantes sobre o tema, disponibilizando conhecimentos precisos, considerando os aspectos teóricos-empíricos em pesquisa qualitativa.

Embora não há uma lei específica que regulamenta o factoring no Brasil, mas encontra plenamente amparado por uma associação idônea que responde pelos seus interesses em nível nacional, também há uma sustentação legal às suas atividades operacionais pelo código civil e comercial. Portanto o factoring é uma atividade onde as organizações que utiliza de seus serviços corretamente encontra respostas necessárias para corresponder suas expectativas de mercado.

ABSTRACT

Factoring is mercantile fomentation. It is negotiation mercadologic among legal entities. Activities mixed, atypical and gone back to service installment, risk selection and accessory crediticy to the company-customers. To present monograph he/she has as purpose to explore pertinent inquiries to the modality of investment/financing denominated factoring, of the legal point of view, in Brazil, particularly, of the "Regional organizational representation Factoring". Intends to capture relevant information on the theme, making available necessary knowledge, considering the theoretical-empiric aspects in qualitative research.

Although no there is a specific law that it regulates the factoring in Brazil, but he/she finds fully aided by a suitable association that he/she answers for their interests in national level, there is also a legal sustentation to their operational activities for the civil and commercial code. Therefore the factoring is an activity where the organizations that it uses of their services correctly find necessary answers to correspond their market expectations.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	01
CAPÍTULO I – FACTORING: INFORMAÇÕES SOBRE O CRÉDITO.....	03
1.1 – Conceitos e definições.....	03
1.2 – Histórico da construção <i>factoring</i>	06
1.2.1– No mundo.....	06
1.2.2– No Brasil.....	08
1.2.2.1 – O Fomento Mercantil, o código civil e comercial.....	14
CAPÍTULO II – FACTORING NA PRÁTICA.....	16
2.1 – A carga tributária sobre operações de fomento mercantil.....	17
2.2 – Crimes relacionados com o <i>factoring</i>	18
2.3 – Obrigações e Direitos do Faturizador.....	19
2.4 – Obrigações e Direitos do Faturizador.....	20
2.5 – Obrigações e Direitos do Sacado-Devedor.....	21
2.6 – Perfil do Cliente de <i>Factoring</i> no Brasil.....	21
CAPÍTULO III – A REGIONAL FACTORING: PERSPECTIVAS DE MERCADO.....	23
3.1 – Uma visão panorâmica do mercado regional.....	23
3.2 – O potencial empresas-cliente.....	25
CONCLUSÃO.....	29
BIBLIOGRAFIA.....	31
ANEXOS.....	33

INTRODUÇÃO

Na Nova Economia, pavimentada também junto à estrada da globalização, recursos financeiros são movimentados em grandes proporções entre as nações, também, dentro das economias nacionais. No entanto, permanecem as questões a serem respondidas acerca de novos investimentos e fontes de financiamento, especialmente para pequenas e médias empresas.

A presente monografia – estudo de um assunto só – tem como propósito explorar indagações pertinentes à modalidade de investimento/financiamento denominada *factoring*, abrangendo aspectos operacionais, emanados das normas que regem seu funcionamento, do ponto de vista legal, no Brasil, particularmente, da representação organizacional “Regional *Factoring*”, que opera no município de Rubiataba, estado de Goiás. Propõe também, captar informações relevantes sobre o tema, disponibilizando conhecimentos precisos, considerando os aspectos teórico-empíricos em pesquisa qualitativa.

Por se tratar de uma atividade inovadora no mercado e ainda de pouco conhecimento do grande público, dúvidas são lançadas a todo o momento, sobre sua legalidade e aceitação. Portanto, a pesquisa concorrerá para dirimir estas questões, e trazer à tona a grande oportunidade de negócio que representa para pequenos, médios e grandes investidores, cujo capital gravita entre aplicações financeiras dentro do Sistema Financeiro Nacional legal ou em operações não-tributadas e informais.

Será aprofundada a pesquisa em busca de relevantes informações para a melhoria contínua da organização “Regional *Factoring*”, usando linguagem simples, concisa, direta e objetiva, observando a utilidade e a natureza dessas fontes financeiras de intermediação, cuja importância para a população economicamente ativa da região é salutar, buscando eliminar barreiras existentes entre o negócio – que recebe críticas infundadas de amplos segmentos sociais – mas que tem salvado a vida financeira de muitas empresas de pequeno, micro e médio porte, da cidade de Rubiataba e região circunvizinha.

A delimitação do assunto considera a gestão operacional e organizacional da empresa Regional *Factoring* de Rubiataba, cuja situação-problema é: o que leva as pessoas a mencionarem críticas às empresas *factoring*, observando que elas são ilegais ou clandestinas, com vistas à vulgarização de sua imagem junto à comunidade, também, aos seus potenciais clientes?

A justificativa que motiva a pesquisa sobre o tema surgiu de uma reflexão de cunho pessoal, ao chegar a simples conclusão que seria de fundamental importância aprofundá-la, em função de ser uma atividade ainda pouco explorada formalmente no mercado e de pouco conhecimento do público alvo.

O objetivo geral é o de oferecer informações relevantes sobre o tema ao grande público interessado de modo geral, mostrando a importância e utilidade dessas atividades *factoring*, para atender financeiramente a micro, a pequena e as médias empresas, que necessitam de antecipação de recursos econômico-financeiros, para gerir seus negócios de vários matizes. Os objetivos específicos são:

- a) levantar informações detalhadas sobre o tema;
- b) verificar o nível e qualidade das operações *factoring* realizadas pela empresa em questão;
- c) analisar aspectos relacionados às operações de crédito efetuadas, e taxas cobradas por determinados serviços oferecidos por aquela organização aos seus clientes externos; e, d) verificar a qualidade da comunicação entre a empresa, sua clientela e comunidade na qual está inserida.

O método a ser utilizado será o qualitativo, teórico-empírico, aliando teoria à prática cotidiana da administração da Regional *Factoring*, na condição de fomento mercantil, que atende a uma específica clientela, abandonando a idéia de se aplicar formulários para entrevista junto aos clientes potenciais.

CAPÍTULO I

FACTORING: INFORMAÇÕES SOBRE O CRÉDITO

1.1 – Conceitos e Definições

O sentido tradicional de *factoring* não oferece maiores dificuldades. Pode-se afirmar que se está diante de uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.

Esta palavra *factoring* tem origem anglo-americana, contudo, vem do latim, segundo Arnaldo Rizzardo, *do verbo facere (fazer), de onde é proveniente o substantivo factor (caso nominativo), factoris (caso genitivo), com o significado de aquele que faz, e que para os romanos representava um agente comercial, ou intermediário de comerciante nas trocas de produtos em locais afastados ou distantes. Já o sufixo ing deriva do inglês. Acoplado a factor, expressa em fazendo, ou em agindo (RIZZARDO, 2000, p.15).*

Uma empresa faz a venda de seus produtos à outra. O pagamento não se concretiza à vista, postergando-se para um prazo em geral de trinta, sessenta dias ou mais. A empresa vendedora emite uma duplicata contra o comprador, que é o título representativo do valor devido. Em seguida, a mesma empresa vendedora transfere o título à outra empresa, que é de *factoring*. Além de receber de imediato o seu crédito, se libera das custas que teria se mantivesse os serviços de cobrança. Contrata-se, pois, com outra empresa a compra e venda do crédito. Esse contrato tem, normalmente, a duração de um ano e contém uma cláusula de renovação automática. Uma vez realizado o contrato, o vendedor simplesmente remete à empresa de *factoring* todos os títulos que recebe pelas vendas que efetuou, podendo alguns ou todos ser recusados.

Na Antiguidade Clássica, os romanos criaram a figura do *factor*, que era um comerciante de boa reputação e nomeado para prestar serviços de apoio aos demais comerciantes da praça e, de regiões distantes do Império Romano. No início do século

passado (século XX) o *factor*, de Nova York, dos Estados Unidos da América, anexou às suas vendas feitas por compra dos créditos que resultavam das vendas feitas por indústrias têxteis aos atacadistas de tecidos. E assim tomou forma o *factoring*, exclusivo para pessoas jurídicas, denominando-se Contrato de Fomento Mercantil aquele acordo principal firmado entre a empresa e seu cliente. Onde são transferidos seus direitos creditórios, advindos da venda mercantil ou de prestação de serviços, através de endosso pleno e em preto, sem direito de regresso, e que foram realizadas a prazo.

A empresa de *factoring* deve arquivar seus atos constitutivos na Junta Comercial, pois comercial ela o é, observando que tais transações, por isso mesmo, devem ser firmadas do ponto de vista legal uma vez que, o tratamento judicial pendeu, em inúmeros casos, para aquele conferido ao desconto bancário, ou à cessão de créditos com o direito de regresso. Segundo Arnaldo Rizzardo:

“Todavia, como se tornou bastante pacífico nos últimos anos, uma pessoa física, uma empresa pode adquirir o crédito de outra empresa ou mesmo de uma pessoa física, mas desempenhando uma atividade puramente comercial. Não financia, ou não adianta o valor a ser pago posteriormente. Apenas compra o crédito, pagando um preço que tem em vista o risco no empreendimento, isto é, o grau de solvabilidade do devedor. Está-se, aí, diante do *factoring*, figura que vem se firmando no Brasil, mormente nestas duas últimas décadas, e que versa justamente sobre a aquisição ou compra do crédito ou dos ativos financeiros das empresas comerciais ou industriais, com expansão para o fomento mercantil e outros setores, como a assessoria empresarial, a gestão dos créditos, a administração de contas a receber e o planejamento da política creditícia (RIZZARDO, 2000, p. 9)”.

Na afirmação de Rizzardo, fica evidente a importância desse tipo de atividade comercial para o bom desempenho de um segmento importante do mercado. Até porque, do ponto de vista conceitual dos princípios de utilidade/necessidade, não há como se questionar a validade de tais transações. Por outro lado, para Paulo Sandroni, *factoring é a atividade pela qual uma instituição financeira especializada compra e administra as duplicatas de outras empresas, ou outros títulos a receber, inclusive cheques pré-datados.*

Com esse sistema, cria-se a possibilidade de uma redução no custo do dinheiro ou do crédito das empresas, uma vez que se elimina a intermediação dos bancos nos descontos de duplicatas. Ao mesmo tempo, as empresas passam a ter maior capital de giro, uma vez que as instituições que operam com factoring adiantam os valores das duplicatas (de 50 a 80%, por exemplo) antes de seus vencimentos, cobrando pelo adiantamento menos do que os bancos em termos de taxas de juro (SANDRONI, 1999, p. 232). Com esta definição atual, além de

caracterizar bem essa atividade, não deixou dúvidas quanto a importância dessas atividades. Pois, são muitos os benefícios do *factoring* para a empresa/cliente. Dentre eles, destacam-se:

- A parceria, que corresponde ao aconselhamento ao empresário em suas decisões importantes e estratégicas, além das atividades rotineiras;
- Menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades rotineiras de pagar, receber e prover recursos, liberando-o para tarefas que considere importantes para melhor gestão empresarial, na criação e comercialização de novos produtos, diante do processo de globalização e ambiente competitivo, também, maior produção e redução dos custos operacionais que exigem esforços descomunais dos gestores na luta pelo menor custo, melhor preço, maior competitividade e Qualidade Total de seus processos;
- Melhor fluxo de caixa, pagando à vista o que ele vende a prazo e propiciando a expansão segura das vendas. Transforma vendas a prazo em vendas à vista;
- Condições excepcionais de barganha com seus fornecedores;
- Crédito ampliado: limite concedido ao sacado. Análise do padrão creditício do sacado-devedor;
- Eliminação do endividamento;
- 100% de dedicação à empresa, permitindo aprimorar produção e venda e , melhorar a competitividade no seu ramo de negócio;
- Racionalização de todos os custos da empresa-cliente.

Como se pode notar, existe uma relação custo/benefício que tem que ser valorizada pelos empresários de pequeno porte e micro, que, na verdade, abre caminhos para uma possibilidade de crédito diferenciada, oferecida por um sistema alternativo ao dos grandes “emprestadores” (creditícios) patrocinados no Brasil pelo Sistema Financeiro Nacional.

Não se pode essencialmente deixar de observar que, trata-se, entretanto, do enfoque da gestão em *factoring* numa empresa de Rubiataba, de como esse negócio é gerido, compreendido, avaliado e recebido pela comunidade local. Assim, deve-se também observar o conceito abrangente de gestão, nesse caso particular, a saber, já que o ato de administrar ou gerir/gerenciar um negócio, *é o ato, a arte ou a maneira de administrar ou lidar, controlar, dirigir... é a habilidade em administrar. Um administrador moderno pode caracterizá-la melhor como “a realização dos objetivos organizacionais, a organização do trabalho, a motivação da equipe, o recrutamento e seleção, o controle do material e das pessoas e a avaliação do esforço total”*. Gerentes são gerentes por causa do que fazem (MONTANA e CHARNOV: 1999). Isto, porque, vale também observar os esforços despendidos pelos pioneiros em Rubiataba, dessa alternativa creditícia para os empreendedores e empresários de vários matizes que, por não ter uma boa formação, em geral, do ponto de vista técnico-científico e até, por serem ou estarem mal informados, têm recorrido ao sistema ilegal da Economia Informal e subterrânea dos “emprestadores” de dinheiro (agiotas), para assegurar condições de crédito para os seus negócios, originários dos amplos segmentos do mercado local. Claro, esses esforços despendidos, no sentido de gerenciar as atividades da primeira firma reconhecida de *factoring* na cidade.

1.2 – Histórico da construção *factoring*

1.2.1 – No mundo

Para a maior parte dos estudiosos no assunto, dúvida não há de que o instituto denominado *factoring*, muito embora sem os contornos atuais, surgiu no passado remoto. Entretanto, dificuldades existem para demarcar, no espaço/tempo essa origem. Por exemplo, Luiz Lemos Leite (1995, p.17-19), Luiz Alexandre Markusons (1997, p.16) que, *na cultura neobabilônica, há aproximadamente 2000 a.C., presenciou-se uma rudimentar modalidade*

de factoring, em que alguns comissários garantiam aos comitentes a cobrança dos créditos comerciais, em torça de um pagamento, denominado comissão. Para outros, a origem dessas atividades deu-se, na realidade, no Berço da Civilização Ocidental, Grécia e Roma quando, segundo Fran Martins, (...) *comerciantes incumbiam a agentes (factors), disseminadas por lugares diversos, a guarda e a venda de mercadorias de sua propriedade* (1984: p.549).

A discórdia sobre esse assunto, quanto à origem do termo, vai longe, segundo a afirmação de Arnaldo Rizzardo, pois se verifica uma confusão abrangente sobre o termo que visto como uma simples garantia, em épocas distantes, sem registro legal. Para ele, o que se tem são figuras jurídicas ou formas contratuais que aproximam, apenas, da verdadeira definição dessa atividade mercantil, daqueles negócios que apareceram com o desenvolvimento do comércio e o começo da industrialização, há mais de 250 anos, na Inglaterra que depois, se espalhou pelo mundo, quando as mercadorias eram distribuídas a comissários ou representantes, encarregando-se eles de efetuar os pagamentos, ou adianta-los e até a efetuar as cobranças. Esta prática de operações foi muito desenvolvida, mas com o significado de os produtores faturar as mercadorias, ou consigna-las, e não como um tipo de transação monetária, em que se negociam os títulos de crédito das vendas para conseguir imediata liquidez, como também se é confundida com a chamada pura e simples atividade ilícita ou agiotagem.

Um pouco antes, na segunda metade do século XVI, quando os EUA ainda era apenas uma colônia inglesa, o *factor*, como agente comercial, encontrou na Inglaterra condições extremamente favoráveis para a sua evolução com o mercado de tecidos e de lã. Assim, com o aparecimento das primeiras colônias na América do Norte, os ingleses passaram a promover considerável atividade comercial entre velas e a metrópole, localizada nas ilhas britânicas (Europa), tendo o *factor* desempenhado papel importante para o fomento das relações comerciais entre as partes envolvidas. Por ser pessoa de grande experiência comercial e de confiança, ao *factor* era confiada a guarda dos produtos das indústrias têxteis e manufatureiras oriundos da Inglaterra, mediante o pagamento de uma comissão. Com o passar do tempo, os *factors* começaram a fazer também a distribuição das mercadorias e, mais tarde, a garantir a compra antecipada dos produtos antes mesmo de sua venda efetiva.

Por terem sido os Estados Unidos o principal palco das maiores transformações ocorridas com esse tipo de atividade (factoring), nada mais justo informar que, em 1808,

surgiu a primeira sociedade de *factoring*, formalmente, legalizada, junto ao governo norte-americano.

Em 1954, surge o Código Comercial adotado por todos os estados norte-americanos, com exceção da Lousiana, cujos dispositivos traziam normas que regulamentavam a cessão de créditos aplicáveis ao *factoring*.

Na década de 1960, a Europa também presencia o desenvolvimento do instituto, tendo em vista que, até este período, o *factoring*, na forma em que era praticado (serviços e cessão de crédito), constituía um fenômeno quase que exclusivamente americano.

Ao ganharem as sociedades de *factoring* cada vez mais espaços, passaram a sofrer naquela época cada vez mais a concorrência dos bancos.

Com o desenvolvimento mundial, cada vez mais foi constatada a carência de créditos, principalmente, nas pequenas e médias empresas, o que permitiu a expansão do *factoring*, na tentativa de suprir esta necessidade. Tanto assim que o *factoring*, nos dias de hoje, é praticado em mais de 50 países, tornando-se de extrema importância para o fomento comercial, pois, como é sabido, o comércio não vive sem o crédito.

1.2.2 – No Brasil

O *factoring* está hoje inequivocamente inserido no contexto econômico de 50 países, e logicamente do Brasil, como instituto com suas características bem definidas. Pessoas mal avisadas ainda associam a palavra *factoring* a “faturamento”, e sumariamente sentenciam que o ramo de empresa de *factoring* é faturamento. Na verdade, *factoring* órbita em zona própria que não se confunde com as operações definidas no direito bancário/financeiro do Brasil e muito menos com o comércio clandestino de empréstimos espoliativos que, muitas vezes, está travestido de *factoring* para extorquir a clientela e iludir a boa-fé de cidadãos despreparados, ingênuos e ignorantes.

Factoring é uma atividade mercantil nobre e complexa, de reconhecida utilidade socioeconômica e legalmente exercida por empresas especializadas, que inibe a desintermediação financeira e contribui para melhorar a liquidez do sistema econômico: para os bancos, reduzindo seus custos e riscos, para as pequenas e médias empresas, assegurando-lhes, o indispensável apoio gerencial e financeiro e para o país, incrementando a produção, gerando mais empregos e garantindo a sobrevivência do importante segmento da pequena e média empresa, sustentáculo de toda a economia.

Em território nacional, as empresas de *factoring* que integram o Sistema ANFAC*/FEBRAFAC*, são sociedades mercantis, legalmente constituídas e estabelecidas, que seguem as normas e procedimentos sistematizados em nosso Código de Ética, Disciplina e Auto-regulação que investem em equipamentos e recursos humanos, celebram o contrato de Fomento Mercantil com uma clientela, hoje composta de quase quinze mil pequenas e médias empresas, das quais 85% são do setor produtivo industrial, que contabilizam todas suas operações, que pagam regularmente seus impostos, que geram riquezas e trabalho, que concorrem para melhorar a liquidez do mercado de crédito e que, portanto, inibem a desintermediação financeira.

Quando foi criada a ANFAC, no dia 11 de fevereiro de 1982, o objetivo era constituir umas organizações associativas séria, que atendesse às demandas do setor, quanto ao fomento mercantil, a fim de oferecer mais um mecanismo de apoio à expansão dos ativos, ao aumento das vendas e à redução dos custos das empresas industriais de pequeno e médio porte – seu mercado-alvo. O *factoring*, para ser *factoring*, tem de ser a garantia do crescimento e dos ganhos de produtividade deste importante segmento econômico.

O *factoring* é uma realidade vitoriosa e irreversível no Brasil, graças à Associação Nacional de Factoring – ANFAC, e Federação Brasileira de Factoring – FEBRAFAC. Na opinião de Luiz Lemos Leite:

Como precursora do *factoring*, a ANFAC, assumiu o compromisso, junto às Autoridades, de situar as atividades dentro dos limites permitidos pelas leis brasileiras. Durante estes 19 anos de sua existência pautou a sua conduta por princípios e procedimentos de coerência, seriedade e profissionalismo. Esta é a razão da sobrevivência da ANFAC e das suas empresas filiadas, que seguem a sua linha de atuação. O nosso sucesso está retratado nos resultados que vimos obtendo ao longo destes 19 anos. Qualquer categoria econômica e profissional para sobreviver necessita da identidade de propósitos e ideais em

* ANFAC – Associação Nacional de Factoring

* FEBRAFAC – Federação Brasileira de Factoring

torno de uma entidade de classe que lhes dê representatividade e credibilidade. Esta tem sido a nossa luta, sem tréguas, para consolidar e fortalecer o factoring como uma atividade econômica útil e válida e ao país. Como o factoring é uma atividade livre auto-regulamentada, impõe-se a adoção de algumas regras que são adotadas em benefício e defesa de toda a categoria. A ANFAC conseguiu reunir vasto e invejável know-how obtido no dia-a-dia de suas filiadas e nas mutações da economia nacional. Da ANFAC emanam normas, sistematizadas no seu Manual de Operações e no Código de Ética, geradas de suas sucessivas e frequentes Circulares, que disciplinam e orientam a atuação de suas filiadas. O factoring é negócio sério e profissional. Além da Diretoria da ANFAC, existe um órgão estatutário – Conselho de Ética. Para elevar o nível profissional dos operadores e gerentes de suas filiadas, o Código de Ética estabelece, como um dos pré-requisitos básicos para a filiação, um operador de Factoring diplomado pela ANFAC. Já foram realizados 76 cursos de Operador de Factoring, com 4.598 diplomados. É uma entidade que luta pela legalidade da prática de fomento mercantil e protege suas empresas afiliadas. Em maio de 1999 celebrou o Acordo de Cooperação Técnica com a SDE – Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (LEITE, 2001)”.

A ANFAC atingiu nos últimos anos um excelente nível de organização e de qualidade, na prestação de serviços aos seus associados, obtendo, inclusive, respaldo de importantes segmentos representativos nos setores público e privado. Assim, atendendo às expectativas do segmento, em sinergia com a ANFAC, a Serasa, maior banco de dados para decisões de crédito e apoio a negócios, desenvolveu a Solução Serasa Factoring, que integra sistemas e produtos para atender às necessidades de análises de crédito Cedentes, de Sacado-Devedores e de Carteira das empresas de *Factoring*.

O sistema permite agilizar os negócios, reduzindo custos, inadimplência, cobrança e fraudes, especialmente com a Central de Títulos (análise de empresas Cedentes) (e a Análise Automática de Sacados). A Central de Títulos é um banco de informações que mostra o volume dos títulos transacionados, pelas indústrias e pelo comércio, com as empresas de *factoring*. Facilita a mensuração do risco em novas operações e alerta sobre a existência de títulos já registrados nessa Central, evitando fraudes.

A Análise Automática de Títulos permite examinar instantaneamente os títulos de crédito com a avaliação de Sacados. Utiliza políticas próprias de cada empresa de *factoring* para a análise do crédito, operacionalizadas com o apoio dos maiores bancos de dados de Pessoas Jurídicas, de Pessoas Físicas e, ainda, utilizando os modelos estatísticos mais avançados em termo de tecnologia de crédito, aplicada sobre esses bancos de dados. Cada Instituição poderá utilizar este aplicativo na própria empresa e também instala-lo em seus principais clientes (Cedentes). A Análise Automática de Borderô permite ainda consultas por lote. Principais benefícios:

- Análises completas, automáticas e instantâneas de crédito sobre sacados;
- Avaliação do endividamento, da liquidez e do volume de negócios dos cedentes;
- Prevenção de fraudes, como a detecção de duplicidade títulos;
- Diversidade de políticas de crédito prontas e disponíveis para uso imediato;
- Intensificação da atuação de sua empresa no mercado com segurança, agilidade e redução dos riscos;
- Maior satisfação para seus clientes, lojistas e indústrias, pela redução de perdas no ponto de venda, por meio de Análise Automática de Títulos.

Conforme Acordo Operacional firmado entre as duas entidades desde 1995, a Serasa disponibiliza às sociedades de fomento mercantil filiadas a ANFAC, condições especiais, de atendimento e de custos, para todos os produtos dirigidos a este importante segmento da economia, no cenário competitivo globalizado de crédito.

No Brasil, recentemente, vários atos administrativos e legislativos infraconstitucionais corroboram os conceitos expostos e ratificam a disciplina jurídica do *factoring* como instituto regido por princípios do direito mercantil, oferecendo-lhe o suporte legal e operacional.

O fomento mercantil, portanto, não é operação de mútuo e muito menos compra de faturamento ou desconto ou compra de cheques.

No início das atividades da ANFAC, em 1982, a concessão de crédito, instituto do direito civil, serviu de instrumento para operacionalizar o *factoring* no Brasil. Entretanto, para efeito da formalização da concessão de crédito, em 1989, foram inovados os métodos, com o lançamento do contrato de fomento mercantil, atípico celebrado entre duas empresas. É um ato jurídico perfeito.

A rigor, a primeira tentativa de uma lei sobre factoring no Brasil foi de autoria do falecido Deputado Jackson Pereira (CE), que conseguiu aprovar, em 1994, na Câmara a Lei Complementar 4595/64. Pela flagrante inconstitucionalidade desse projeto de Lei ordinária, o Projeto de lei foi arquivado no Senado. Em decorrência, o Senador José Fogaça apresentou o PL 230/95, aprovado em 11.12.2002, por unanimidade pela Comissão de Constituição e Justiça – CCJ, em caráter terminativo.

Na Câmara, o substitutivo do Deputado Emerson Kapaz, aprovado em 21.11.2001, condensou e fundiu alguns projetos com emendas não previstas nas proposições originalmente preserva o *factoring* como mecanismo de alavancagem da produção bem assim proteger e valorizar as empresas de factoring sérias e verdadeiramente profissionais do ramo.

Resumidamente estes são os principais dispositivos dos projetos de lei em tramitação no Congresso Nacional:

1. A definição do fomento mercantil está colocada de tal forma a abranger as modalidades praticadas no Brasil: o convencional, como sua dicotomia de prestação e de compra de créditos das Empresas-cliente, com ou sem obrigação; confiança, como apoio na gestão de tesouraria; o fomento à produção (matéria-prima) com resultado das relações entre os fornecedores e as Empresas-cliente e a *factoring* internacional, particularmente o de exportação. Todas as operações devem ser formalizadas de maneira específica;
2. A transferência dos direitos dos títulos de crédito se efetua via endosso em preto;
3. A sociedade de fomento mercantil se constitui sob a forma de limitada ou sociedade anônima;
4. Suas receitas se compõem da comissão da prestação de serviços e do diferencial na compra dos créditos;

5. A empresa endossante-sacadora (cliente) se responsabiliza pela origem do crédito cedido, pelos vícios redibitórios e, quando contratualmente pactuado, pela solvência do devedor. Neste ponto há a considerar que no ordenamento jurídico brasileiro e de todos os países onde é praticado o factoring não encontram qualquer norma que proíba a prática da cláusula da garantia de solvência do devedor sacado ou de opção de compra nas operações *factoring* como amplo amparo nos artigos 296 Código Civil:
6. No caso de operação no mercado internacional, a sociedade de fomento mercantil, como cessionária do crédito, responsabiliza-se pela cobertura cambial dos valores exportação;
7. As sociedades de fomento mercantil estão proibidas de negociar créditos de entidades da administração pública e executar operações privativas de instituições financeiras previstas na Lei 4595/64;
8. Não é por demais observar que, as operações *factoring* não são de crédito, porque as Empresas-cliente vendem à vista e a sociedade de fomento mercantil compra à vista.

À sociedade de fomento mercantil é proibido, por lei, fazer captação de recursos de terceiros no mercado e emprestar dinheiro. Quem capta dinheiro e empresta dinheiro é banco, que depende de autorização do Banco Central para funcionar. Quem pratica, sem autorização do Banco Central, qualquer atividade que legalmente é de banco, responde por processo administrativo e por processo criminal (Resolução 2144/95 do CMN). O Fomento Mercantil – *Factoring* é instituto que pressupõe a prestação de serviços e a compra de créditos (direitos) de empresas, resultantes de suas vendas mercantis a prazo. A transação do Fomento Mercantil é mercantil, enquadrada no disposto do Art. 286 do Código Civil. O fomento mercantil destina-se a alavancar a produção e só pode trabalhar com pessoas jurídicas como clientes. Importa salientar, com efeito, que no fomento mercantil se excluem as transações de consumo.

1.2.2.1 – O fomento mercantil, o código civil e comercial.

No Brasil, ainda não existe uma lei específica que regulamente o *factoring*. Para alguns críticos, não existe, portanto, do ponto de vista legal, o instituto com validade jurídica. Mas, o que se pode observar é que, o *factoring* já está plenamente contemplado pelo Código Civil e Comercial brasileiro, em função da auto-regulamentação por eles proporcionada uma vez que, trata-se de operações que envolvem prestação de serviços e compra de crédito. No atual código civil, “o contrato de prestação de serviços encontra expressa em previsão legal nos artigos 593 a 609. Já a cessão de direitos também é regida pelos artigos 286 a 298, ao passo que a compra e venda mercantil pelos artigos 191 a 220 do Código Comercial”. Isto posto, pode-se afirmar que o Código Civil e Comercial já têm dado sustentação legal às atividades operacionais desenvolvidas pelas sociedades *factoring* em território nacional, apesar da não existência de uma legislação específica.

A falta de um dispositivo legal disciplinador das operações *factoring* tem facilitado a geração de algumas distorções quanto ao fomento mercantil já que, muitos confundem-na indevidamente, com as atividades privativas de instituições financeiras que operam regularmente no Sistema Financeiro Nacional – SFN. Por outro lado, gestores da economia subterrânea ou simplesmente informal têm utilizado a “fachada” *factoring* para praticar a agiotagem, a cobrança de juros abusivos e pesadas exigências de garantias do cedente dos créditos. Por essas razões, o Ministério da Justiça, na pessoa do senhor ministro da época (1999), nomeou uma Comissão Especial de Combate à Agiotagem, cujos estudos resultaram na Medida Provisória nº 1.820, de 05/04/99. Esta MP excepcionalmente, não expressa posição contrária às operações de fomento mercantil. Diante desse entendimento, caso seja praticado o chamando *factoring* idôneo, nos termos da legislação vigente, também, cumprindo às determinações da ANFAC, Segundo Castro: “não podem estas sociedades comerciais ser equiparadas a agiotas e nem estarem sujeitas ao disposto nesta Medida Provisória” (CASTRO, 2000, p.60).

Entretanto, as operações de agiotagem, que são ilegais, segundo as legislações brasileiras, que usam a “fachada” de pseudo-*factorings*, que utilizam recursos de terceiros na promoção de empréstimos que cobram juros exorbitantes, mediante garantias questionáveis

do ponto de vista legal, são literalmente enquadradas nesta referida Medida Provisória. Segundo a MP nº 1.820 de 05/04/99, são consideradas ilegais e nulas de pleno direito:

- a) As estipulações nos contratos de taxas de juros superiores a 12% ao ano (art. 1º, I);
- b) As estipulações que estabeleçam nos negócios jurídicos não disciplinados pela legislação comercial e de defesa do consumidor, lucros ou vantagens patrimoniais excessivos, fixados em situação de vulnerabilidade da parte (art. 1º, II);
- c) As disposições contratuais que, com o pretexto de conferir ou transmitir direitos, são celebradas para garantir, direta ou indiretamente, contratos civil de mútuo com estipulações usuárias.

No caso de constatação dessas práticas condenáveis pela referida legislação, poderá a parte que se sentir lesada, ingressar com ação judicial que vise à sua declaração de nulidade e à condenação da parte contrária a restituir, em dobro da quantia em excesso, com juros legais a contar da data do pagamento indevido, cabendo ao beneficiário da relação usuária, no caso específico das *pseudo-factorings*, o ônus da prova em juízo das irregularidades jurídicas, que dizem respeito às obrigações em julgamento ou a comprovação documental e circunstancial da veracidade das alegações.

CAPITULO II

FACTORING NA PRÁTICA

Segundo Luiz Lemos Leite, as empresas que por ventura tiverem interesse em realizar determinadas operações junto a uma sociedade *factoring* e fugir da burocracia dos bancos, terá que tomar alguns cuidados no que se refere às antecipações de recursos, ao venderem seus créditos futuros, como por exemplo:

- Somente realizar consultas às sociedades *factoring* filiadas à Associação Nacional de *Factoring* – ANFAC;
- Caso pretendam realmente, realizar operações de fomento mercantil, checar o grau de idoneidade da sociedade *factoring* a qual pretende fechar negócio;
- Consultar a realidade de toda a praça onde atua a sociedade *factoring*, sobre as taxas de juros cobradas, particularmente, se comparada à bancos;
- Caso a sociedade *factoring* seja filiada a ANFAC, verificar se ela tem registro no Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas como empresa de fomento mercantil, caso contrário, será um típico caso de uma *pseudo-factoring*;
- Verificar, antes de fechar negócio, se a referida sociedade *factoring* cobra garantias extras, além das permitidas, na hora de encaminhar a documentação contratual;
- Consultar os gestores da sociedade *factoring* em questão, se ela exige além do título de crédito, cópia da fatura e do documento de entrega da mercadoria, no caso específico de duplicata mercantil, ou cópia da fatura e do contrato, no caso de duplicata de prestação de serviço. Novamente, caso a sociedade de fomento mercantil não cobre essa documentação, a desconfiança em relação às suas operações têm que ser total.

As empresas-cliente da sociedade *factoring* precisam tomar redobrado cuidado para não caírem em negócios de “fachada”, mais conhecidos como agiotagem disfarçada, que é crime.

2.1 – A carga tributária sobre operações de fomento mercantil

Segundo determinações relacionadas no Manual do Associado do Sistema FEBRAFAC/ANFAC de 1998, a sociedade *factoring* deve contribuir com os seguintes tributos:

1. **Imposto de Renda Sobre Pessoa Jurídica (IRPJ)**, que poderá incidir sobre o lucro real do trimestre ou sobre a receita bruta mensal, dependendo da modalidade em que se enquadrar às operações de fomento mercantil;
2. **Contribuição Social Sobre o Lucro**, sobre o lucro líquido trimestral ou sobre a receita bruta mensal, também dependendo do enquadramento;
3. **Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)**, com base de cálculo o faturamento mensal, deduzida a receita operacional;
4. **Programa de Integração Social (PIS)**, incidência sobre a receita operacional bruta;
5. **Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN)**, o único tributo que a sociedade *factoring* recolhe aos cofres no âmbito municipal, cuja incidência deve ser verificada sobre o faturamento referente à prestação de serviços;
6. **INSS Empregador** incide sobre a remuneração paga ou creditada a segurados empregados e trabalhadores avulsos a serviço da empresa, enfim, sobre a folha de pagamento da empresa de *factoring*;
7. **Contribuição Sindical** que deve ser recolhida ao cofre da representação sindical das sociedades *factoring*;

8. **Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativos a Títulos e Valores Mobiliários (IOF)**, que apesar de ser uma cobrança discutível já que as operações *factoring* são de natureza mercantil e não financeiras, incide sobre o valor líquido do título adquirido, menos o fator de compra.

2.2 – Crimes Relacionados com o Factoring

O que alimenta as operações de fomento mercantil *factoring* é o título de crédito DUPLICATA, que é regulamentada pela Lei nº 5.474 de 18 de julho de 1968. Por essa razão, é importante observar que algumas práticas delituosas sobre a emissão de duplicatas em operações mercantis poderão ser enquadradas pelo **Código Penal Brasileiro** e, por isso, passíveis de punição. Segundo observa Rogério Alexandre de Oliveira Castro, os delitos mais comuns são:

a) **duplicata simulada** - enquadramento no Artigo 172 – “Expedir ou aceitar duplicatas que não correspondam, juntamente com a fatura respectiva, a uma venda efetiva de bens ou a uma real prestação de serviço; Pena – detenção, de 1 a 5 anos, e multa equivalente a vinte por cento sobre o valor da duplicata. Parágrafo único: nas mesmas penas incorrerá aquele que falsificar ou adulterar a escrituração do livro de Registro de Duplicatas.”Exemplo: empresa que negocia com a *factoring* duplicata cuja venda foi cancelada”;

b) **estelionato** - Artigo 171 - “Obter para si ou para outrem vantagem ilícita, em prejuízo alheio, induzindo ou mantendo alguém em erro, mediante artifício, ou qualquer outro meio fraudulento”. Pena – reclusão, de um a cinco anos, e multa.”Exemplo: duplicata sem origem (duplicata ‘fria’)”;

c) **fraude no pagamento por meio de cheque** - Artigo 171 - § 2º, inciso VI: nas mesmas penas incorre quem emite cheque, sem suficiente provisão de fundos em poder do sacado, ou lhe frustra o pagamento.”É importante ressaltar que o cheque devolvido poderá dar início a um processo criminal, desde que não se trate de pré-datado, pois esta

forma, bastante utilizada nos dias de hoje pelo comércio em geral, transforma o cheque em mera garantia de dívida, que escapa ao disposto no artigo 171, § 2º, inciso VI do Código Penal”;

d)fraude à execução - Artigo 179 – “Fraudar execução, alienando, destruindo ou danificando bens, ou simulando dívidas; Pena – detenção, de 6 meses a 2 anos, ou multa”. Exemplo: executada pela sociedade *factoring*, a empresa sacada começa a dilapidar seu patrimônio para evitar o pagamento de sua dívida” (CASTRO, 2000, p. 67-68).

2.3 – Obrigações e Direitos do Faturizador

Por definição, *factoring* ou fomento mercantil é prestação contínua e cumulativa de serviços de assessoria em operações de crédito mercantil, de gestão de crédito, de seleção de risco, de acompanhamento de contas a receber e a pagar e outros, somados à aquisição pela sociedade *factoring*, de créditos de empresas-cliente que forma sacados contra outras (empresas sacador-devedoras). Portanto, as operações *factoring* envolvem três distintas pessoas jurídicas: a) a sociedade *factoring*; b) a empresa-cliente; c) a sacada-devedora.

Conhecidas as partes que envolvem a operação de *factoring*, importante se torna destacar as obrigações da sociedade faturizadora:

1. Pagar à empresa faturizada as importâncias relativas aos títulos de créditos que dela adquiriu;
2. Notificar a devedora-sacada (compradora dos bens) da cessão dos direitos de crédito, a fim de que o pagamento seja por esta realizada à devida pessoa;
3. Assumir o risco de não pagamento do título que adquiriu pela devedora.

No que diz respeito aos direitos do faturizador (sociedade de *factoring*), pode-se citar:

- Analisar os títulos de crédito apresentados pela empresa faturizada;

- Recusar os títulos apresentados pela empresa faturizada;
- Cobrar da empresa faturizada uma remuneração (fator) pela aquisição de seus créditos futuros e pelos serviços prestados;
- Exigir da faturizada a restituição do valor pago pela cessão, em caso de vícios na origem do título negociado.

2.4 – Obrigações e Direitos do Faturizado

As obrigações da empresa faturizada são:

- a) Pagar à empresa faturizadora as comissões devidas pela operação;
- b) Remeter os títulos que pretende negociar à empresa faturizadora, relacionando-os em um borderô;
- c) Responsabilizar-se pela existência do título negociado, isto é, pelo vício oculto;
- d) Prestar à empresa faturizadora as informações necessárias sobre a sacada-devedora.

Os direitos são:

- a) Receber da empresa faturizadora o valor do título negociado, descontados a remuneração e demais encargos;
- b) Receber informações sobre a liquidação dos títulos negociados com a empresa faturizadora;
- c) Se quiser, usufruir os demais serviços oferecidos pela empresa faturizadora.

2.5 – Obrigações e Direitos do Sacado-Devedor

Para que se configure uma operação *factoring*, há necessidade de que tenha existido anteriormente uma venda e compra mercantil ou uma prestação de serviços para pagamento a prazo, em que o comprador das mercadorias ou aquele que usufrui os serviços obriga-se a pagar ao vendedor ou ao prestador uma quantia determinada no prazo convencionado.

O comprador e o tomador dos serviços *factoring* são necessários para a existência do fomento mercantil, pois são os créditos resultantes da venda e serviços prestados a eles que se transferem à empresa faturizadora. Assim, as obrigações e os direitos do comprador ou tomador (também chamando de sacado-devedor), decorrem do contrato de compra e venda que fizeram com a empresa vendedora (faturizada).

Na opinião de Rogério A. O. Castro, *“desde que notificada a cessão do crédito, a empresa compradora tem como obrigação pagar, em seu vencimento, à empresa faturizadora o valor do título contra ela sacado pela empresa vendedora (faturizada). Por outro lado, a compradora (sacada-devedora) tem o direito de opor à empresa faturizadora ou à empresa faturizada as exceções que lhe competirem no momento em que for notificada da cessão (art. 107 do Código Civil), como por exemplo, a inexistência da relação mercantil originária do título negociado”*(CASTRO, 2000, p. 72-73).

2.6 – Perfil do Cliente de Factoring no Brasil

O cliente de fomento mercantil é o pequeno e o médio empresário, que possui dificuldades para conseguir o crédito tradicional, via instituição financeira. Por essa razão, o perfil da clientela-alvo do *factoring* em território nacional é:

- a) Empresas sem acesso ao mercado de crédito tradicional, ou seja, ao sistema bancário, por não possuírem cadastro técnico satisfatório;
- b) Empresas que, embora tenham acesso ao mercado de crédito, não possuem conhecimentos técnicos que lhes respaldem iniciativa de barganha com as instituições financeiras, ou, ainda, que não possuam tempo para aguardar a burocracia dos bancos. São empresas que dispõem de limites de crédito com os bancos, mas não sabem com eles negociar. Este tipo de empresa tem recorrido ao *factoring* para obter capital de giro de forma mais célere e com um custo mais baixo;
- c) Empresas dirigidas por pessoas com excelente nível técnico, em seu ramo de atividade, mas que lançam mão dos serviços do *factoring* para cuidar da gestão de caixa, enquanto concentram seus esforços na produção.

CAPITULO III

A REGIONAL FACTORING: PERSPECTIVAS DE MERCADO

3.1 – Uma visão panorâmica do mercado regional

O Vale de São Patrício representa uma região com uma forte tendência para o agronegócio, dadas as condições climáticas e recursos naturais. Contudo, nas cidades da região vem sendo desenvolvidos outros tipos de negócios, particularmente, industriais, comerciais e também, de prestação de serviços. É uma região com futuro promissor, desde que, respeitadas as leis econômicas de correta utilização dos fatores de produção, a saber: capital, trabalho, recursos naturais, tecnologia e ação empresarial.

Segundo a visão do proprietário da Regional Factoring. Quanto ao **capital**, nota-se uma forte tendência à migração para outras regiões dos pequenos e médios detentores de capital. Por outro lado, verifica-se um movimento de concentração de capital, com o fim do espírito cooperativista *Sui generis* no lugar. Ainda assim, existe uma baixa resistência de parte do pequeno e do micro investidor, no sentido de permanecer atuando e mantendo seus negócios da indústria artesanal ao comércio varejista, passando pela prestação de serviços, em franco crescimento.

No que diz respeito ao **mercado de trabalho**, verifica-se um ainda incipiente mercado, pouco desenvolvido, no que diz respeito aos chamados empregos típicos de zonas urbanas, para uma faixa etária de mão-de-obra em condições de produzir, lembrando que parte da mão-de-obra ativa encontra-se desmobilizada ou alocada no setor informal da economia. Um outro dado importante é que, a zona rural exerce importante pressão quanto ao tipo de profissional exigido para o trabalho, inclusive, nas cidades, uma vez que os hábitos culturais do campo se sobrepõem aos urbanos.

Os **recursos naturais** disponíveis estão no solo e no subsolo, no que diz respeito à qualidade da terra o também ao que dela se poderá extrair. Portanto, caso não sejam

mobilizados recursos para a produção de negócios agroindustriais qualificados, muito do potencial da terra poderá ser desperdiçado.

Quanto ao **emprego da tecnologia**, a tendência do deslocamento de grandes corporações monopolistas para a região também está trazendo novas tecnologias a serem empregadas na produção rural, modificando toda a cadeia produtiva. Políticas de encadeamento da produção vêm sendo adotadas de modo que, além do negócio principal, outros setores da economia estão também se desenvolvendo.

A **ação empresarial** no geral carece de profissionalização e de uma cultura de constante qualificação para multiplicar com segurança suas atividades. O que na prática quer dizer que, a classe empresarial é arredia à profissionalização de suas atividades, acreditando que é capaz de gerir seus negócios sem a interferência de profissionais qualificados, querendo, portanto, que seus investimentos e desinvestimentos sejam mantidos por eles próprios ou por outros membros da família, num movimento ao mesmo tempo de concentração de renda e também de familiarização da gestão dos negócios (empresa familiar). É claro que, estas atitudes retardam o progresso e o aprimoramento técnico-profissional dos empresários e também de seus subordinados.

O que se pode perceber é que os fatores de produção estão sendo sublocados ou subutilizados em todos os setores, a saber: primário – agro-pastoril; secundário – indústria em geral; terciário – comércio e prestação de serviços.

Como o *factoring* é fomento mercantil, logo se conclui que, as oportunidades de negócio ainda são escassas.

A Regional *Factoring* opera nesse cenário, e encontra concorrência à altura no Sistema Financeiro Nacional que opera com pelo menos quatro agências bancárias, a saber: Bradesco, Banco do Brasil, Banco de Crédito Goiás e Banco Itaú. Estas agências também têm uma cesta de produtos a oferecer aos micros, pequenos e médios empresários, com juros competitivos e melhor estrutura para bem servir seus clientes. Todavia, a Regional *Factoring*, já tem uma clientela cativa que não foi “captada” pelas agências bancárias, cuja preferência pela *factoring* se dá particularmente, em função do atendimento aos seus interesses com

qualidade, também, pelo grau de confiança depositado pelas empresas-cliente, na pessoa do seu proprietário.

3.2 – O potencial empresas-cliente

A Regional *Factoring* opera em sua sede própria, localizada no município de Rubiataba, numa perspectiva razoável de aquisição de novos parceiros-cliente. Segundo a opinião do seu proprietário, senhor Divino F. dos Santos, em entrevista realizada no mês de maio de 2003, nas dependências da sede da empresa, em questionário direcionado, consta dos autos o seguinte:

1. **Entrevistador pergunta: o que é *factoring*? Divino:** é uma empresa que presta serviços de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de crédito, de seleção de risco, administração de contas a pagar e a receber e, também, compra de direitos creditórios de vendas mercantis, a prazo, que não poderão ser caracterizados como serviços bancários convencionais. Além da prestação desses serviços, ela poderá adquirir créditos dessas empresas-cliente através de um contrato, onde consta a antecipação de créditos às empresas-cliente que vende seus produtos a prazo.
2. **Então, a sociedade *factoring* atua como uma instituição financeira ou como parte do Sistema Financeiro Nacional, atendendo a determinado tipo de empresas-cliente que os bancos convencionais não atendem? Divino:** a sociedade *factoring* não é considerada uma empresa financeira. Ela é considerada uma empresa prestadora de serviços que pode adquirir esses créditos..., Os ativos de empresa, resultantes das vendas a prazo das empresas-cliente.
3. **Ela pode ser comparada, por exemplo, se estivesse na ilegalidade ou na informalidade à agiotagem? Divino:** não. Na ilegalidade ou na informalidade, não. Por que é uma empresa autorizada a funcionar legalmente, submetida a normas e convenções reconhecidas em todo o território nacional.

Lembrando que a sociedade *factoring* não tem um sistema de compensação, já os bancos sim. Eles – os bancos – estão incluídos no Sistema de Compensação Nacional. A sociedade *factoring* pode sim, administrar contas a pagar e a receber, antecipando créditos às empresas-cliente. As operações *factoring* surgiram há muito tempo atrás, quando as pessoas tinham algum representante comercial, vendiam a prazo, e passavam os créditos para os patrões, para as empresas. Com a descoberta de que o patrão queria receber à vista, os vendedores com o dinheiro na mão, acabavam por antecipá-lo, ficando com o título de crédito na mão; quando surgiu o contrato de *factoring* legal, que legaliza essas operações.

4. **Sendo assim, então, porquê o interesse de criar uma sociedade *factoring* no município de Rubiataba, não havia essa pessoa que faria tal negociação, unindo os interesses de duas partes, uma que queria vender, outra que queria adquirir, mas não tinha o recurso? Divino:** não. Sempre houve o fato de que algumas pessoas antecipassem os créditos, não de uma forma legalizada por lei, contratual, com registro no Cartório Civil local, autorizada a funcionar pela fiscalização, que recolhe os impostos etc. Então, quer dizer que, sobre essas coisas temos conhecimento, mas vimos uma grande oportunidade de negócio, já que possuía o conhecimento e a experiência, adquirida quando ainda funcionário de uma agência bancária local, durante quase dez anos,... Vi uma oportunidade, um importante nicho de negócio.

5. **A clientela que em fim, que você adquiriu, tem compreendido todo o método empregado, a questão da legalidade, a importância do contrato, o cumprimento dos prazos, e também essa diferenciação entre a questão ilegal e as instituições financeiras, sabendo, exatamente, quais são os caminhos a serem seguidos na negociação, no que diz respeito à antecipação dos créditos, na praça de Rubiataba? Divino:** Nós percebemos que sim. Até porque, hoje, se tem uma imagem diferenciada das atividades não-legais e também da atividade *factoring*. Em nossa opinião, o verdadeiro agiota é o que extorque as pessoas e as empresas, com juros abusivos. Apesar de que na praça local temos o conhecimento de que os chamados “agiotas” trabalham com juros parecidos aos dos bancos. Nossa sociedade *factoring*

trabalha com taxas de juros, em muitos casos, abaixo das cobradas pelos bancos. Vejo, na realidade, uma parceira com os nossos clientes. E temos a certeza que eles – os parceiros-cliente – sentem da mesma forma. Observamos que esses clientes dão preferência para gente.

6. **Então, podemos entender *factoring* como uma excelente oportunidade de negócios, mas também, como uma alternativa ao sistema bancário, ainda que ela faça parte, basta olhar no organograma do Sistema Financeiro Nacional, de sua base como alternativa às operações creditícias dos bancos convencionais? Divino:** sim. Até, porque, a sociedade *factoring* é uma opção também, não que a gente trabalhe só com essas pessoas, que por uma razão ou outra, encontram-se impedidas de operar com o SFN, quando há qualquer uma restrição. Sendo que, o *factoring* é uma oportunidade dessas pessoas continuarem trabalhando com suas empresas, antecipando seus créditos. Uma assessoria de uma parte ou de outra, como nós prestamos esse tipo de assessoria etc.

7. **Em termos de função, o senhor vê num futuro próximo, as operações *factoring* poderão ter um espaço ou uma fatia do mercado de Rubiataba, multiplicando, assim, seus produtos, oferecendo novas formas de crédito, novas oportunidades, e abrindo também suas operações para outro tipo de cliente que não como esses? Divino:** uma coisa que me preocupo muito é com o meu cliente. Acho que a gente tem que observar que precisamos sempre do cliente, por isso, trabalho sempre com parceria. A empresa de *factoring* ao fazer essa assessoria aproxima esses interesses. Como na minha empresa não houve interesse em contratar funcionários, nós terceirizamos, nós contratamos uma empresa que dá essa assessoria comercial para facilitar o nosso trabalho, inclusive, subsidiando parte dos custos e das despesas para as empresas-cliente, oferecendo para que nosso cliente possa trabalhar bem, vender seu produto, antecipar o crédito e, até ganhar o seu lucro, esses têm sido nossos objetivos.

8. **No Brasil, particularmente, na região do Vale do São Patrício, essa fronteira está aberta para novas operações *factoring*? Divino:** “o sol nasceu

para todos". O mercado existente tem um potencial, nos observamos que ainda é pouco o número de sociedades *factorings* no Vale e também em Rubiataba, apesar da concorrência da informalidade no setor, pois ficam preocupados com os impostos a pagar, quando **sabemos que também temos que nos preocupar com o social**, destino das receitas com arrecadação de impostos.

9. **Preocupa, por outro lado, a fiscalizações Federais, estaduais, municipais, como tem sido esse lidar com elas? Divino:** Não. Porque a gente procura trabalhar da maneira mais correta possível para que, não venha a dar problemas futuros.
10. **Agora vocês têm recebido estagiários da Faculdade de Ciências e Educação de Rubiataba – FACER. No futuro você acha possível que isso venha a acontecer novamente, como tem sido esse relacionamento com os estagiários? Divino:** é uma importante questão. Como nossa empresa ainda não tem a estrutura necessária para bem servi-los, inclusive, com grande número de funcionários, pois somos nos proprietários que trabalhamos, ainda assim, é possível. **Agora, é uma coisa assim muito difícil, pois cada empresa tem uma parte que é confidencial, cadastros, operações e informações de clientes... Particularmente, na parte administrativa que são umas coisas fechadas, que não se podem revelar os segredos da firma, como expor muito. Mas, mesmo assim, temos tentado ajudar.**

CONCLUSÃO

Apesar de que algumas informações serem confidenciais e por isso, não puderam ser verificadas no próprio interior da sociedade *Regional Factoring*, é possível constatar que os objetivos gerais e específicos foram, satisfatoriamente, atingidos, inclusive, que a hipótese levantada foi plenamente relacionada com a situação-problema, e também, constatada. Afinal, as sociedades *factorings* e suas operações, são atividades muito antigas, mas que, no Brasil, existem com instituições legalmente constituídas, apesar da inexistência de uma lei específica, há pelo menos 19 anos, tem uma associação idônea que responde pelos seus interesses em nível nacional que se apresenta cada vez mais organizada diante dos atuais desafios de mercado.

O Governo Federal tem fiscalizado e procurado normalizar as operações *factoring*, procurando enquadrar as sociedades *factorings* na forma legal, tributada e fiscalizada, nos âmbitos, inclusive, estadual e municipal.

Portanto, não há o porque da desconfiança do público leigo e desinteressado. Pois esse assunto, quando de interesse de alguma organização, encontrará as respostas necessárias para corresponder às expectativas de mercado. É claro que, os grandes concorrentes, como os bancos comerciais, estão atentos para o crescimento das sociedades *factorings*, temendo o aumento da concorrência por micro, pequenas e médias empresas-cliente.

No caso particular de Rubiataba, a *Regional Factoring* opera em um cenário competitivo, de baixa intensidade de profissionalização dos potenciais clientes. Onde por meio de uma pesquisa exploratória, foi concretizado que a organização cobra somente as taxas referente a compra dos direitos creditórios de vendas mercantis, que varia em torno de 3,5 a 4% de juros ao mês, mais 0,38% de CPMF cobrado sobre o montante da operação e 0,00411% de IOF ao dia, os demais serviços que são oferecidos pela empresa ainda não são cobrados devido a pouca procura.

Quantos aos potenciais concorrentes, existem os ilegais ou informais que também operam com taxas de juros acessíveis e competitivas, mas que não pretendem buscar a legalização de seus negócios, temendo pagar altas taxas de impostos, tributos etc. Por outro lado, os bancos convencionais que operam no Sistema Financeiro Nacional, criam excesso de burocracia e de níveis de exigências, o que potencializa oportunidades para a *Regional factoring* manter e até ampliar sua clientela.

Uma última questão é o atendimento ao cliente ou as empresas-cliente, que não pode ser verificado, em função da impossibilidade de se aplicar formulários direcionados para esse fim uma vez que, permanece a necessidade de se manter no anonimato essa clientela, seus cadastros e suas informações confidenciais, a pedido do proprietário da *Regional Factoring*.

Nas palavras do próprio proprietário da *Regional Factoring*, sua empresa está aproveitando as oportunidades surgidas no interior do mercado regional, em função do excesso de burocracia dos bancos e mesmo, por se tratar de uma alternativa de intermediação creditícia, de antecipação de crédito, de fomento mercantil, inexistente, como oferta creditícia na região. Ou seja, os bancos por opção ou por questões burocráticas, não oferecem oportunidades de financiamento e de fomento mercantil, para determinado tipo de empresas-cliente, que procuram por fonte de recursos de terceiros para antecipar créditos mediante troca por ativos, com pagamento percentual por essas ofertas. Por outro lado, com a desorganização da informalidade e a insegurança dos potenciais clientes em relação às garantias exigidas, gera a oportunidade necessária para que a sociedade *Regional Factoring* se estabeleça em definitivo, consolidando sua participação no mercado e até, adquira novos parceiros-cliente, como sugere o seu proprietário.

BIBLIOGRAFIA

BUSSADA, Wilson. Factoring: interpretado pelos tribunais. 1ª Ed., Campinas-SP: Ed. Julex Livros Ltda., 1997, p.400.

CASTRO, Rogério Alexandre de Oliveira. Factoring: seu reconhecimento jurídico e sua importância econômica. 1ª Edição – Leme – SP: LED – Editora de Direito Ltda., 2000, p. 254.

FERREIRA, Carlos Renato de Azevedo. A expressão 'bancos' e as empresas de factoring. Em RT/672, 1992.

_____. "Factoring", em Cadernos de Direito Econômico, nº 2, Centro de Estudos Superiores – COAD, 1992.

GOMES, Lúcio Wandek de Brito. Descomplicando o Código de Defesa do Consumidor. Rio de Janeiro: Record, 1991.

HASGTROM, Carlos Alberto de São Tiago. "O Factoring no Brasil", em RDM/48, 1982.

LEITE, Luiz Lemos. Factoring no Brasil. 7ª Edição, Revista e Ampliada, São Paulo: Ed. Atlas, 2001, p. 480.

SATURMINO, Roberto. Golpes e Fraudes: saiba como evitar. Brasília-DF: Ed. Senado Federal, 2001, p.176.

MONTANA, Patrick J. & CHARNOV, Bruce H. Administração: série essencial. São Paulo-SP: Ed. Saraiva, 1999, p.475.

RIZZARDO, Arnaldo. Factoring. 2ª Ed. Revista, Atualizada e Ampliada, São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2000, p.176.

SANDRONI, Paulo. Novíssimo dicionário de economia. 3ª edição, São Paulo: Ed. Best Seller, 1999, p.649.

TACHIZAWA, Takeshy. Como fazer monografia na prática. 5ª edição, revista e ampliada, Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2000, p.138.

A N E X O S

I – MODELOS DE CONTRATOS ADOTADOS PELA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FACTORING – ANFAC

Sumário: 1.1 – Constituição da sociedade de *factoring* – 1.2 – Contrato de *factoring* ou fomento mercantil.

A fim de facilitar a elaboração de contratos tanto de constituição de sociedades de *factoring* como de prestação de serviços, apresentam-se os modelos mais comuns e usuais, colocados em prática pelos associados da Associação Nacional de *Factoring*, e por ela elaborados.

1.1 – Constituição da sociedade de *factoring*

CONTRATO SOCIAL

1., brasileiro, casado, comerciante, natural do Estado de, portador da Carteira de Identidade....., expedida pelo, e do CPF, residente e domiciliado nesta cidade, à Rua.....

2., brasileiro, casado, comerciante, natural do Estado de, portador da Carteira de Identidade nº..... expedida pelo, e do CPF, residente e domiciliado nesta cidade, à Rua, têm justo e contratado entre si constituir uma sociedade comercial, por quotas de responsabilidade limitada, na conformidade com o Decreto 3.708, de 1919, que se regerá pelas cláusulas seguintes:

CLAUSULA PRIMEIRA:

A sociedade terá duração por prazo indeterminado e gerará com a denominaçãoFACTORIZING – FOMENTO MERCANTIL LTDA, com sede e foro nesta cidade de com endereço à Rua

CLÁUSULA SEGUNDA:

O capital social é de R\$.....(.....),
 (.....) cada, totalmente integralizado neste ato, em moeda corrente nacional e assim distribuído entre os quotistas:

1 - - sendo(.....)
 quotas no valor de R\$(.....).

2 - - sendo.....(.....) quotas
 no valor de R\$(.....).

Parágrafo único:

Os sócios são responsáveis pela totalidade do capital social.

CLÁUSULA TERCEIRA:

A sociedade terá por objetivo social: a) prestar, em caráter cumulativo e contínuo, serviços de análise e gestão de crédito, de orientação mercadológica, de acompanhamento de contas a receber e a pagar, e outros serviços que vierem a ser solicitado pela clientela; b) adquirir créditos (direitos) de empresas resultantes de vendas de seus produtos, mercadorias ou de prestação de serviços; e c) efetuar negócios de *factoring* no comércio internacional de importação e exportação.

CLÁUSULA QUARTA:

A Sociedade será gerida e administrada pelos sócios quotistas.....
 e..... (nome dos sócios), que, com a designação de diretores, deverão representá-la ativa e passivamente, em juízo ou fora dele, em conjunto ou separadamente, ficando, entretanto estabelecido que somente valerão cheques de contas bancárias e emissão de qualquer natureza quando contiverem as assinaturas conjuntas, podendo se fazer representar por procuradores, com fins específicos.

CLÁUSULA QUINTA:

Compete aos diretores cumprir e fazer cumprir as cláusulas contratuais, tendo poderes que a lei lhes outorga para assegurar o funcionamento regular da sociedade, ficando, outrossim, investidos das faculdades que ora lhes são atribuídas:

- a) Transigir, acordar, renunciar, desistir, confessar dívidas ou firmar compromissos:

- b) Construir mandatários ou procuradores, especificando, nos instrumentos de procuração, a vigência, os atos e operações que poderão praticar.

CLÁUSULA SEXTA:

A investidura dos diretores far-se-á mediante lavratura em livro próprio, dispensados de caução.

CLÁUSULA SÉTIMA:

Os sócios quotistas receberão, a título de pró-labore, a remuneração máxima fixada pela lei, observadas as prescrições do imposto de renda.

CLÁUSULA OITAVA:

O exercício social coincidirá com o ano civil, encerrando-se, portanto, em 31 de dezembro de cada ano, podendo ser levantados balanços gerais em qualquer ocasião, quando for de interesse dos sócios.

CLÁUSULA NONA:

As quotas não poderão ser cedidas ou transferidas, no todo ou em parte, a terceiros, sem prévio e expresse consentimento dos demais sócios.

Parágrafo primeiro:

A sociedade, e após os demais sócios, na proporção de suas quotas, atendidas as disposições legais, terão preferência, em igualdade de condições, para adquirir as quotas dos sócios cedentes.

Parágrafo segundo:

O quotista, que desejar alienar no todo ou em parte as suas integralizadas, comunicará à sociedade a sua intenção por carta protocolada, indicando a quantidade, o preço e condições de pagamento. Não exercido o direito de preferência dentro do prazo de 30 (trinta) dias, contado da data em que o cedente comunicou à sociedade, por escrito, ficará livre o sócio de cedê-las ou transferi-las a terceiros.

CLÁUSULA DÉCIMA:

A morte, interdição ou insolvência de qualquer um dos sócios quotistas não determinarão a dissolução da sociedade, que continuará a existir entre os remanescentes e os

herdeiros do quotista falecido ou interdito que desejarem. Quando os herdeiros e/ou sucessores ou representantes legais não desejarem ser admitidos na sociedade, a parte do sócio excluído será calculada com base no último balanço levantado, transferindo-se a quem de direito em (.....) parcelas mensais e sucessivas.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA:

Em caso de dissolução da sociedade, será liquidante o sócio na ordem de sua nomeação no preâmbulo deste instrumento, subscrito por outro, em caso de impedimento, obedecida a mesma ordem.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA:

Os casos omissos neste instrumento serão regulados de acordo com a legislação em vigor, ficando eleito o foro desta cidade de, preterindo-se qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

Parágrafo único:

Os sócios declaram, sob as penas da lei, que não estão incurso em nenhum crime que os impeça de exercer a atividade mercantil. E, por estarem justos e contratados, assinam o presente instrumento particular, na presença das testemunhas abaixo assinadas, que a todo, o ato assistiram.

Data:

Sócio: - Sócio.....

Testemunhas:..... -

1.2 – Contrato de *factoring* ou fomento mercantil

Apresentam-se os dados exigidos para a plena qualificação das partes, que serve para fechar contrato de fomento mercantil, cujo preenchimento é indispensável, não se fazendo, pois, necessária a sua repetição no curso do contrato propriamente dito. Após, segue o modelo de cada tipo.

a)Quadro de indicação das partes:**Quadro I – CONTRATANTE:**

Nome da empresa:..... Inscrição estadual:.....
 CNPJ/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Estado:.....
 Cidade:..... Fax:.....
 Telefone:..... E-mail:.....

Quadro II – REPRESENTANTES(s) DA CONTRATANTE

Nome:..... Cart. Ident/Emissor:.....
 CPF/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Nacionalidade:.....
 Estado civil:..... Telefone:.....
 Profissão:.....

Quadro III – CONTRATADA

Nome:..... Telefone:.....
 CNPJ/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Estado:.....
 Cidade:..... Fax:.....

Quadro IV – REPRESENTANTES(S) DA CONTRATADA

Nome:..... Cart. Ident/Emissor:.....
 CPF/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Nacionalidade:.....
 Estado civil:..... Telefone:.....
 Profissão:.....

Quadro V – FIADORES(ES)

Nome/fiador:..... Cart. Ident/Emissor:.....
 CPF/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Nacionalidade:.....
 Estado civil:..... Telefone:.....
 Nome/cônjuge:..... Cart. Ident./Emissor:.....
 CPF/MF:..... CEP:.....
 Endereço:..... Nacionalidade:.....
 Estado civil:..... Telefone:.....

c) Compra de créditos e prestação de serviços**CLÁUSULA PRIMEIRA:**

O presente contrato tem por objeto o fomento mercantil das atividades da contratante pela contratada, mediante a prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de crédito, de seleção de riscos, de acompanhamento da carteira de 'contas a receber e a pagar' e outros que venham a ser expressamente por esta solicitados, conjugada com a compra total ou parcial de títulos de crédito resultantes de venda mercantis e/ou de prestação de serviços, a prazo, feitas pela contratante.

Parágrafo primeiro:

Em decorrência do contrato de fomento mercantil, ora pactuado, a contratante declara conhecer e aceitar a sistemática e as condições relativas aos negócios de *factoring*, assim como a transferência da titularidade dos seus créditos para a contratada (endossatária), que passará a ser a legítima proprietária dos mesmos.

Parágrafo segundo:

Fica pactuada a obrigação de a contratante responder e responsabilizar-se no caso de serem opostas exceções quanto à sua legitimidade, legalidade e veracidade, assumindo, neste ato, o compromisso de outorgar-lhe as garantias necessárias, conforme descritas na cláusula décima terceira adiante.

CLÁUSULA SEGUNDA:

A compra de títulos de crédito *pro soluto* dar-se-á por endosso pleno, em prestando a contratante (endossante) por todas as obrigações inerentes ao endosso com

base nos arts. 191 e 220 do Código Comercial e na legislação ordinária aplicável à espécie, exceto no que se refere à liquidação dos títulos de crédito pela devedora sacada.

Parágrafo primeiro:

A contratante remeterá à contratada uma relação dos títulos de crédito a serem comprados, discriminando-os em documentos intitulados aditivos, que fazem parte integrante deste contrato para todos os efeitos de direito.

Parágrafo segundo:

À contratada caberá a seleção, a seu exclusivo e livre critério, e aprovação dos títulos de crédito comprados, devolvendo à contratante, os que não forem objeto de negociação.

CLÁUSULA TERCEIRA:

A contratante enviará à contratada os títulos referentes aos direitos de suas vendas mercantis, devidamente endossados, conforme cláusula segunda supra, cópia das notas fiscais, e comprovante da entrega das mercadorias ou de serviços.

Parágrafo único:

Os originais dos comprovantes da entrega das mercadorias serão devolvidos à contratante, após a liquidação dos respectivos valores pela devedora sacada.

CLÁUSULA QUARTA:

A contratante responsabiliza-se civil e criminalmente pela legalidade, veracidade e legitimidade dos títulos vendidos, obrigando-se a informar, no prazo máximo de 48 horas, à contratada, qualquer reclamação, modificação ou cancelamento quanto a documentos, mercadorias ou serviços que deram origem aos títulos negociados com a contratada.

Parágrafo único:

A condição *pro soluto* pactuada na cláusula segunda supra se extinguirá automaticamente, tornando-se *pro solvendo*, assumindo, em consequência, a contratante integral responsabilidade pelo pagamento dos títulos negociados, e respondendo, portanto, por todas as obrigações jurídicas do endosso, caso sejam opostas exceções quanto à legalidade ou veracidade dos títulos negociados, e, 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 objeto da negociação com a contratada forem objeto de acordo entre a contratante e a devedora-sacada, 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 a devedora-sacada refutar, devolver ou contestar total ou parcialmente as mercadorias fornecidas, a contratante receberá as mercadorias devolvidas como fiel depositária da contratada, sem ônus e com o compromisso de mantê-las em perfeitas condições de armazenamento e conservação, sujeitando-se, ainda, a todas as penalidades legais e, em especial, às condições previstas no caput desta cláusula;

d) se a contratante receber em pagamento, no todo ou em parte, valores relativos aos títulos de crédito negociado com a contratada além das cominações legais relativas ao endosso, fica a contratante na condição de fiel depositária dessa importância, obrigada a devolvê-la à contratada num prazo máximo de 48 horas:

e) se a falta de pagamento por parte da devedora-sacada resultar de:

I – ato de responsabilidade da contratante;

II – qualquer exceção defesa ou justificativa da devedora-sacada baseada em fato de responsabilidade da contratante ou contrário aos termos deste contrato;

III – qualquer exceção, defesa ou justificativa da devedora-sacada, baseada na recusa ou aceitação de mercadoria, ou serviço, ou qualquer forma de mora ou inadimplemento da contratante junto à mesma devedora-sacada; ou

IV – contra-protesto da devedora-sacada e/ou reclamação judicial da mesma contra a contratante.

CLÁUSULA QUINTA:

Concluída a operação e sobrevindo a constatação de vício ou má-fé na origem do título, fica a contratante obrigada a recomprá-lo da contratada, acrescido de uma multa indenizatória.

CLÁUSULA SEXTA:

A contratada dará ciência à devedora-sacada da compra do título, devendo o respectivo pagamento ser feito somente a ela ou à sua origem.

Parágrafo primeiro:

A contratante constitui sua bastante procuradora a contratada, em caráter irrevogável e irretratável, para, em seu, nome, expedir ao sacado a comunicação de que o título de crédito respectivo foi objeto de negociação entre as partes.

CLÁUSULA SÉTIMA:

A formalização de cada operação, o valor da compra, a discriminação dos títulos de crédito, a forma de pagamento e outras avenças concretizar-se-ão em instrumento próprio, denominado aditivo.

CLÁUSULA OITAVA:

Os serviços prestados à contratante importam no pagamento de um valor livremente convencionado entre as partes, que será resultado da aplicação de um percentual sobre o valor total de face (*ad valorem*) do aditivo apresentado para análise e aprovação por parte da contratada, para realização de cada operação.

CLÁUSULA NONA:

A contratada abrirá uma conta gráfica para lançar toda a movimentação de valores oriundos deste contrato, facultado à mesma o direito à compensação de quaisquer valores que lhe forem devidos pela contratante, nos termos deste contrato e de seus aditivos, com os créditos recebidos por conta da contratante.

CLÁUSULA DÉCIMA:

Para que se operem os efeitos deste contrato perante terceiros, deverá ser levado a registro público, de acordo com o art. 35 do Código Civil, e a ele poderão ser aditados contratos específicos relativos a operações de fomento mercantil, que se realizarem sob sua égide.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA:

A regularização e registro do presente contrato e seus aditivos serão de responsabilidade da contratante.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA:

O presente contrato é feito por prazo indeterminado, bastando, para revogá-lo, a comunicação por escrito de uma das partes, com antecedência mínima de trinta dias. O presente contrato ficará rescindido de pleno direito em caso de concordata, falência ou

liquidação da contratante, ou, ainda, por descumprimento de qualquer uma de suas cláusulas ou condições, respeitado, em qualquer caso, o disposto no parágrafo único desta cláusula.

Parágrafo único:

Em caso de rescisão do presente contrato, a contratada permanece com o direito de receber todos os créditos que lhe houverem sido transferidos. A conta corrente prevista na cláusula nona será encerrada na data da rescisão do contrato, apurando-se, então, o respectivo saldo.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA:

Para garantir o fiel cumprimento deste contrato e seus aditivos, bem como assegurar a legitimidade, legalidade e veracidade dos títulos de crédito negociados, dos quais a contratante se confessa a única exclusiva responsável (vícios redibitórios e evicção), além dos fiadores qualificados no quadro V deste contrato, que declaram conhecer todas as suas cláusulas e condições, a contratante outorga à contratada as garantias a seguir constituídas de

.....

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA:

A este contrato se confere a condição de título executivo extrajudicial, nos termos dos arts. 583 e 585 do Código de Processo Civil, e do art. 10 do Decreto-lei 7.661, de 21.06.1945.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA:

A liquidez deste contrato será apurada pela soma dos valores do contrato principal e de todos os seus aditivos.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA:

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

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA:

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

Cidade:.....

Data:.....

Contratante:..... Contratada:.....

Fiadores:..... Cônjuges:.....

Testemunhas:.....