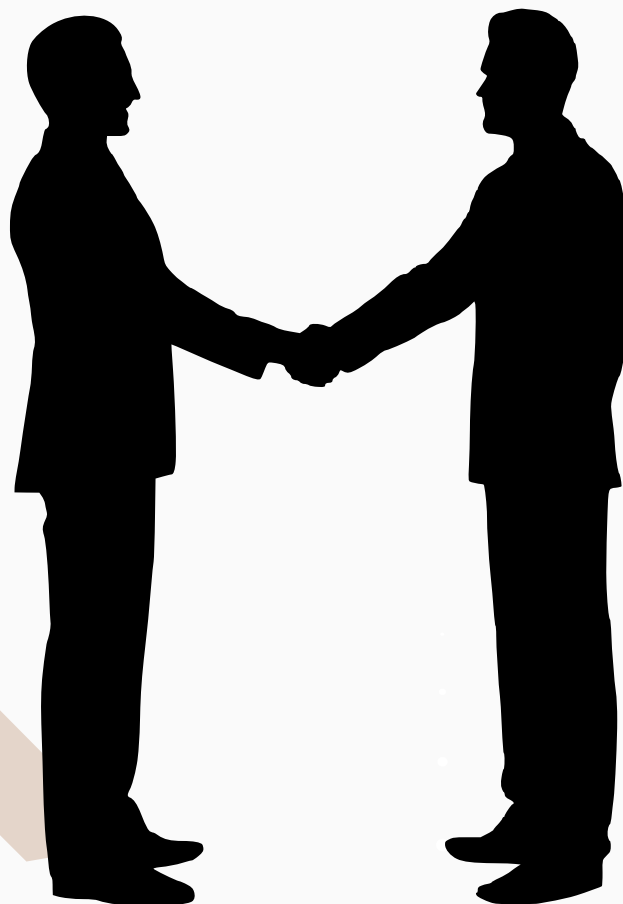


Aluna: Ádna Lis da Silva Soares

Disciplina: Economia

Professor: Victor Rabelo



FACTORING

CONTEÚDO

Capa	01
Contra Capa	02
Introdução	03
Conceito	03
Modalidade	04
Processo de Factoring	04
Início do Processo	05
Análise de Risco	05
Adiantamento e Cobrança	06
Vantagem e Desvantagem	06
Exemplos Práticos	07
Análise de resultados	08
Análise de resultados	09
Conclusão	10
Bibliografia	11

1 INTRODUÇÃO

Factoring, também conhecido como fomento mercantil, é uma operação financeira que permite às empresas levantarem recursos através da antecipação de dívidas, por meio da venda de direitos creditórios.

Em outras palavras, a empresa negocia seus recebimentos a prazo, de modo a se capitalizar no mercado. Este tipo de prática é especialmente útil para micro e pequenas empresas que precisam de capital imediato.

2 CONCEITO

O factoring, conhecido também como fomento comercial, é uma operação financeira que permite às empresas captarem recursos por meio da venda de seus direitos creditórios.

As empresas de Factoring, também conhecidas como Factor, não necessitam de autorização do Banco Central por não serem instituições financeiras.

Atualmente a ANFAC vem se esforçando para regularizar a atividade que as empresas de factoring exercem suas atividades junto com as empresas que buscam facilidade de crédito imediato.



3 MODALIDADES

Atualmente há diversas modalidades de uma factoring atualmente no mercado, a modalidade mais comum no Brasil é a convencional e é caracterizado como contrato de fomento mercantil.

Possui também outras modalidades, como:

- **Factory maturity:** Nessa situação, a empresa de factoring assume o risco de inadimplência.
- **Factoring trustee (convencional + maturity),** Essa modalidade envolve a gestão tanto das contas a pagar quanto das contas a receber dos clientes.
- **Factoring internacional (exportação):** Nessa modalidade, ocorre a exportação de bens e serviços, sendo a transação sempre conduzida entre duas empresas de factoring.
- **Factoring matéria – prima:** Nesse formato, a empresa de factoring adquire matéria-prima diretamente de um fornecedor em nome da empresa cliente.
- **Factoring com e sem recursos:** Na modalidade "com recursos", a empresa cedente deve reembolsar a factoring se os devedores não pagarem.

Já na "sem recursos", a factoring assume todo o risco; se os devedores não pagarem, os prejuízos são arcados pela empresa de factoring.



4 PROCESSO DE FACTORING

INÍCIO

O factoring surgiu com o objetivo de proporcionar liquidez a empreendedores de pequeno e médio porte.

A operação consiste basicamente em terceirizar o setor administrativo, o que envolve três diferentes partes:

A que compra o crédito (Factor), também conhecido como agência de fomento;

Aquele que cede seus recebimentos futuros é chamado de cedente, também conhecido como fomentado.

Aquele que deu origem à dívida é denominado devedor, também conhecido como sacado.

A formalização ocorre quando o cedente assina o contrato de com a empresa de factoring, documento este que estão registradas as condições gerais de negócio.

Embora pareça um tipo de empréstimo, a Factoring não é uma instituição financeira, esse tipo de operação não se configura como empréstimo.



4.1

INÍCIO DO PROCESSO

O factoring surgiu com o objetivo de proporcionar liquidez a empreendedores de pequeno e médio porte.

A operação consiste basicamente em terceirizar o setor administrativo, o que envolve três diferentes partes:

A que compra o crédito (Factor), também conhecido como agência de fomento;

Aquele que cede seus recebimentos futuros é chamado de cedente, também conhecido como fomentado.

Aquele que deu origem à dívida é denominado devedor, também conhecido como sacado.

A formalização ocorre quando o cedente assina o contrato de com a empresa de factoring, documento este que estão registradas as condições gerais de negócio.

Embora pareça um tipo de empréstimo, a Factoring não é uma instituição financeira, esse tipo de operação não se configura como empréstimo.

5

ANÁLISE DE RISCO

A análise de risco é parte crucial do processo de tomada de decisão quanto à aquisição de recebíveis de uma empresa cedente.

O objetivo desta análise é avaliar a probabilidade de inadimplência dos devedores e garantir que os recebíveis adquiridos pela empresa de factoring sejam de boa qualidade.

Consultoria e Avaliação de Documentos Relacionados aos Ativos da Empresa Transferida.



6

ADIANTAMENTO E COBRANÇA

ADIANTAMENTO

A empresa que necessita de recursos (chamada cedente), vende seus direitos creditórios para uma factoring, esses direitos creditórios geralmente estão consubstanciados em faturas ou notas promissórias.

Os adiantamentos de factoring são feitos à empresa cedente como uma porcentagem do valor total do crédito, este valor é descontado a uma taxa de desconto que inclui, além dos juros recebidos nas operações, encargos relativos ao risco de crédito.

COBRANÇA

Após adiantar o pagamento, o fator assume a responsabilidade de cobrar os direitos credores dos clientes da empresa cedente, a taxa que as factorings cobram é basicamente para ressaltar os riscos operacionais, inadimplemento e os custos da empresa. A taxação de uma operação realizada por uma factoring varia de 2% a 15%.

7

VANTAGEM E DESVANTAGEM

VANTAGEM

As maiores vantagens desse tipo de operação é a liquidez imediata, a qual, a empresa recebe o valor de imediato para operar e melhorar o capital de giro, possui as melhores condições de negociação, devido a não operar como um banco e as factorings oferece as melhores condições de negociação, como também possui as melhores taxas.



DESVANTAGEM

Dependência financeira: A dependência frequente do factoring pode limitar a autonomia financeira da empresa transferidora e limitar as suas opções de financiamento.

Interferência no relacionamento com os clientes: A gestão do faturamento da empresa de factoring pode interferir no relacionamento entre a empresa cedente e seus clientes.

Impacto no relacionamento com os clientes: O envolvimento de uma empresa de factoring pode ser visto pelos clientes como um sinal de dificuldade financeira, impactando as relações comerciais.



8 EXEMPLOS PRÁTICOS

CASO 01 - VANTAGEM

Antônio é um empreendedor e desenvolve a sua atividade empresarial através de sua empresa de refrigerantes.

O restaurante X compra de Antônio várias caixas de refrigerantes por um valor de 5.000 reais que ele paga em faturas de 90 dias, mas Antônio precisa de recolhê-las antes desse período para continuar a pagar as despesas derivadas do seu trabalho, neste caso, o Antônio poderá recorrer a uma factoring para solucionar a sua situação atual.

CASO 02 - DESVANTAGEM

João proprietário de uma pequena empresa de fabricação de móveis chamada Y precisa de dinheiro imediatamente para comprar madeira e outros materiais para continuar a produção, no entanto, decide vender suas faturas para uma empresa de factoring.

A empresa de factoring adianta 80% do valor das faturas, que totalizam R\$10.000,00 reais e João recebe R\$8.000,00 reais imediatamente, entretanto, a factoring cobra uma taxa de 5% sobre o valor total das faturas, ou seja, R\$500,00 reais, no final, você só recebe R\$7.500,00 reais.

A desvantagem é receber menos do que o valor total de suas faturas, além disso, se seus clientes pagarem suas faturas a tempo, você poderia ter recebido o valor total de R\$10.000,00 reais, em vez dos R\$7.500,00 reais, que recebeu da empresa de factoring, portanto, essa perda de R\$2.500,00 reais nesse procedimento, pode ser uma perda significativa para algumas empresas, especialmente se elas operam com margens de lucro baixas.

9 ANÁLISE DE RESULTADOS

GRÁFICO 01 - SERVIÇOS OFERECIDOS PELAS FACTORINGS

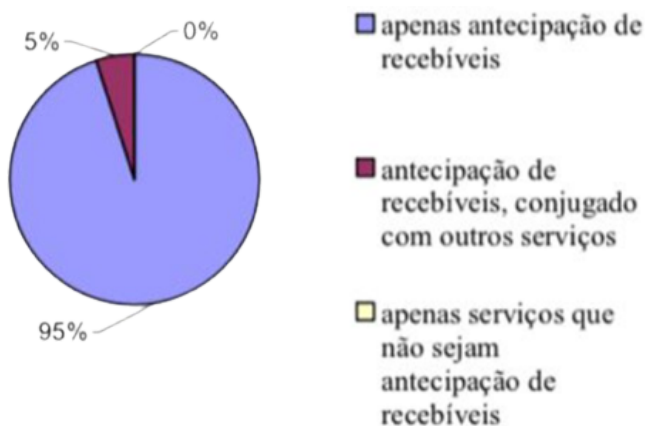


GRÁFICO 02 - RESPONSABILIDADE PERANTE INADIMPLÊNCIA

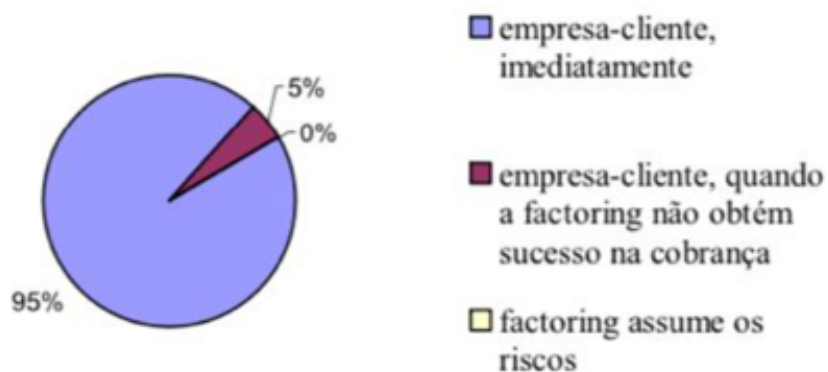


GRÁFICO 03 - TAXAS COBRADAS PELA FACTORING



GRÁFICO 04 - VOLUME DE CRÉDITOS NEGOCIADOS

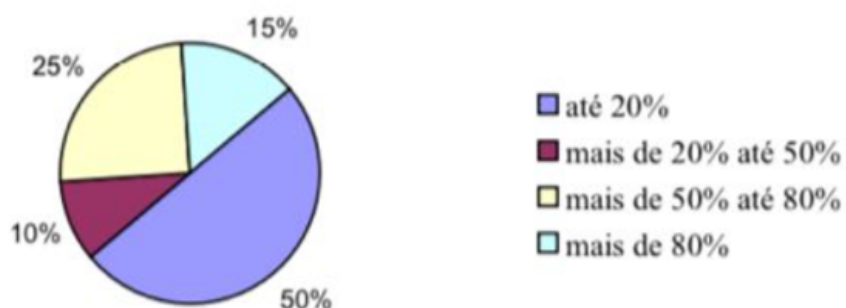


GRÁFICO 05 - RECEBÍVEIS GERALMENTE NEGOCIADOS

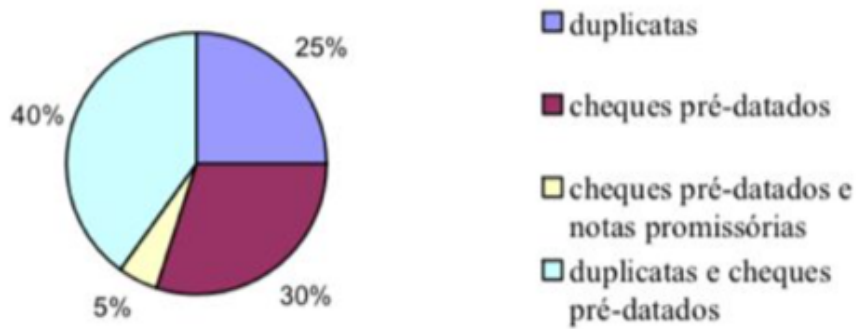


GRÁFICO 06 - EXISTÊNCIA DE CONTRATO FORMAL

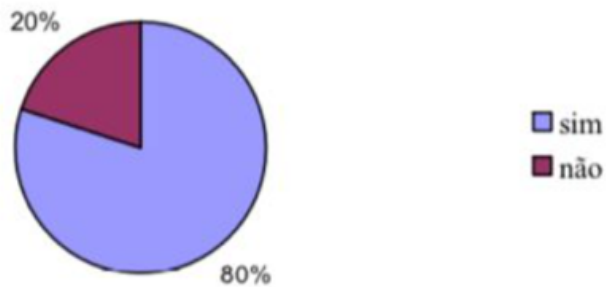


GRÁFICO 07 - EMISSÃO DE NOTA LEGAL

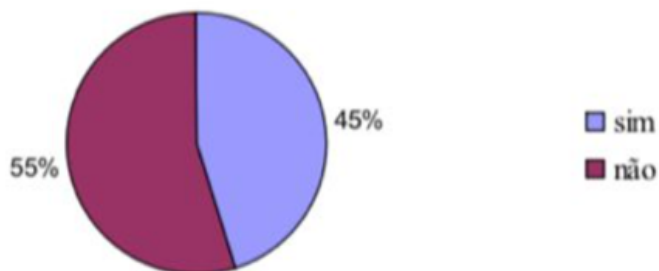
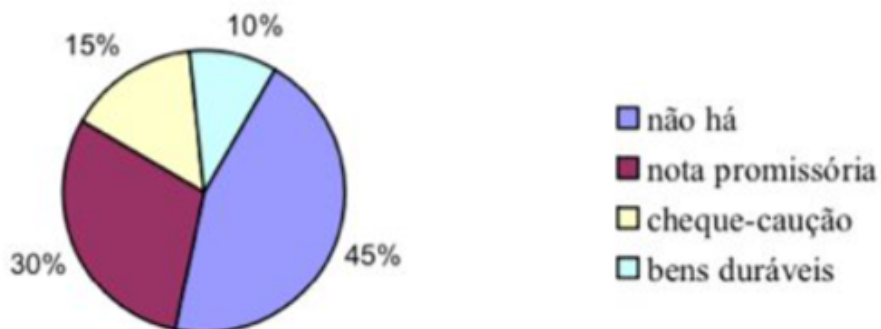


GRÁFICO 08 - GARANTIAS EXIGIDAS



10

CONCLUSÃO

O factoring é uma empresa financeira que permite o acesso às empresas obter recursos líquidos por meio da cessão de direitos de cobrança.

Oferece uma solução para a emergência imediata de capital do pequeno e médio empreendedor em quaisquer situações, permitindo que as empresas recebam as suas faturas antecipadamente, evitando o risco de insolvência por parte dos seus fornecedores em contrapartida de uma perda na percentagem do valor à receber.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CUNHA, T. **Factoring: o que é, como funciona e quais as vantagens?**. [S. l.], 27 out. 2022. Disponível em: <https://www.idinheiro.com.br/negocios/factoring/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

Como funcionam as taxas na factoring?. [S. l.], 2021. Disponível em: <https://decisaosistemas.com.br/taxas-na-factoring/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

Entenda as diferentes modalidades do factoring. [S. l.], 12 ago. 2019. Disponível em: <https://credere.com.br/entenda-as-diferentes-modalidades-do-factoring/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

FACTORING: o que é, como funciona, tipos e vantagens. [S. l.], 13 set. 2022. Disponível em: <https://www.totvs.com/blog/gestao-juridica/factoring/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

RABELLO, G. **Análise de risco: o que é e como fazer?**. [S. l.], 20 out. 2023. Disponível em: <https://www.siteware.com.br/blog/qualidade/analise-de-risco/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

WILLICH, J. **Análise de riscos: o que é, quais são as etapas e quando realizar?**. [S. l.], 29 dez. 2022. Disponível em: <https://www.produttivo.com.br/blog/analise-de-riscos/>. Acesso em: 6 dez. 2023.

