

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL**  
**ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ADRIANA SPEGIORIN**

**ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA – A RELEVÂNCIA DO *FACTORING* NA  
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES  
EMPRESAS DO RIO GRANDE DO SUL**

**CAXIAS DO SUL**

**2019**

**ADRIANA SPEGIORIN**

**ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA – A RELEVÂNCIA DO *FACTORING* NA  
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES  
EMPRESAS DO RIO GRANDE DO SUL**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof. Me. Joél Borges  
Domingues.  
Orientador TCC II: Prof. Me. Joél Borges  
Domingues.

**CAXIAS DO SUL**

**2019**

**ADRIANA SPEGIORIN**

**ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA – A RELEVÂNCIA DO *FACTORING* NA  
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO DAS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES  
EMPRESAS DO RIO GRANDE DO SUL**

Monografia apresentada como requisito  
para a obtenção do Grau de Bacharel em  
Ciências Contábeis da Universidade de  
Caxias do Sul

Orientador TCC I: Prof. Me. Joél Borges  
Domingues.

Orientador TCC II: Prof. Me. Joél Borges  
Domingues.

Aprovado (a) em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Banca Examinadora:**

Presidente

-----  
Prof. Me. Joél Borges Domingues  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Examinadores:

-----  
Prof. Me Afonso Celso Goulart Martins  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

-----  
Prof. Ma Maria Salete Goulart Martins Denicol  
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Dedico a todos vocês, que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial a minha família, meu namorado, colegas de trabalho, amizades eternas e professores que muito contribuíram para que este trabalho atingisse seus objetivos.

## **AGRADECIMENTOS**

Quero expressar meus agradecimentos em especial ao meu orientador, Prof. Ms. Joél Borges Domingues, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia.

Agradeço de forma especial a empresa a qual faço parte nesse momento, juntamente com meu supervisor Valmor e minha colega de trabalho Simone pela ajuda, paciência e compreensão durante o desenvolvimento deste estudo.

A minha família, em especial minha irmã Andreza pelos momentos de apoio e companheirismo, sempre que precisei esteve disposta a ajudar, muito obrigada.

Ao meu namorado Anderson pelas palavras de incentivo e pela parceria durante esse período.

As minhas eternas amigas Camila e Karen, pelos ensinamentos, apoio, paciência e motivação durante todo esse processo, vocês são incríveis.

Agradeço a todas as pessoas que de uma forma ou de outra colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Não teria conseguido sem vocês.

Muito obrigada!

*“O êxito da vida não se mede pelo caminho que você conquistou, mas sim pelas dificuldades que superou no caminho.”*

Abraham Lincoln

## RESUMO

Este trabalho teve como objetivo identificar e analisar a relevância econômica e financeira dos serviços prestados pelas empresas de fomento mercantil (*factoring*) na gestão do capital de giro de empresas situadas no Rio Grande do Sul. Para atingir tal objetivo, foi realizado um estudo de caso com pequenas, médias e grandes empresas, a fim de avaliar como o *factoring* pode ou poderia auxiliar os empresários a solucionarem os problemas financeiros dentro das empresas. A partir disso, a metodologia utilizada para entendimento do tema e dos objetivos foi uma pesquisa bibliográfica, além de uma pesquisa descritiva. Quanto à abordagem do problema foi realizada uma pesquisa qualitativa, bem como quantitativa. Na busca por resultados relevantes, foram realizadas, neste trabalho, duas análises diferentes. Na primeira, selecionou-se 9 (nove) empresas para o cálculo de alguns indicadores, os quais permitiram classificar a situação financeira das mesmas com base no Modelo Fleuriet, o qual possui 6 (seis) classificações diferentes. Na segunda análise, aplicou-se um questionário com 17 (dezesete) perguntas relacionadas à *factoring*, a fim de descobrir a viabilidade desta atividade para as pequenas e médias empresas da Região. Diante desse contexto, percebe-se que as pequenas e médias empresas são as que mais carecem de capital de giro, dessa forma, o *factoring* torna-se uma atividade importante no dia a dia dessas empresas. Além disso, as dificuldades encontradas pelas grandes empresas relevam-se no fato de não possuir Capital Circulante Líquido suficiente para suprir a Necessidade de Capital de Giro impactando negativamente no Saldo de Tesouraria. Essa dificuldade leva em consideração o Prazo Médio de Renovação de Estoque, Prazo Médio de Recebimento de Vendas e Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor que influenciam bastante no montante de capital de giro necessário durante o período. Diante das conclusões obtidas nesse trabalho, percebe-se que o fomento mercantil (*factoring*) pode ser uma atividade relevante para qualquer segmento, independente do porte da empresa.

**Palavras-chave:** Capital de giro. Modelo Fleuriet. Necessidade de Capital de Giro. Situação financeira. *Factoring*.

## LISTA DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1 – Estrutura Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro .....                                    | 31 |
| Figura 2 - Fontes de Financiamentos das Micro e Pequenas Empresas .....                                 | 42 |
| Figura 3 - Fontes de Financiamentos das Micro e Pequenas Empresas .....                                 | 42 |
| Figura 4 - Fontes de Recursos Utilizados para Financiar o Capital de Giro e os Investimentos Fixos..... | 43 |

## LISTAS DE QUADROS

|  |    |
|--|----|
| Quadro 1 – Estrutura do Balanço Patrimonial .....  | 29 |
| Quadro 2 – Fórmula Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro.....                        | 32 |
| Quadro 3 – Fórmula Prazo Médio de Renovação do Estoque (PMRE) .....                      | 32 |
| Quadro 4 – Fórmula Prazo Médio Recebimento das Vendas (PMRV).....                        | 32 |
| Quadro 5 – Fórmula Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor (PMPF) .....                   | 33 |
| Quadro 6 – Fórmula da Posição Relativa (PR) .....  | 33 |
| Quadro 7 - Fórmula do Capital Circulante Líquido (CCL).....                              | 34 |
| Quadro 8 - Relação de Contas do Ativo e Passivo Circulante Operacional e Financeiro..... | 35 |
| Quadro 9 - Fórmula da Necessidade de Capital de Giro (NCG) .....                         | 36 |
| Quadro 10 - Fórmula do Saldo de Tesouraria (ST).....                                     | 37 |
| Quadro 11 - Tipos de Estrutura de Situação Financeira .....                              | 37 |
| Quadro 12 - Classificação do Porte das Empresas.....                                     | 40 |
| Quadro 13 - Classificação das Empresas pelo Faturamento .....                            | 40 |
| Quadro 14 - Principais Diferenças entre Bancos, <i>Factoring</i> e Agiotagem.....        | 47 |
| Quadro 15 - Modalidades de <i>Factoring</i> : Vantagens e Desvantagens .....             | 51 |
| Quadro 16 - Balizamento Legal e Operacional do <i>Factoring</i> no Brasil.....           | 55 |
| Quadro 17 - Resumo da Situação Financeira e Posicionamento Relativo .....                | 80 |
| Quadro 18 – Classificação da Posição Relativa.....                                       | 80 |
| Quadro 19 - Resumo dos Indicadores X Respostas do Questionário .....                     | 97 |

## LISTA DE TABELAS

|   |    |
|---|----|
| Tabela 1 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....     | 63 |
| Tabela 2 - Estrutura e Situação Financeira .....                              | 63 |
| Tabela 3 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa .....  | 64 |
| Tabela 4 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....     | 65 |
| Tabela 5 - Estrutura e Situação Financeira .....                              | 66 |
| Tabela 6 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa .....  | 66 |
| Tabela 7 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....     | 67 |
| Tabela 8 - Estrutura e Situação Financeira .....                              | 68 |
| Tabela 9 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa .....  | 68 |
| Tabela 10 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 69 |
| Tabela 11 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 70 |
| Tabela 12 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 70 |
| Tabela 13 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 71 |
| Tabela 14 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 71 |
| Tabela 15 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 72 |
| Tabela 16 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 73 |
| Tabela 17 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 73 |
| Tabela 18 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 74 |
| Tabela 19 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 75 |
| Tabela 20 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 75 |
| Tabela 21 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 76 |
| Tabela 22 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 76 |
| Tabela 23 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 77 |
| Tabela 24 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 77 |
| Tabela 25 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico .....    | 78 |
| Tabela 26 - Estrutura e Situação Financeira .....                             | 78 |
| Tabela 27 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa ..... | 79 |
| Tabela 28 - Segmento da Empresa .....   | 84 |
| Tabela 29 – Cidade de Atuação .....   | 84 |
| Tabela 30 – Natureza Jurídica .....   | 85 |
| Tabela 31 – Faturamento .....   | 86 |
| Tabela 32 – Tempo no Mercado .....  | 86 |

|   |    |
|---|----|
| Tabela 33 – Situação Financeira.....                                  | 87 |
| Tabela 34 – Captação de Recursos .....                                | 88 |
| Tabela 35 – Conhece ou Não Conhece <i>Factoring</i> .....             | 88 |
| Tabela 36 – Meios de Comunicação .....                                | 89 |
| Tabela 37 – Utiliza os Serviços de <i>Factoring</i> Atualmente .....  | 89 |
| Tabela 38 – Motivos para Antecipar Recebíveis .....                   | 90 |
| Tabela 39 – Frequência que Utiliza Serviços de <i>Factoring</i> ..... | 91 |
| Tabela 40 – Alternativa Viável.....                                   | 91 |
| Tabela 41 – Desempenho Financeiro Operacional .....                   | 92 |
| Tabela 42 – Instituições para Financiar Recursos.....                 | 93 |
| Tabela 43 – Avaliação da Atividade de <i>Factoring</i> .....          | 94 |

## LISTA DE SIGLAS

|               |  |
|---------------|--|
| ACF -         | Ativo Circulante Financeiro  |
| ACO -         | Ativo Circulante Operacional   |
| ANFAC -       | Associação Nacional de Fomento Comercial   |
| CCL -         | Capital Circulante Líquido   |
| CFC -         | Conselho Federal de Contabilidade  |
| EPP -         | Empresa de Pequeno Porte   |
| ME -          | Microempreendedor individual   |
| NCG -         | Necessidade de Capital de Giro   |
| PCF -         | Passivo Circulante Financeiro  |
| PCO -         | Passivo Circulante Operacional   |
| PIB -         | Produto Interno Bruto  |
| PMPF -        | Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor   |
| PMRE -        | Prazo Médio de Renovação de Estoque  |
| PMRV -        | Prazo Médio de Recebimento de Vendas   |
| SEBRAE -      | Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas                                 |
| SEBRAE – ES - | Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Espírito Santo               |
| SEBRAE – PE - | Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Pernambuco                   |
| SIMECS -      | Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Caxias do Sul |
| SINFAC – PE - | Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil <i>Factoring</i> de Pernambuco             |
| SINFAC – RS - | Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil <i>Factoring</i> do Rio Grande do Sul      |
| SPC -         | Serviço de Proteção ao Crédito   |
| ST -          | Saldo da Tesouraria  |

## LISTA DE SÍMBOLOS

|     |           |
|-----|-----------|
| %   | por cento |
| R\$ | reais     |

## SUMÁRIO

|              |  |           |
|--------------|--|-----------|
| <b>1</b>     | <b>INTRODUÇÃO</b> .....  | <b>17</b> |
| 1.1          | CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO .....                                       | 17        |
| 1.2          | TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA .....                                       | 19        |
| 1.3          | OBJETIVOS .....  | 20        |
| <b>1.3.1</b> | <b>Objetivo geral</b> .....  | <b>20</b> |
| <b>1.3.2</b> | <b>Objetivos específicos</b> .....                                     | <b>20</b> |
| 1.4          | ESTRUTURA DO ESTUDO .....  | 21        |
| <br>         |  |           |
| <b>2</b>     | <b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....                                       | <b>22</b> |
| 2.1          | A CONTABILIDADE .....  | 22        |
| <b>2.1.1</b> | <b>Surgimento da contabilidade</b> .....                               | <b>22</b> |
| <b>2.1.2</b> | <b>Definições de contabilidade</b> .....                               | <b>22</b> |
| <b>2.1.3</b> | <b>Objetivos e finalidades</b> .....                                   | <b>23</b> |
| <b>2.1.4</b> | <b>Usuários da contabilidade</b> .....                                 | <b>23</b> |
| 2.2          | ESTRUTURA DA CONTABILIDADE .....                                       | 24        |
| <b>2.2.1</b> | <b>Patrimônio</b> .....  | <b>24</b> |
| <b>2.2.2</b> | <b>Ativo</b> .....   | <b>24</b> |
| 2.2.2.1      | Ativo Circulante .....   | 25        |
| 2.2.2.2      | Ativo Não Circulante .....   | 25        |
| <b>2.2.3</b> | <b>Passivo</b> .....   | <b>25</b> |
| 2.2.3.1      | Passivo Circulante .....   | 26        |
| 2.2.3.2      | Passivo Não Circulante .....   | 26        |
| 2.3          | GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO .....  | 26        |
| <b>2.3.1</b> | <b>Capital</b> .....   | <b>26</b> |
| <b>2.3.2</b> | <b>Capital de Giro</b> .....   | <b>27</b> |
| <b>2.3.3</b> | <b>Análise Tradicional x Análise Dinâmica do Capital de Giro</b> ..... | <b>28</b> |
| <b>2.3.4</b> | <b>Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro</b> .....                 | <b>30</b> |
| <b>2.3.5</b> | <b>Capital Circulante Líquido</b> .....                                | <b>34</b> |
| <b>2.3.6</b> | <b>Necessidade de Capital de Giro</b> .....                            | <b>35</b> |
| <b>2.3.7</b> | <b>Saldo da Tesouraria</b> .....                                       | <b>36</b> |
| <b>2.3.8</b> | <b>Estrutura Financeira</b> .....                                      | <b>37</b> |
| <b>2.3.9</b> | <b>Administração Financeira</b> .....                                  | <b>39</b> |

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| 2.4      | PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....  | 39        |
| 2.4.1    | <b>Contextualização.....</b>   | <b>39</b> |
| 2.4.2    | <b>Fontes de Financiamento das Micro e Pequenas Empresas .....</b>             | <b>41</b> |
| 2.5      | <i>FACTORING</i> .....   | 43        |
| 2.5.1    | <b>Surgimento do <i>Factoring</i>.....</b>                                     | <b>43</b> |
| 2.5.2    | <b>Definições de <i>Factoring</i>.....</b>                                     | <b>45</b> |
| 2.5.3    | <b>Principais Diferenças.....</b>  | <b>45</b> |
| 2.5.4    | <b>Benefícios do <i>Factoring</i> .....</b>                                    | <b>48</b> |
| 2.5.5    | <b>Modalidades de <i>Factoring</i>.....</b>                                    | <b>49</b> |
| 2.5.5.1  | <i>Factoring</i> Convencional.....   | 49        |
| 2.5.5.2  | Maturity <i>Factoring</i> .....  | 50        |
| 2.5.5.3  | Trustee <i>Factoring</i> .....   | 50        |
| 2.5.5.4  | <i>Factoring</i> Exportação .....  | 50        |
| 2.5.5.5  | <i>Factoring</i> Matéria-prima.....  | 51        |
| 2.5.6    | <b>Principais operações realizadas pelas empresas de <i>factoring</i>.....</b> | <b>52</b> |
| 2.5.7    | <b>Contratos de <i>factoring</i>.....</b>                                      | <b>53</b> |
| 2.5.8    | <b>Legislação Aplicada.....</b>  | <b>55</b> |
| 2.6      | <i>FACTORING</i> E AS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS .....                | 56        |
| <b>3</b> | <b>METODOLOGIA .....</b>   | <b>59</b> |
| 3.1      | DELINEAMENTO DA PESQUISA.....  | 59        |
| 3.2      | PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS.....                               | 60        |
| <b>4</b> | <b>ESTUDO DE CASO .....</b>  | <b>62</b> |
| 4.1      | ANÁLISE DE BALANÇO .....   | 62        |
| 4.1.1    | <b>Empresa Móveis S/A Indústria.....</b>                                       | <b>63</b> |
| 4.1.2    | <b>Empresa Tecidos S/A Indústria .....</b>                                     | <b>65</b> |
| 4.1.3    | <b>Empresa Esmaltados Ltda. Indústria .....</b>                                | <b>67</b> |
| 4.1.4    | <b>Empresa Calçados S/A Indústria .....</b>                                    | <b>69</b> |
| 4.1.5    | <b>Empresa Gás S/A Comércio.....</b>   | <b>71</b> |
| 4.1.6    | <b>Empresa Digital S/A Comércio.....</b>                                       | <b>72</b> |
| 4.1.7    | <b>Empresa Refinaria S/A Comércio .....</b>                                    | <b>74</b> |
| 4.1.8    | <b>Empresa Solução S/A Prestação de Serviços .....</b>                         | <b>76</b> |
| 4.1.9    | <b>Empresa Fronteira S/A Prestação de Serviço .....</b>                        | <b>78</b> |

|        |   |            |
|--------|---|------------|
| 4.1.10 | <b>Considerações Gerais da Análise de Balanços .....</b>  | <b>79</b>  |
| 4.2    | <b>ANÁLISE DO QUESTIONÁRIO.....</b>   | <b>82</b>  |
| 4.2.1  | <b>Elaboração do Questionário .....</b>   | <b>82</b>  |
| 4.2.2  | <b>Seleção da Amostra e Apresentação do Questionário .....</b>  | <b>83</b>  |
| 4.2.3  | <b>Análise dos Resultados.....</b>  | <b>83</b>  |
| 4.2.4  | <b>Questão Complementar.....</b>  | <b>95</b>  |
| 4.2.5  | <b>Considerações Gerais do Questionário.....</b>  | <b>96</b>  |
| 5      | <b>CONCLUSÃO .....</b>  | <b>101</b> |
|        | <b>REFERÊNCIAS.....</b>   | <b>105</b> |
|        | <b>APÊNDICE A - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA MÓVEIS S/A .....</b>          | <b>111</b> |
|        | <b>APÊNDICE B - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA TECIDOS S/A .....</b>         | <b>112</b> |
|        | <b>APÊNDICE C - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA ESMALTADOS LTDA<br/>.....</b> | <b>113</b> |
|        | <b>APÊNDICE D - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA CALÇADOS S/A .....</b>        | <b>114</b> |
|        | <b>APÊNDICE E - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA GÁS S/A.....</b>              | <b>115</b> |
|        | <b>APÊNDICE F - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA DIGITAL S/A.....</b>          | <b>116</b> |
|        | <b>APÊNDICE G - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO<br/>PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA REFINARIA S/A.....</b>        | <b>117</b> |

**APÊNDICE H - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO  
PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA SOLUÇÕES S/A .....118**

**APÊNDICE I - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO  
PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA FRONTEIRA S/A.....119**

**APÊNDICE J - QUESTIONÁRIO PESQUISA DE OPINIÃO SOBRE OS SERVIÇOS  
PRESTADOS PELAS EMPRESAS DE FACTORING .....120**

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

A atual situação econômica do país está trazendo muitas preocupações para as empresas. O cenário econômico em que estão vivendo é pouco favorável, uma vez que, está cada vez mais difícil se manter competitivo no mercado. O avanço tecnológico, a necessidade de investimento e a escassez de recursos financeiros são fatores que estão influenciando na tomada de decisões. Diante disso, empresas que não acompanharem as mudanças na economia poderão obter maior dificuldade de desenvolvimento de um negócio promissor.

Em momentos como esse, a busca por recursos financeiros é algo rotineiro, pois conseguir se manter ativo em um mercado onde a economia está deficitária é desafiador. Gerir o dinheiro que a empresa possui em caixa não é uma tarefa fácil, até porque nem sempre é suficiente para cumprir com as obrigações de curto prazo. Nesse sentido, o uso da contabilidade para tomar certas decisões dentro de uma empresa é de suma importância. Segundo Ludícibus, Marion e Faria (2017) é possível através da contabilidade, coletar dados econômicos, mensurá-los e registrá-los em forma de relatório, o que facilita a tomada de decisões dos gestores e a aplicação dos recursos com máxima eficiência.

As análises de índices financeiros tendo por base as demonstrações contábeis e financeiras trazem informações relevantes para fins de aquisição de recursos. Segundo Gitman e Zutter (2017) a análise de índices financeiros interessa a acionistas, credores e a própria administração. Os credores preocupam-se mais com a capacidade de liquidez em curto prazo, a capacidade de pagamento dos juros e a rentabilidade da empresa, pois necessitam ter garantias de que a empresa é saudável e conseguira saldar os valores no futuro.

Diante disso, as pequenas e médias empresas se veem em um mercado altamente competitivo, tornando-se vulneráveis e ameaçados pelas grandes empresas que dispõe de tecnologia e recursos para ofertar produtos e serviços mais baratos. Dessa forma, é comum pequenas e médias empresas buscarem alternativas para fomentar seu capital de giro e sobreviver no mercado. No entanto, esses empresários sofrem grandes dificuldades devido à falta de garantias e o excesso de burocracia, na busca de crédito.

Na procura por alternativas de captação de recursos a antecipação de recebíveis através do desconto de duplicatas ou cheques provenientes de vendas realizadas a prazo, torna-se uma opção. Essa atividade, que também é praticada por bancos de uma forma diferenciada, é muito comum em empresas que desenvolvem atividades de *factoring* ou fomento mercantil. Atividade esta, desconhecida por alguns, mas que possui uma relevância significativa para algumas empresas, pois auxiliam na busca por capital de giro rápido e imediato.

Segundo dados da Associação Nacional de Fomento Comercial (ANFAC) entre os anos de 2016 e 2017, as transações efetuadas por 200 mil pequenas e médias empresas, movimentaram em torno de R\$ 300 bilhões em operações de *factoring*, mantendo os 3 milhões de empregos gerados entre diretos e indiretos. Dessa forma, percebe-se, a importância desse setor para o desenvolvimento dessas empresas.

O *factoring* correspondia, simplesmente, a concessões de crédito, meros descontos bancários, adiantamento de valores e compra de ativos, porém conquistou novos horizontes e campos de atuação, oferecendo diversos serviços e vantagens para as pequenas e médias empresas, agregando assistência na compra de matéria prima e na gestão do caixa (RIZZARDO, 2004).

Contudo, é necessária uma adequada gestão do capital de giro para que essa busca por recursos financeiros não comprometa a solvência e a rentabilidade das organizações. Diante disso, a administração do capital de giro tem se mostrado fundamental. A análise da situação financeira de curto prazo pode ser de grande ajuda para os gestores analisarem e gerir o capital de giro da melhor forma.

Segundo Silva *et. al* (2012) existem duas técnicas que auxiliam na gestão do capital de giro. A primeira trata-se da análise tradicional do capital de giro, que leva em consideração, indicadores econômicos financeiros. A segunda foi introduzida pelo professor francês Michel Fleuriet, conhecida como análise dinâmica do capital de giro. Esse modelo dinâmico leva em consideração uma reclassificação do balanço patrimonial, a qual é possível calcular três grandes indicadores financeiros.

Para esse estudo utilizou-se o modelo dinâmico de Fleuriet para classificar a situação financeira de algumas empresas selecionadas, além de utilizar um questionário para identificar a relevância do *factoring* para as pequenas e médias empresas.

## 1.2 TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA

A contabilidade é a ciência que estuda e controla o patrimônio da entidade e suas variações, objetivo esse, que perdura desde o início das civilizações. Tornou-se um sistema de informações capaz de fornecer a seus usuários demonstrações e análises de caráter financeiro e econômico essenciais para auxiliar os gestores na tomada de decisões (RIBEIRO, 2018).

A contabilidade possui uma vasta aplicação, tanto para pessoas físicas como para pessoas jurídicas, sendo utilizada diariamente. Dentre as diversas áreas de atuações dentro da contabilidade existe a contabilidade gerencial, sendo uma das mais importantes dentro da entidade, pois é responsável por analisar e encontrar as melhores maneiras de utilização dos recursos disponíveis na busca por melhores resultados para a empresa (CREPALDI, 2013).

A contabilidade gerencial preocupa-se em identificar, mensurar, interpretar e comunicar as informações financeiras mais utilizadas pela administração, para o planejamento e controle da organização e para assegurar o uso adequado dos recursos financeiros disponíveis (PADOVEZE, 2010).

Uma contabilidade gerencial bem aplicada demonstra bons resultados para qualquer empresa. Porém as pequenas e médias empresas vêm sofrendo bastante com dificuldade de gestão. Outros problemas comuns nessas empresas são poucos recursos financeiros, falta de capital de giro e dificuldade na obtenção dos mesmos.

O volume do capital de giro necessário para uma empresa é determinado pelo volume de vendas. Diante disso, entende-se como capital de giro todos os recursos que a empresa necessita para se manter ativa e cumprir com as obrigações como fornecedores, funcionários e impostos. A partir do momento que esses recursos tornam-se cada vez mais escassos, os administradores necessitam buscar outras fontes de recursos (NASCIMENTO, 2014).

Segundo Matias (2014) existem diversas fontes de financiamento para empresas que necessitam financiar seu capital de giro, entre eles estão bancos comerciais, financeiras, bancos de investimento e *factoring*.

Dentre as diversas fontes de financiamento existe o *factoring*, que tem como vantagem a conversão imediata das contas a receber para dinheiro em caixa, evitando a preocupação dos pagamentos pelos clientes (GITMAN; ZUTTER, 2017).

Diante desse contexto, percebe-se que o *factoring* se tornou uma importante

alternativa para as pequenas e médias empresas, devido à capacidade de fomentar o capital de giro das mesmas em momentos de grande necessidade. Dessa forma, surgiu o interesse de responder a seguinte questão: de que forma os serviços de *factoring* se tornaram uma alternativa importante para atender as necessidades de capital de giro das pequenas, médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul?

De acordo com Leite (2011) o *factoring* tem uma importância relevante no desenvolvimento da economia. Essa atividade é amparada por atos administrativos, que tem por objetivo oferecer serviços especializados para pequenas e médias empresas, alavancando o processo produtivo e fomentando o crescimento contínuo dessas empresas.

Além do pequeno e médio empresário o *factoring* tem como principal objetivo a prestação de serviços através da compra de ativos resultante das vendas a prazo, interessando também aos grandes empresários.

Diante disso, para este estudo utilizou-se a análise da gestão do capital de giro através do estudo do Capital Circulante Líquido, Necessidade de Capital de Giro, Saldo de Tesouraria, prazos médios e Ciclos operacional, econômico e financeiro, para classificar a situação financeira das empresas através do modelo dinâmico de Fleuriet.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo geral

Identificar a relevância econômica e financeira dos serviços de *factoring* na gestão do capital de giro das pequenas, médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul.

#### 1.3.2 Objetivos específicos

- Diferenciar as práticas de *factoring* das outras instituições financeiras.
- Conceituar *factoring* e a relação com as pequenas e médias empresas, através de levantamento bibliográfico.
- Reunir as demonstrações contábeis das empresas publicadas.
- Classificar a situação financeira das empresas selecionadas a partir do

cálculo dos indicadores.

- Coletar dados das pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul.
- Apontar a importância da utilização do *factoring* dentro das pequenas e médias empresas.
- Analisar os dados e as informações encontradas.

#### 1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO

No primeiro capítulo apresentou-se a contextualização do tema, os objetivos geral e específicos, a questão de pesquisa e a estrutura do estudo.

No segundo capítulo foi apresentado o referencial teórico com a apresentação da pesquisa bibliográfica encontrada sobre o tema em questão. Iniciando o estudo com o surgimento da contabilidade, as definições de ativo e passivo e a apresentação dos indicadores. Contextualizou-se pequena e média empresa e os impactos que as mesmas produzem na economia do país. Introduziu-se o assunto referente à *factoring*, descrevendo, neste capítulo, o surgimento do *factoring*, suas definições e a descrição das modalidades. Apresentou-se uma breve explicação sobre as operações realizadas pelas empresas de *factoring*, o funcionamento de seus contratos, além de especificar alguns benefícios dos serviços e as principais diferenças perante as outras instituições financeiras. Para concluir, um breve comentário sobre a legislação que se aplica para essa atividade.

No capítulo três foi descrita a metodologia utilizada para o desenvolvimento do estudo, onde foram evidenciados os diferentes aspectos metodológicos aplicados.

No quarto capítulo apresentou-se o desenvolvimento do estudo de caso, através do questionário aplicado com perguntas a serem respondidas por pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul, com o objetivo de evidenciar a relevância do *factoring* para as mesmas. Além do questionário, foi realizado um estudo com empresas que possuem suas demonstrações publicadas em jornais de circulação local, a fim de classificar sua situação financeira através dos indicadores propostos.

No quinto capítulo, foram apresentadas as conclusões geradas a partir do estudo realizado. Com base nelas foi possível identificar a relevância do estudo, verificar se os objetivos foram atingidos e se o tema de pesquisa foi respondido de forma adequada.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 A CONTABILIDADE**

#### **2.1.1 Surgimento da contabilidade**

O homem criou, antes mesmo de saber escrever ou calcular, uma forma primitiva de evidenciar a sua riqueza. Através de inscrições em paredes, representava de forma rudimentar a sua riqueza patrimonial (SÁ, 2010).

Segundo os autores Iudícibus, Marion e Faria (2018) a contabilidade existe desde os primórdios das civilizações, há pelo menos 4.000 anos antes de cristo. Tinha como principal função o controle da riqueza do homem através da contagem do rebanho de ovelhas. Nessa época, o homem instituía os primeiros inventários. De forma primitiva, demonstrava preocupação com a variação de sua riqueza (MARION, 2012).

Segundo Marion (2015) com o passar do tempo, a contabilidade tornou-se obrigatória para a maioria das empresas a partir do momento que o governo começa utilizar-se de suas movimentações para arrecadar impostos. Em contrapartida, a contabilidade tornou-se um grande instrumento para a tomada de decisões, dentro das empresas, por fornecer informações confiáveis e verdadeiras (IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2018).

Para os autores Iudícibus, Marion e Faria (2018, p.20) “O que toda história tem mostrado é que a contabilidade torna-se importante à medida que há desenvolvimento econômico”.

#### **2.1.2 Definições de contabilidade**

A contabilidade é a ciência que estuda os elementos patrimoniais, atentando para a realidade, evidências e comportamento dos mesmos (SÁ, 2010).

Para Crepaldi (2013, p. 3) “a contabilidade é uma ciência concebida para coletar, registrar, resumir e interpretar dados e fenômenos que afetam as situações patrimoniais, financeiras e econômicas de qualquer entidade”.

Padoveze (2017, p. 3) a contabilidade pode ser definida como “o sistema que controla o patrimônio de uma entidade”.

Segundo Muller (2011) a contabilidade tornou-se um importante sistema de informações, onde processa as informações recebidas das empresas e entrega as mesmas em forma de relatórios.

Eckert (2011, p. 19) complementa que:

A contabilidade é uma ciência que estuda e controla o patrimônio das entidades públicas e privadas, analisando e registrando as modificações patrimoniais que nelas ocorrem, objetivando oferecer aos usuários um subsídio para a tomada de decisão.

### **2.1.3 Objetivos e finalidades**

A Contabilidade é um dos principais sistemas de controle de informações das empresas. Através da análise das demonstrações é possível verificar a situação da empresa, sob os mais diversos enfoques, tais como análises de estrutura, de evolução, de solvência, de garantia de capitais próprios e de terceiros, de retorno de investimentos, entre outros (CREPALDI, 2013).

O principal objetivo da contabilidade é fornecer a seus usuários informações úteis e adequadas, através de relatórios resumidos e periódicos, onde serviram de instrumento para a tomada de decisões dentro da entidade (IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2018).

Registro e controle são duas variáveis que marcam a evolução da contabilidade. Desde a época em que se registravam os acontecimentos em grutas até os dias atuais a contabilidade trás um papel de registrar, analisar e interpretar as informações que são relevantes ao negócio, produzindo informações tempestivas e capazes de auxiliar a tomada de decisão (SILVA; MARION, 2013).

### **2.1.4 Usuários da contabilidade**

Segundo Padoveze (2017) por ser um sistema de informações, a contabilidade, poderá ter inúmeros usuários dessas informações prestadas, como exemplo os donos da empresa que são os detentores do capital social, o governo, os empregados, os clientes, os bancos, os fornecedores e a comunidade em geral.

Para os autores Iudícibus, Marion e Faria (2018) as informações produzidas pela contabilidade servem de subsídio para muitas entidades, como por exemplo, os

bancos e financeiras que estão interessados se a empresa oferece boas expectativas de retorno para o valor emprestado ou financiado.

## 2.2 ESTRUTURA DA CONTABILIDADE

### 2.2.1 Patrimônio

Segundo Muller, (2011) o patrimônio é formado por um conjunto de bens, direitos e obrigações e se apresenta de três formas dentro da contabilidade: Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido.

Ribeiro (2013) define bens como sendo elementos capazes de satisfazer necessidades humanas, porém do ponto de vista contábil são todos os objetos que uma empresa possui tanto para troca, consumo ou para uso. Os direitos são valores a receber resultante de movimentações realizadas com clientes. Obrigações resumem-se em valores que as empresas têm para liquidar com terceiros, ou seja, fornecedores, bancos, governo, entre outros.

Segundo Padoveze (2017, p. 4) “os bens e direitos, por serem desejáveis, são considerados elementos patrimoniais positivos; as obrigações, por serem de caráter restritivo, serão consideradas elementos patrimoniais negativos”.

### 2.2.2 Ativo

De acordo com a Resolução do CFC (Conselho Federal de Contabilidade) nº 1.121/08, ativos são recursos provenientes de eventos passados dos quais se espera que resultem benefícios econômicos futuros para entidade.

Conforme Griffin (2012) os ativos são divididos em dois grupos: circulante e não circulante. No ativo circulante concentram-se todos os bens e direitos que serão consumidos ou transformados em dinheiro dentro do prazo de um ano. Já no ativo não circulante, conhecido como realizável em longo prazo, ficam concentrados os ativos que serão consumidos ou convertidos em um prazo superior a um ano, supondo o curso normal do negócio.

### 2.2.2.1 Ativo Circulante

Neste grupo está classificado o dinheiro disponível tanto no banco como no caixa da empresa, além de todos os valores que serão convertidos em dinheiro em curto prazo como duplicatas a receber e estoque. O Ativo Circulante também conhecido como capital de giro, basicamente, é o grupo que gera dinheiro para empresas pagar suas contas em curto prazo (MARION, 2015).

Para os autores Gonçalves e Baptista (2011) neste grupo são classificados as disponibilidades, os bens e direitos realizáveis até o término do exercício social subsequente e as aplicações de recursos em despesas do exercício seguinte.

Segundo Neto (2012) o ativo circulante é também denominado Capital de Giro ou Capital Circulante, constituindo o grupo de maior liquidez, afetando e sendo afetado por suas atividades operacionais.

### 2.2.2.2 Ativo Não Circulante

Para Marion (2015) este grupo compreende todos os itens que se transformaram em dinheiro conforme o ciclo operacional da empresa ou por prazo superior a um ano. Também é conhecido como Ativo Fixo pelo fato de que os valores não mudam constantemente. Compreende itens que dificilmente se transformarão em dinheiro, pois são mais utilizados como meios de produção e não destinados à venda. Abrange os itens classificados em Realizável a Longo, Investimentos, Imobilizado e Intangível.

Segundo Padoveze (2017) as contas classificadas em Realizável a Longo Prazo possuem características de venda ou recebimento, por prazo superior a doze meses, enquanto os classificados em Investimentos, Imobilizado e Intangível possuem característica de permanência, pois não são destinados a venda.

### 2.2.3 Passivo

Segundo Sá (2010), o passivo representa as fontes de recursos provenientes de terceiros que geram o conjunto patrimonial.

De acordo com a Resolução do CFC nº 1.121/08 o passivo deriva de uma obrigação presente da entidade, onde a liquidação da mesma implica utilizar

recursos que são capazes de gerar benefícios econômicos para a entidade.

Crepaldi (2013) complementa que o passivo possui como característica principal uma obrigação presente, sendo que as obrigações surgem com o andamento normal do negócio, além da necessidade de manter boas relações comerciais.

#### 2.2.3.1 Passivo Circulante

O Passivo Circulante, segundo Marion (2015) compreende todas as dívidas provenientes de terceiro que serão liquidadas em curto prazo como fornecedores, salários, impostos e empréstimos.

Gitman e Zutter (2018) o Passivo Circulante representa o financiamento a curto prazo da empresa, incluindo todas as dívidas que vencem em um ano ou menos.

#### 2.2.3.2 Passivo Não Circulante

Neste grupo, ao contrário do circulante, são classificadas todas as dívidas que serão pagas em longo prazo. Normalmente refere-se a financiamentos adquiridos junto a financeiras e bancos (MARION, 2015).

Segundo Padoveze (2017) a classificação das contas em Passivo Não Circulante é muito importante para a compreensão da capacidade de pagamento da empresa. Ao analisar os prazos de pagamento desse grupo, possibilita aos analistas financeiros conhecer a real situação de liquidez da empresa.

### 2.3 GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO

#### 2.3.1 Capital

Ribeiro (2013) define capital como sendo a importância que o proprietário de uma empresa possui para iniciar a atividade. Normalmente esse capital é composto por dinheiro, móveis, utensílios e veículos que são necessários para o negócio.

De acordo com a Resolução do CFC nº 1.121/08 item 102:

O conceito financeiro de capital é adotado pela maioria das entidades na preparação de suas demonstrações contábeis. De acordo com o conceito financeiro de capital, tal como o dinheiro investido ou o seu poder de compra investido, o capital é sinônimo de ativo líquido ou patrimônio líquido da entidade. Por outro lado, segundo o conceito físico de capital, o capital é considerado como a capacidade produtiva da entidade baseada, por exemplo, nas unidades de produção diária.

### 2.3.2 Capital de Giro

Capital de giro é todo recurso financeiro necessário para uma empresa sanar suas obrigações a curto prazo, como fornecedores, folhas de pagamento, impostos entre outros, bem como adquirir recursos para financiar sua produção, vendas e estoque ( LUZ, 2015).

Para Padoveze e Benedicto (2011) a expressão capital de giro vem da visão do processo operacional de geração de lucros, ou seja, comprar estoques, produzir, vender e receber tornando-se um ciclo. Em outras palavras o capital de giro é representado pelo total do ativo circulante.

Neto e Silva (2012, p. 3) destacam que:

O capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas (ou mercadorias) até o recebimento pela venda do produto acabado.

Matarazzo (2010) sugere que através do cálculo dos índices de rotação ou prazos médios de recebimento, pagamento e estocagem, seja possível a construção de uma análise de investimento e financiamento do capital de giro de suma importância a nível gerencial.

Neto e Lima (2017) explicam que o capital de giro é composto por três itens do ativo circulante: o Disponível que inclui caixa e aplicações financeiras, Valores a Receber e Estoque. Em geral o Capital de Giro representa o valor necessário para financiar o Ciclo Operacional da empresa, que compreende as necessidades desde aquisição de matéria-prima até a venda e o recebimento dos produtos fabricados.

Segundo Gitman (2004) o capital de giro corresponde à administração das contas circulantes da empresa, isso inclui ativo e passivo circulante. Segundo o autor, uma empresa necessita manter níveis satisfatórios de capital de giro, sendo que os ativos circulantes devem ser suficientes para cobrir os passivos circulantes, a

fim de manter uma margem de segurança.

Segundo Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003), o capital de giro pode ser negativo, quando há recursos de curto prazo financiando ativos não circulantes. Porém, apesar do maior risco de insolvência, a empresa poderá se desenvolver, desde que sua NCG também seja negativa.

### **2.3.3 Análise Tradicional x Análise Dinâmica do Capital de Giro**

De acordo com Silva *et. al* (2012) há duas maneiras de analisar as demonstrações financeiras para avaliação de liquidez: a primeira leva em consideração o cálculo de indicadores econômicos financeiros conhecida como análise tradicional do capital de giro. A segunda técnica foi introduzida no Brasil pelo professor francês Michel Fleuriet, que atuou na década de 70 na fundação Dom Cabral, chamada de análise dinâmica do capital de giro ou análise avançada do capital de giro.

A análise contábil tradicional, apesar de oferecer diversas vantagens, se mostra inadequada para uma análise econômica financeira, visto que no ativo e no passivo existem contas que se renovam à medida que se desenvolvem as operações. A análise dinâmica ao analisar o capital de giro, considera a empresa em funcionamento já a análise tradicional demonstra uma visão estática da empresa, ou seja, demonstra um determinado período de tempo (FLEURIET; KEHDY; BLANC, 2003).

Segundo Padoveze e Benedicto (2011) Michel Fleuriet, juntamente com outros autores, desenvolveu um modelo de gestão do capital de giro denominado análise financeira dinâmica a qual retoma o assunto liquidez e seus indicadores, trazendo uma abordagem diferenciada da análise de balanço tradicional. Com isso, separa os elementos do circulante em dois tipos: contas cíclicas, que são relacionadas à operação da empresa e contas erráticas, que são relacionadas às demais contas do circulante.

Conforme os autores, as contas cíclicas mais relevantes no ativo são: duplicatas a receber, estoques, despesas pagas antecipadamente e no passivo são fornecedores, obrigações tributárias sobre o faturamento, salários. As contas erráticas relevante no ativo são caixa, bancos e aplicações financeiras e no passivo são empréstimos e financiamentos, títulos descontados e outras contas a pagar.

O Quadro 1 demonstra de forma resumida essa reclassificação, levando em consideração o modelo de balanço patrimonial tradicional:

Quadro 1 – Estrutura do Balanço Patrimonial

| ATIVO                |                     |  | PASSIVO   |                     |                        |
|----------------------|---------------------|--|---|---------------------|------------------------|
| Ativo Circulante     | Contas Erráticas    | <u>Circulante</u><br>Numerário em Caixa<br>Bancos com Movimento<br>Títulos e Valores Mobiliários   | <u>Circulante</u><br>Duplicatas Descontadas<br>Empréstimos Bancários a CP etc.  | Contas Erráticas    | Passivo Circulante     |
|                      | Contas Cíclicas     | Duplicatas a Receber<br>Estoques de Produtos Acabados<br>Estoques de Produção em Andamento<br>Estoques de Matérias Primas etc.                     | Fornecedores de Matérias Primas etc.<br>Salários a pagar<br>Impostos a pagar<br>Encargos sociais a pagar                                      | Contas Cíclicas     |                        |
| Ativo Não Circulante | Contas Não Cíclicas | <u>Realizável a Longo Prazo</u><br>Empréstimos a Terceiros<br>Títulos a Receber etc.<br><u>Permanente</u><br>Investimentos<br>Imobilizado Diferido | <u>Exigível a Longo Prazo</u><br>Empréstimos Bancários a LP<br>Financiamentos etc.<br><u>Patrimônio Líquido</u><br>Capital Social<br>Reservas | Contas Não Cíclicas | Passivo Não Circulante |

Fonte: Adaptado de Fleuriet; Kehdy; Blanc, (2003, p. 8).

O termo cíclico, também definido como ativo circulante operacional (ACO) e passivo circulante operacional (PCO) refere-se aos recursos relacionados à operacionalização da empresa, são recursos que ocorrem de forma espontânea, sendo renovados pelo dia a dia da empresa (SOUZA, 2014).

As contas erráticas, também denominadas contas financeiras, compreendem aquelas contas do ativo e passivo circulante que resultam de atividades não-operacionais ou alheias aos objetivos da empresa, gerando o ativo financeiro e o passivo financeiro. (KÜSTER; KÜSTER; KÜSTER (2005).

Conforme Küster, Küster e Küster (2005) o ativo permanente e o passivo permanente resultam do somatório de contas do longo prazo do ativo e do passivo presente no balanço patrimonial.

Segundo Fleuriet, Kehdy e Blanc (2003) as contas permanentes são aquelas que apresentam uma movimentação lenta, quando analisadas em relação ao conjunto de outras contas ou isoladamente. Fazem parte deste grupo o ativo não circulante e o passivo não circulante.

O modelo dinâmico tem por base a reclassificação das contas do balanço patrimonial levando em consideração a operação da empresa. Dessa forma, através do cálculo da Necessidade de Capital de giro (NCG), Capital Circulante Líquido

(CCL) e Saldo de Tesouraria (ST) é possível determinar a situação financeira de curto prazo de uma empresa, classificando-a em seis tipos diferentes de estrutura financeira que vai do excelente ao alto risco (MODRO; FAMÁ; PETROKAS, 2012).

Segundo Sato (2007) o modelo dinâmico modificou a abordagem da análise tradicional voltada para a solvência e descontinuidade do negócio para uma análise voltada para a real situação de liquidez da organização integrada com a dinâmica operacional da mesma. Por sua vez, Silva e Silva (2003) comentam que com a análise dinâmica é possível calcular o montante de investimento para a sustentação das atividades, bem como sua relação com os ciclos operacionais e financeiros das empresas.

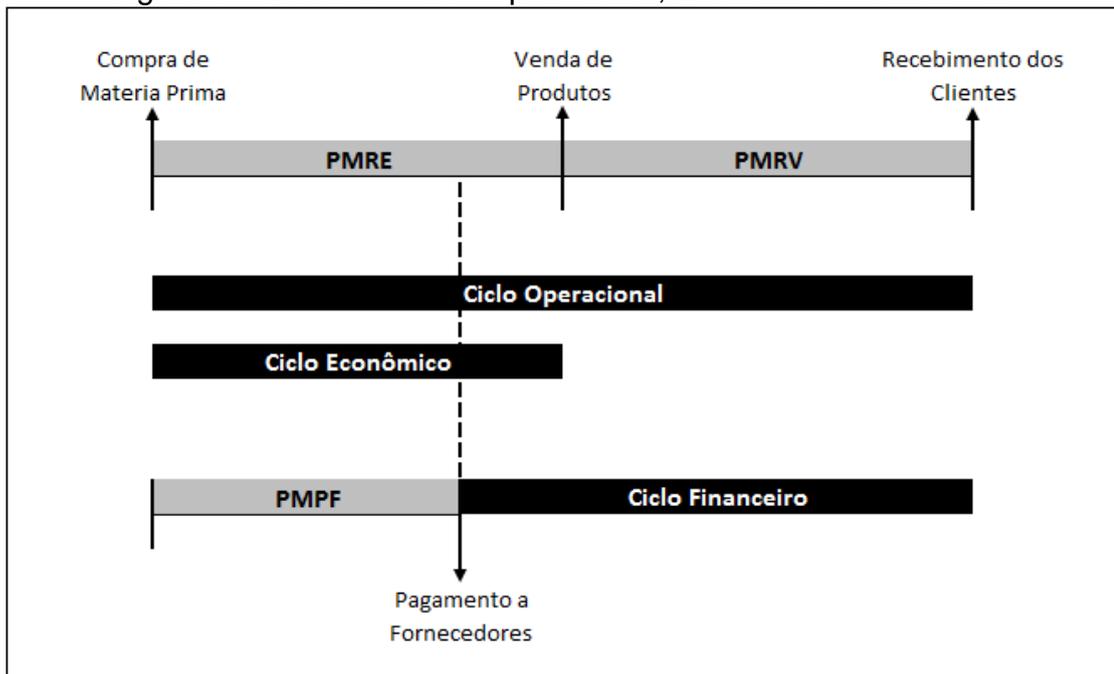
#### **2.3.4 Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro**

De acordo com Souza (2014) a partir da demonstração do resultado e do balanço patrimonial é possível mensurar o ciclo operacional e financeiro da empresa através do desenvolvimento dos prazos médios de renovação dos estoques, recebimento de vendas e pagamento de fornecedores. Esses indicadores são fundamentais para a empresa conhecer sua situação operacional, sendo que essas informações podem ser utilizadas por fornecedores e bancos como avaliação para concessão de crédito.

O ciclo operacional, segundo Braga (2009), é o período que transcorre a data das aplicações de recursos no estoque e o recebimento efetivo das notas relativo ao faturamento das vendas. Dessa forma, o ciclo operacional abrange os ciclos de produção e comercialização da empresa, podendo variar de empresa para empresa.

Segundo Assaf Neto (2015), o ciclo operacional, também conhecido como período de maturação, pode ser definido como as fases operacionais que existem dentro de uma empresa que ocorrem de forma repetitiva. Vai desde a aquisição de materiais até o recebimento das vendas. Quanto maior for o prazo do ciclo operacional maior será o volume de recursos a ser destinado pela empresa para financiar a atividade.

Figura 1 – Estrutura Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro



Fonte: Adaptado de Sato (2007, p. 46).

O ciclo operacional é o prazo entre a chegada de matéria prima e a data do recebimento dos clientes. O ciclo financeiro inicia com o pagamento das compras de matéria prima e termina quando recebe o pagamento das contas a receber. No intervalo entre o ciclo operacional e o ciclo financeiro a empresa deve financiar suas necessidades financeiras com outras formas de captação disponíveis no mercado. Dessa forma, as empresas podem selecionar formas de financiamento do ciclo financeiro como negociações com fornecedores, desconto de duplicatas ou recursos próprios (ASSAF NETO, 2010).

A mensuração dos ciclos operacional, econômico e financeiros é realizada por meio do balanço patrimonial e da demonstração do resultado, transformando os dados em indicadores de atividade ou prazos médios (PADOVEZE; BENEDICTO, 2011). Diante disso, temos o Prazo Médio de Renovação dos Estoques (PMRE), Prazo Médio de Recebimento de vendas (PMRV) e Prazo Médio de Pagamento de Fornecedores (PMPF).

Diante desse contexto, pode-se perceber que o ciclo operacional, econômico e financeiro, podem ser calculados conforme Quadro 2:

Quadro 2 – Fórmula Ciclo Operacional, Econômico e Financeiro

|                           |
|---------------------------|
| $CO = PMRE + PMRV$        |
| $CE = PMRE$               |
| $CF = PMRE + PMRV - PMPF$ |

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 96).

O Prazo Médio para Renovação dos estoques (PMRE), segundo Souza (2014), representa o tempo médio que os produtos ficam parados no estoque da empresa ao longo do ano, desde a entrada até a saída do produto acabado. Dessa forma, esse indicador é bastante importante, uma vez que para manter os produtos em estoque a empresa precisa investir recursos financeiros, sendo assim, quanto menor for prazo, melhor.

Quadro 3 – Fórmula Prazo Médio de Renovação do Estoque (PMRE)

|   |
|---|
| $PMRE = \frac{\text{Estoque}}{\text{CMV}} \times 360$ |
|---|

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 93).

Para Souza (2014) o prazo médio de recebimento das vendas (PMRV), também se considera um indicador importante. Representa o tempo médio que a empresa leva para receber suas vendas, sendo que para conceder prazo aos clientes a empresa precisar ter disponível alguma fonte de financiamento. Quanto menor o prazo menos recurso necessita ser financiado e melhor é a eficiência da empresa na cobrança das vendas. Contudo, um prazo maior no recebimento das vendas pode ser considerado uma estratégia comercial devido ao fato de que conceder crédito é uma forma de alavancar as vendas.

Quadro 4 – Fórmula Prazo Médio Recebimento das Vendas (PMRV)

|   |
|---|
| $PMRV = \frac{\text{Duplicatas a receber}}{\text{Vendas}} \times 360$ |
|---|

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 94).

O prazo médio para pagamento de fornecedor (PMPF) é o tempo médio que a empresa leva para efetuar o pagamento das compras de matéria prima junto aos fornecedores. Quanto maior for esse prazo menor será o investimento em capital de

giro, devido ao fato dos fornecedores aumentarem o investimento das atividades operacionais devido à concessão de prazo (SOUZA, 2014).

Quadro 5 – Fórmula Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor (PMPF)

$$\text{PMPF} = \frac{\text{Fornecedor}}{\text{Compras}} \times 360$$

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 95).

Para Modro, Famá e Petrokas (2012) em resumo, o ciclo operacional é o intervalo de tempo entre a compra de matérias e a cobrança das vendas. O ciclo econômico está contido no ciclo operacional e corresponde o prazo decorrido entre a compra de materiais e a venda de produtos acabados. E por fim, o ciclo financeiro corresponde pelo tempo entre o pagamento da compra de matéria prima e o recebimento das contas a receber.

Segundo Marion (2012, p. 112) “Para fins de análise, quanto maior for à velocidade de recebimento de vendas e renovação de estoque melhor. Por outro lado, quanto mais lento for o pagamento das compras, desde que não corresponda a atrasos, melhor”.

A partir dos indicadores em questão, é possível analisar em conjunto o posicionamento da atividade ou posição relativa, o qual identifica a comparabilidade do tempo médio de renovação dos estoques e recebimento das vendas com o tempo médio de pagamento de fornecedor. O Quadro 6 demonstra a fórmula:

Quadro 6 – Fórmula da Posição Relativa (PR)

$$\text{PR} = \frac{\text{PMRE} + \text{PMRV}}{\text{PMPF}}$$

Fonte: Adaptado de Marion (2012, p. 112).

Segundo Marion (2012) o ideal seria que a empresa atingisse uma posição em que a soma do PMRE e do PMRV fosse igual ou inferior ao PMPF, dessa forma haveria tempo hábil para a empresa vender e receber seus produtos ou serviços, para somente depois liquidá-la junto aos fornecedores. Para o resultado da fórmula tornar-se ideal para a empresa, o resultado da mesma deveria aproximar-se de 1 ou ser de valor menor que 1.

### 2.3.5 Capital Circulante Líquido

Neto (2012) conceitua Capital Circulante Líquido como sendo o montante excedente das aplicações em ativo circulante em relação à captação de recursos oriundas do passivo circulante. Dessa forma, o Capital Circulante Líquido pode ser calculado através da diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, conforme demonstra o Quadro 7:

Quadro 7 - Fórmula do Capital Circulante Líquido (CCL)

$$\text{CCL} = \text{Ativo Circulante (AC)} - \text{Passivo Circulante (PC)}$$

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 98).

Segundo Padoveze (2017) essa relação resultante entre o total do Ativo Circulante menos o total do Passivo Circulante tem relação com um dos indicadores mais utilizados para medir a capacidade de pagamento da empresa: o Índice de Liquidez Corrente.

Neto e Silva (2012, p.5) comentam sobre o Capital Circulante Líquido:

O capital de giro (circulante) líquido – CCL – é mais diretamente obtido pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante. Reflete a folga financeira da empresa e, dentro de um conceito mais rigoroso, o CCL representa o volume de recursos de longo prazo (exigibilidades e patrimônio líquido) que se encontra financiando os ativos correntes (de curto prazo).

De acordo com Souza (2014) o capital circulante líquido (CCL), também denominado capital de giro líquido (CDGL) pode ser positivo, negativo ou nulo. CCL positivo demonstra folga na liquidez da empresa, caracterizada pela sobra de recursos financeiros de longo prazo para financiar o giro. CCL negativo significa que a empresa utiliza recursos de longo prazo para financiar dívidas de curto prazo, dessa forma a empresa possui dívidas vencendo antes do retorno das aplicações de recursos. CCL nulo é mais difícil de ocorrer, contudo, nessa situação a empresa apresenta o montante de ativo circulante exatamente igual ao passivo circulante, indicando que a empresa não possui folga financeira e nem recursos de longo prazo financiando o ativo circulante.

### 2.3.6 Necessidade de Capital de Giro

De acordo com Matarazzo (2010) a Necessidade de Capital de Giro reflete o valor que a empresa necessita para financiar o ativo circulante em consequência das atividades de comprar, produzir e vender. Além disso, segundo o autor, o financiamento da Necessidade de Capital de Giro pode ser realizado de três formas: Capital Circulante próprio, Empréstimos e Financiamentos de curto e Longo Prazo e Duplicatas Descontadas.

Segundo Pimenta e Silva (2017) para compreender adequadamente a Necessidade de Capital de Giro é necessário desmembrá-la em dois grupos: ativo circulante operacional e financeiro e passivo circulante operacional e financeiro. Conforme demonstra o Quadro 8:

Quadro 8 - Relação de Contas do Ativo e Passivo Circulante Operacional e Financeiro

| <b>ATIVO</b>                      | <b>PASSIVO</b>                    |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| <b>CONTAS DE ORDEM FINANCEIRA</b> | <b>CONTAS DE ORDEM FINANCEIRA</b> |
| Caixa                             | Empréstimos de curto prazo        |
| Bancos                            | Financiamentos de curto prazo     |
| Aplicações financeiras            | Duplicatas descontadas            |
| <b>CONTAS OPERACIONAIS</b>        | <b>CONTAS OPERACIONAIS</b>        |
| Contas a receber                  | Fornecedores                      |
| Estoque                           | Salários a pagar                  |
| Despesas antecipadas              | Encargos a pagar                  |
| Outros valores a receber          | Impostos e taxas a pagar          |

Fonte: Adaptado de Pimenta e Silva (2017, p.4).

Brom (2007) complementa que o Ativo Circulante Operacional (ACO) está representado pelas entradas operacionais, referindo-se às entradas de dinheiro realizadas exclusivamente por meio de venda de produtos e serviços não incluindo as recebidas através de operações financeiras. O Passivo Circulante Operacional (PCO) compreende as saídas operacionais, ou seja, referem-se exclusivamente pelos pagamentos necessários para produzir os produtos ou serviços que serão comercializados, desconsiderando os pagamentos de operações financeiras. Diante desse contexto, conclui-se que a Necessidade de Capital de Giro pode ser calculada através da diferença entre o Ativo Circulante Operacional e o Passivo Circulante

Operacional. Conforme mostra o Quadro 9:

Quadro 9 - Fórmula da Necessidade de Capital de Giro (NCG)

$$\text{NCG} = \text{Ativo Circulante Operacional (ACO)} - \text{Passivo Circulante Operacional (PCO)}$$

Fonte: Adaptado de Souza (2014, p. 99).

A necessidade de capital de giro depende do volume de atividade da empresa e de seu ciclo financeiro, definido pelas características do negócio e sazonalidades podendo ser negativa em alguns casos (ASSAF NETO; SILVA 2002).

A necessidade de capital de giro (NCG), também denominada investimento operacional no giro (IOG), pode ser calculada também como a diferença entre o ativo circulante cíclico e passivo circulante cíclico. Diante disso, a NCG pode ser positiva ou negativa. Positiva quando o ativo cíclico supera o passivo cíclico, indicando que a empresa necessita de capital de giro. NCG negativa ocorre quando o passivo cíclico supera o ativo cíclico, indicando que a empresa dispõe de sobras recursos podendo ser aplicada no mercado financeiro (SOUZA, 2014).

### 2.3.7 Saldo da Tesouraria

A gestão do capital de giro está diretamente ligada à liquidez da empresa. Caso o aumento do passivo circulante financeiro for devido a duplicatas descontadas e empréstimos bancários, aumenta-se o risco financeiro da empresa, tornando-a insolvente. Problemas com a gestão do capital de giro pode ocorrer um declínio no saldo de tesouraria (BORGES, 2014).

Corrêa e Ritta (2017) comentam que o saldo de tesouraria possui como característica determinar o quanto a empresa possui de recursos financeiros para quitar as obrigações financeiras, sendo que quanto maior seu valor melhor para a empresa. Significa que possui folga financeira.

Segundo Neto e Silva (2012) o efeito tesoura ocorre quando a empresa expande significativamente o nível das suas operações e vendas, sem o devido suporte de recursos para financiar a NCG. Em consequência ao saldo de tesouraria negativo, a empresa necessitaria adquirir recursos, dessa forma, passa a utilizar os recursos de curto prazo para tais fins, tornando-se dependente da captação de recursos perante terceiros.

O saldo de tesouraria corresponde à diferença entre o ativo circulante financeiro e o ativo circulante financeiro (BORGES, 2014). Conforme mostra no Quadro 10:

Quadro 10 - Fórmula do Saldo de Tesouraria (ST)

$$ST = \text{Ativo Circulante Financeiro (ACF)} - \text{Passivo Circulante Financeiro (PCF)}$$

Fonte: Adaptado de Borges (2014, p. 15).

Quando o saldo de tesouraria é positivo indica que a empresa possui um equilíbrio financeiro. Por outro lado, quando negativo, evidencia dificuldades financeiras, uma vez que a empresa está utilizando capital de terceiros de curto prazo para financiar sua atividade (MODRO; FAMÁ; PETROKAS (2012).

### 2.3.8 Estrutura Financeira

Após o estudo das três variáveis anteriores Capital Circulante Líquido (CCL), Necessidade de Capital de Giro (NCG) e Saldo da Tesouraria (ST) é possível avaliar a situação financeira da empresa classificando-a em excelente, sólida, insatisfatória, péssima, muito ruim e alto risco. Com base em um estudo realizado por Braga (1991), o Quadro 11 demonstra os seis tipos possíveis de situação financeira:

Quadro 11 - Tipos de Estrutura de Situação Financeira

| Tipo | CCL | NCG | Condição  | ST  | Situação       |
|------|-----|-----|-----------|-----|----------------|
| I    | > 0 | < 0 | CCL > NCG | > 0 | Excelente      |
| II   | > 0 | > 0 | CCL > NCG | > 0 | Sólida         |
| III  | > 0 | > 0 | CCL < NCG | < 0 | Insatisfatória |
| IV   | < 0 | > 0 | CCL < NCG | < 0 | Péssima        |
| V    | < 0 | < 0 | CCL < NCG | < 0 | Muito Ruim     |
| VI   | < 0 | < 0 | CCL > NCG | > 0 | Alto Risco     |

Fonte: Adaptado de Braga (1991, p. 11).

Conforme Braga (1991), as empresas que possuem estrutura do tipo I possuem excelente liquidez, além de ciclo financeiro reduzido, pelo fato de possuírem folga financeira para honrar as exigibilidades de curto prazo, ou seja, possuem recursos permanentes aplicados no ativo circulante. Supermercados, empresas varejistas e lojas em geral são mais propícias a desenvolver esse tipo de

situação, uma vez que compram a prazo e vendem a vista girando rapidamente seu estoque. Em empresas industriais dificilmente essa estrutura acontecerá devido ao seu ciclo operacional ocorrer de forma mais lenta. Verifica-se nessa estrutura uma sensibilidade maior as flutuações das vendas, quanto maior o nível de vendas maior o saldo de tesouraria, porém caso ocorra uma queda brusca nas vendas pode tornar o saldo tesouraria negativo.

Para o autor, na estrutura do tipo II o saldo positivo de tesouraria indica situação financeira sólida enquanto se mantiver o nível das operações. A NCG positiva indica que os passivos circulantes operacionais são insuficientes para honrar as necessidades de financiamento a curto prazo, porém os recursos permanentes suprem essa necessidade e em consequência mantem o saldo de tesouraria positivo.

Ainda na visão do autor, as empresas do tipo III possuem situação financeira insatisfatória, isso ocorre porque o CCL possui valor inferior a NCG. Empresas com essa estrutura são dependentes de empréstimos de curto prazo utilizados para financiar suas operações. A vulnerabilidade financeira dessa empresa aumenta na medida em que cresce a diferença entre o CCL e a NCG, aumentando, em consequência, o saldo negativo de tesouraria.

Para o autor o tipo IV indica péssima situação financeira, devido à ocorrência da NCG positiva e o CCL negativo. Essa situação indica que a empresa está financiando ativos não circulantes com dívidas de curto prazo, revelando um desequilíbrio entre as fontes e as aplicações de recursos. Empresas com essa estrutura estariam à beira da falência, porém, mesmo com CCL negativo a mesma poderia continuar obtendo crédito junto a fornecedores e adquirir empréstimos bancários, mediante garantias.

No tipo V, o autor explica que, a situação financeira é muito ruim, porém menos prejudicial que no tipo IV. Isso ocorre porque os passivos circulantes operacionais excedem as necessidades de recursos para financiar os ativos circulantes operacionais, atenuando os efeitos negativos no saldo de tesouraria.

Na estrutura VI, segundo o autor, a situação financeira é de alto risco. Essa situação indica um desvio de recursos para ativo não circulante, em consequência existe um saldo positivo de tesouraria. Contudo, caso houver uma queda nas movimentações da empresa, poderia inverter o sinal da NCG e do saldo de tesouraria.

### **2.3.9 Administração Financeira**

A administração financeira é uma das atividades mais importantes dentro de uma empresa, pois tem como principal objetivo gerenciar cada componente existente no ativo circulante, bem como as obrigações existentes no passivo circulante estabelecendo um equilíbrio entre rentabilidade e risco agregando valor para a empresa (GITMAN, 2011).

Luz (2015) destaca que a administração financeira exerce diversas funções dentro de uma empresa, sendo essencial para a tomada de decisão e planejamento para novos investimentos. Para o autor o planejamento e controle financeiro são necessários para prever a necessidade futura de recurso e controlar a sua utilização.

A capacidade de gerenciamento do capital de giro permite melhorar as taxas de retorno do ativo e diminuir o risco de escassez no caixa (GRIFFIN, 2012).

Devido ao acelerado processo de globalização a administração financeira vem desempenhando um importante papel dentro das empresas, pois se envolvem tanto com a escassez de recursos quanto com as práticas de gestão financeira, sendo de suma importância no processo decisório. Tem como principal objetivo gerenciar as melhores formas de captação de recursos e alocação dos mesmos de modo a manter a saúde econômica e financeira da empresa (LIMA; NETO, 2017).

## **2.4 PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**

### **2.4.1 Contextualização**

De acordo com Padoveze (2017) existem no Brasil diversas legislações que classificam as pequenas e médias empresas. Algumas em função do faturamento outras pela quantidade de funcionários, porém a classificação mais utilizada é a especificada pelo regime tributário do Simples Nacional, onde se caracteriza pequena e média empresa as que possuem faturamento anual inferior a R\$ 3.600.000,00.

O Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) classifica micro, pequena, média e grande empresa utilizando o critério por número de empregados distinguindo por segmento econômico (indústria, construção civil, comércio e serviço). O Quadro 12 demonstra essa classificação:

Quadro 12 - Classificação do Porte das Empresas

| <b>Porte</b> | <b>Indústria/Construção Civil</b> | <b>Comércio/Serviço</b> |
|--------------|-----------------------------------|-------------------------|
| Micro        | Até 19 empregados                 | Até 9 empregados        |
| Pequena      | De 20 a 99 empregados             | De 10 a 49 empregados   |
| Média        | De 100 a 499 empregados           | De 50 a 99 empregados   |
| Grande       | Mais de 499 empregados            | Mais de 99 empregados   |

Fonte: Elaborado pela autora conforme SEBRAE - RS (2019).

Segundo o SEBRAE (2018) a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte instituída em 2006 classifica a micro e pequena empresa com base no faturamento anual, conforme mostra a Quadro 13:

Quadro 13 - Classificação das Empresas pelo Faturamento

| <b>Porte</b>                 | <b>Faturamento</b>                     |
|------------------------------|--|
| Microempreendedor individual | até R\$ 81.000,00                      |
| Microempresa                 | até R\$ 360.000,00                     |
| Empresa de Pequeno Porte     | de R\$ 360.000,00 até R\$ 4.800.000,00 |

Fonte: Elaborado pela autora conforme SEBRAE - RS (2019).

Segundo dados do SEBRAE (2018) as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) são de suma importância para o país. Juntas, representam cerca de 98,5% do total das empresas privadas e respondem por 27% PIB. Devido ao alto crescimento, essas empresas são responsáveis por 54% dos empregos formais existentes no país, ou seja, empregam mais do que as médias e grandes empresas.

Ainda conforme pesquisa do SEBRAE (2018) a região sul detém 20,3% do total ME do país, sendo que o Rio Grande do Sul possui aproximadamente 309 mil Microempresas, ou seja 37%. Quanto as Empresas de Pequeno Porte, o Rio Grande do Sul é o estado, da região Sul, que concentra o maior número de EPP, são aproximadamente 92 mil.

O Microempreendedor individual (MEI) trabalha por conta própria e se regulariza como pequeno empresário. Para ter essa classificação é necessário faturar no máximo R\$ 81.000,00 por ano e não ter participação em outras empresas. Além disso, pode ter um empregado recebendo um salário mínimo vigente, seguindo a legislação em vigor (SEBRAE, 2019).

Para fins de classificação, a Lei nº 11.638/2007 considera empresa de grande porte as sociedades que possuem ativo total superior a R\$ 240.000.000,00 (duzentos e quarenta milhões de reais) ou receita bruta anual superior a R\$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais), durante o exercício social.

As pequenas e médias empresas apresentam um enorme potencial de crescimento, devido à sua capacidade de inovação. Além de produzirem bens e serviços, estimulando a concorrência, absorvem uma grande parcela da mão-de-obra disponível, oferecendo empregos com carteira assinada e assim, contribuindo de forma significativa para a economia mundial e brasileira (SILVA; MARION, 2013).

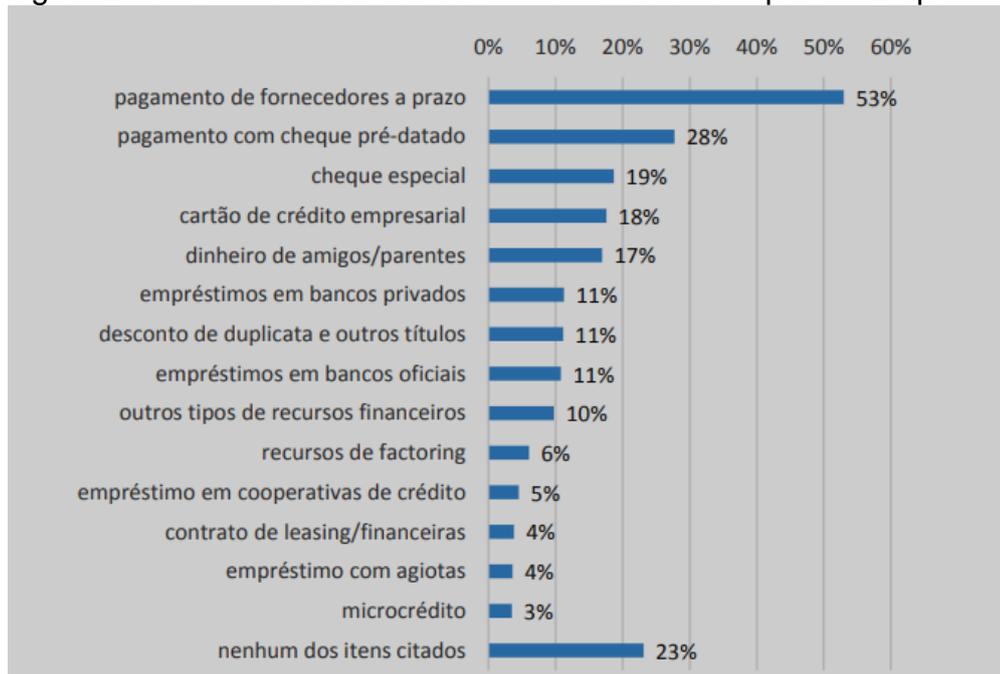
Pelos mais variados motivos, diversas pequenas e médias empresas encerram suas atividades, todos os anos. São muitos desafios a percorrer. A falta de administração gerencial adequada, a dificuldade em obter crédito em instituições financeiras e o despreparo dos gestores são alguns fatores que contribuem para o fechamento dessas empresas (SANTOS; VEIGA, 2014).

Segundo Cardoso (2008) as micros e pequenas empresas possuem significativa participação na economia brasileira, pois geram emprego e crescimento da renda, porém enfrentam empecilhos quando necessitam de crédito devido a dificuldade em atender exigências das instituições financeiras. Além disso, a falta de confiança dos agentes financeiros e a incapacidade dessas empresas, em sua maioria, de oferecer garantias são alguns dos fatores que dificultam a obtenção de crédito.

#### **2.4.2 Fontes de Financiamento das Micro e Pequenas Empresas**

De acordo com o SEBRAE (2017) em uma pesquisa realizada com 6.889 empresas identificou as principais fontes de financiamentos das micro e pequenas empresas. Dessa forma, o pagamento a prazo foi à resposta mais representativa 53%, seguida de pagamento com cheque pré-datado 28%, cheque especial 19% e cartão de crédito empresarial 18%, conforme mostra a Figura 2:

Figura 2 - Fontes de Financiamentos das Micro e Pequenas Empresas



Fonte: SEBRAE (2017).

Ainda segundo a mesma pesquisa, houve uma redução das fontes de financiamento entre os anos de 2013 a 2017, em quase todas as opções, conforme mostra a Figura 3:

Figura 3 - Fontes de Financiamentos das Micro e Pequenas Empresas

| Crédito                  | Tipo                            | 2013                        | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Tendência 2013/17 |
|--------------------------|---------------------------------|-----------------------------|------|------|------|------|-------------------|
| Comercial                | Fornecedores (negociação prazo) | 63%                         | 61%  | 67%  | 52%  | 53%  | ↓                 |
|                          | Cheque pré-datado               | 43%                         | 35%  | 46%  | 27%  | 28%  | ↓                 |
| Bancário                 | Cheque especial (*)             | 54%                         | 24%  | 29%  | 20%  | 19%  | ↓                 |
|                          | Cartão de crédito empresarial   | n.d.                        | 25%  | 28%  | 21%  | 18%  | ↓                 |
|                          | Bancos privados (empréstimo)    | 21%                         | 19%  | 15%  | 13%  | 11%  | ↓                 |
|                          | Desconto de duplicata/títulos   | 14%                         | 11%  | 17%  | 11%  | 11%  | ↓                 |
|                          | Bancos oficiais (empréstimo)    | 25%                         | 23%  | 28%  | 15%  | 11%  | ↓                 |
|                          | Factoring                       | 11%                         | 6%   | 11%  | 5%   | 6%   | ↓                 |
|                          | Cooperativas de crédito         | 5%                          | 4%   | 9%   | 5%   | 5%   | cte               |
|                          | Leasing/financeiras             | 11%                         | 8%   | 6%   | 5%   | 4%   | ↓                 |
|                          | Microcrédito                    | 5%                          | 6%   | 8%   | 6%   | 3%   | ↓                 |
|                          | Informal                        | Dinheiro de amigos/parentes | 13%  | 13%  | 13%  | 14%  | 17%               |
| Agiotas                  |                                 | 4%                          | 3%   | 4%   | 3%   | 4%   | cte               |
| Outros                   | Outros recursos financeiros     | 7%                          | 8%   | 5%   | 9%   | 10%  | ↑                 |
| Nenhum dos itens citados |                                 | 15%                         | 16%  | 12%  | 22%  | 23%  | ↑                 |

Fonte: SEBRAE (2017).

O que fica evidenciado nessa pesquisa é que o uso do cheque especial e do cartão de crédito empresarial foram às opções mais utilizadas pelas micro e

pequenas empresas. A partir disso, pode-se apontar uma dificuldade de gerenciamento e estrutura, pois essas opções de financiamento utilizadas com maior frequência estão entre as mais caras oferecidas pelos Bancos (SEBRAE, 2017).

Figura 4 - Fontes de Recursos Utilizados para Financiar o Capital de Giro e os Investimentos Fixos.



Fonte: SEBRAE (2017).

Nessa pesquisa também identificou-se quais as formas de financiamento do capital de giro e dos investimentos fixos, nos últimos 12 meses. Na Figura 4, fica evidenciado que o principal recurso utilizado foi o capital próprio tanto para o capital de giro como para os investimentos fixos representando 73% e 66%, respectivamente.

## 2.5 FACTORING

### 2.5.1 Surgimento do *Factoring*

A origem do *factoring* nos remete há mais de dois mil anos. Através do Código de Hamurabi, instituído pelo Rei da Babilônia, são gravadas fórmulas de gestão comercial e normas que regulamentavam o comércio da época. Com base em trocas de mercadorias, o comércio, pressupunha confiança (crédito) e tinha

como finalidade obter recursos necessários para o comerciante manter seus negócios. A partir disso, surge à figura do *Factor*, representado por um comerciante muito conhecedor da região e de seu comércio, ficou bastante conhecido por facilitar e garantir bons negócios. Naquela época o *factor* fazia intermediações entre os comerciantes, desempenhando um papel de extrema importância, pois diminuía os riscos entre as operações (LEITE, 2011).

Ainda na visão de Leite, pesquisadores encontraram o *factoring* ao pesquisarem no Código de Hamurabi as origens históricas dos bancos e de outras atividades que envolvem o crédito.

Segundo Rizzardo (2004) *factor* é uma palavra inglesa, porém tem origem no latim é proveniente do verbo *facere* (fazer) com o significado de aquele que faz. O sufixo *ing* deriva do inglês e quando juntado a *factor* expressa *em fazendo* ou *em agindo*.

De acordo com Leite (2011) a etimologia do *factoring* é latina, porém no Brasil recebe o significado de fomento comercial, fomento mercantil ou ainda faturização.

Os *factors* também denominados agentes, eram comissários dos vendedores, recebiam as mercadorias e ficavam encarregados de vender e cobrar o preço, sobre o qual recebiam uma comissão. Com o passar dos tempos, os *factors* passaram a delegar para terceiros a função de receber e vender as mercadorias, ficando apenas com a função de recebimento das vendas, antecipando aos vendedores os valores das mesmas deduzidas à remuneração do *factor*. Desse modo, o *factor* assume uma posição de financiador dos empresários. (MARTINS, 2010).

A primeira sociedade de *factoring* surgiu nos Estados Unidos, a Willian Iselin and Co., fundada em 1808 (OLIVEIRA, 2006). No Brasil, segundo Leite (2011), a ideia de *factoring* surgiu em 1968, quando um funcionário do Banco Central, ao examinar alguns relatórios de um banco de investimento, se deparou com a rubrica *factoring* rasurada no lugar de “Financiamento de Capital de Giro”. Ao ser submetido a análises, percebeu-se que *factoring* era uma expressão desconhecida no Brasil, contudo conclui-se tratar de uma simulação de desconto bancário de duplicatas.

Em 1982, surgiu o *factoring* no Brasil, mais precisamente em 11 de fevereiro de 1982, com a fundação da Associação Nacional das Empresas de Fomento Comercial (ANFAC). Entidade representativa do setor de *factoring* tinha como

finalidade agrupar as empresas do setor e divulgar as vantagens dessa atividade para seu público-alvo: as pequenas e médias empresas.

### 2.5.2 Definições de *Factoring*

Operação de *factoring* é aquela em que um empresário cede a outro os créditos de suas vendas a prazo, em sua totalidade ou em partes, recebendo o montante desses créditos, mediante o desconto de uma remuneração (MARTINS, 2010).

Leite (2011) conceitua *factoring* como uma atividade comercial mista e diferenciada, que envolve prestação de serviços juntamente com compras de direitos creditórios, oriundas de empresas-clientes provenientes de vendas mercantis, ocorridas a prazo.

O art. 14, inciso VI, da Lei 9718/98 conceitua *factoring*:

VI - que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*).

Segundo a ANFAC o *factoring* tem como principal objetivo assessorar e fomentar as pequenas e médias empresas, proporcionando alavancagem econômica e financeira, através da prestação de serviços e compra de ativos financeiros.

De acordo com o SEBRAE ES (2004) a operação de *factoring* não é empréstimo, mas sim compra e venda mercantil. Ocorre a transferência, mediante contrato, dos direitos creditórios, passando a responsabilidade dos riscos pelo recebimento dos valores negociados diretamente para a empresa de *factoring*.

### 2.5.3 Principais Diferenças

Desde seu surgimento até os dias atuais, a atividade de *factoring* é muito confundida com outras modalidades existentes no mercado que também fornecem capital de giro para as empresas, porém cada uma delas possui suas particularidades.

Segundo Leite (2011) *factoring* não deve ser comparado nem com banco e nem com instituições financeiras. O banco capta recursos e empresta, além de necessitar da autorização do Banco Central para funcionar. O *factoring* presta serviços e compra de créditos, sendo uma sociedade mercantil, atuando no setor produtivo.

Ainda na visão de Leite (2011) o *factoring* não necessita de autorização do Banco Central para exercer a função. Além disso, quem pratica qualquer atividade que legalmente é de banco responde por ilícito administrativo e criminal. Um indicador de idoneidade de uma empresa de *factoring* é fato de ser afiliada a ANFAC. *Factoring* é uma atividade mercantil amparada pelas normas de direito vigente, legalmente constituídas e registradas na Junta Comercial, que seguem regras e procedimentos disposto no Código de Ética, contabilizam todas suas operações e pagam regularmente seus impostos.

Em função da falta de conhecimento e enquadramento da atividade do *factoring*, no Brasil, essa atividade chegou a ser confundida com agiotagem, no entanto, hoje, representa um grande mecanismo de apoio às empresas de pequeno e médio (DONINI, 2004).

De acordo com Souza (2012) *factoring* não pode fazer captação de recursos junto a terceiros e nem fazer empréstimos, pois são atividades destinadas a bancos. Além disso, não podem cobrar juros acima do permitido pela Lei da Usura que é de 12% a.a.

Ainda na visão de Souza (2012), *factoring* não pode ser confundido com agiotagem porque desenvolve uma prestação de serviços baseada na compra de direitos creditórios provenientes de vendas mercantis a prazo. Agiotagem é baseada em empréstimos de dinheiro a juros extorsivos, objetivando lucros excessivos.

Donini (2004) complementa que as empresas de *factoring* não captam recursos, utiliza-se de capital próprio, prestando serviços de compra de créditos vencíveis das empresas-clientes.

Os bancos transformam as poupanças individuais em recursos de giro, ou seja, sua atividade é mantida pelos depósitos dos seus clientes, que representa fundos líquidos. Com esses valores os bancos conseguem realizar diversas operações bancárias como conceder empréstimos, descontar títulos, abrir créditos, entre outros (RIZZARDO, 2011).

Segundo Rizzardo (2004) o contrato de *factoring* e o de desconto bancário

possuem o mesmo princípio: satisfazer a necessidade de crédito de quem o necessita. Além disso, nos dois métodos existe a negociação de títulos e o recebimento do valor nele constante diminuída a taxa de juros entre a data da transação e a do vencimento, porém com uma grande e importante diferença. No *factoring* não existe o direito de ser ressarcido pelo prejuízo causado por um terceiro, enquanto no desconto bancário existe o direito de regresso. O *factoring* assume os riscos da cobrança.

Conforme SINFAC-PE:

O Conselho Monetário Nacional – órgão regulador do Sistema Financeiro Nacional – reconhece que as empresas de *factoring* revestem-se de natureza mercantil e não financeira. Não intermediam recursos de terceiros no mercado. Compram créditos mercantis oriundos de legítimas transações comerciais. Só operam com pessoas jurídicas. Bancos e *factorings* desenvolvem atividades complementares. Não são concorrentes.

Os autores Leite (2011) e Cardoso (2008) fazem algumas considerações sobre bancos, *factoring* e agiotas, conforme o Quadro 14:

Quadro 14 - Principais Diferenças entre Bancos, *Factoring* e Agiotagem

| BANCO  | FACTORING   | AGIOTAGEM   |
|--|---|---|
| Capta recursos de terceiros, através de intermediação da poupança popular.                               | Não capta recursos de terceiros.  | Utiliza recursos próprios ou de terceiros.  |
| Realizam diversas operações, entre elas empréstimos bancários.   | Não faz empréstimos. Presta serviços e compra créditos.   | Realiza operações de empréstimo em que o emprestador, que não é o banco, cobra juros acima do índice Legal. |
| Remuneram-se pela cobrança de juros.   | Remunera-se por preço pactuado junto com o cliente; fator de compra.  | Remunera-se com a cobrança de juros acima dos valores de mercado.   |
| <i>Spread</i> : diferença entre o custo de captação e o de aplicação dos recursos adquiridos do mercado. | <i>Fator</i> : precificação da compra de créditos, composto pelo de custo de oportunidade, juntamente com custos operacionais, tributos e expectativa de lucro e risco. | Lucra com os altos juros praticados.  |
| Impostos: IOF – Federal, IR e demais contribuições.  | Impostos: ISS – Municipal, IR, IOF e demais contribuições.  | Não há legislação que regulamente a cobrança de impostos. Há sonegação fiscal.                              |

Fonte: Adaptado de Leite (2011, p. 28) e Cardoso (2008, p. 62).

De forma geral, pode-se dizer que as atividades desenvolvidas tanto por

bancos, *factoring* e agiotas são bastante distintas, não cabendo comparações entre as mesmas (BATISTA, 2012).

#### **2.5.4 Benefícios do *Factoring***

Segundo Batista (2012) as pequenas e médias empresas têm uma importância fundamental na economia e o *factoring* tem o foco em suprir as necessidades que essas empresas dispõem nos setores da gestão financeira, administrativa, ou mercadológica, a fim de oferecer melhores condições de desenvolvimento.

Ao surgir no Brasil, o *factoring*, absorveu e substituiu uma grande parcela das operações bancárias que envolviam desconto de títulos. A desburocratização dos procedimentos e a efetiva parceria entre o faturizador e o faturizado são alguns dos fatores que contribuíram para o sucesso dessa modalidade. Houve um desenvolvimento maior das atividades empresariais, devido ao empenho de ambos na busca dos objetivos (FIGUEIREDO, 2015).

Segundo Donini (2004) o *factoring* se destaca por oferecer crédito através de compra à vista dos recebíveis das empresas, sem as exigências bancárias, compreendendo ainda outros serviços, como consultoria, administração, análise de crédito, entre outros. Trata-se de um mercado de alto risco que os bancos não querem absorver.

Para Leite (2011), o *factoring* deve significar para a empresa-cliente maior concentração em suas atividades de produção, menos preocupação com as atividades de rotina, segurança no recebimento das vendas e, principalmente, acesso aos recursos que necessita através da oportunidade de negociar os direitos de suas vendas sem a necessidade de reciprocidade e outras exigências.

Desenvolve-se uma parceria entre as empresas de *factoring* e as empresas-clientes. Os interesses tornam-se similares. A partir do momento em que começa a existir atividades de captação de recursos e administração financeira, os custos reduzem, aumenta a produção, surgem novos produtos e novos mercados. O empresário poderá dedicar-se totalmente ao seu negócio (SEBRAE-PE, 2012).

Outro benefício destacado por Batista (2012) é uma maior capacidade de pagamento das empresas-clientes perante seus fornecedores. Ao venderem seus créditos a vencer, obterá o pagamento a vista realizada pela empresa de *factoring*.

Dessa forma, ficaram com capital em caixa para realizar pagamentos de obrigações em dia e reduzir custos, através da compra de matéria-prima a vista.

Para a ANFAC (2014) o *factoring* possibilita maior poder de negociação com fornecedores pelo fato da empresa fomentada receber de forma imediata o valor dos seus créditos futuros. Além disso, proporciona assessoria administrativa e financeira para as pequenas e médias empresas.

Segundo Rizzardo (2004) em momentos de crise, quando há maiores dificuldade em se conseguir o crédito, o *factoring* torna-se um instrumento indispensável, pelo fato de que os bancos tem em vista, uma maior preocupação com a situação econômica e financeira das empresas que buscam empréstimos. As empresas de fomento mercantil não criam exigências nem garantias, o que facilita para algumas empresas.

Empresas que possuem problemas cadastrais no SERASA ou SPC, operar com *factoring* torna-se um facilitador, devido ao fato que a empresa de *factoring* ter maior preocupação com o sacado do título do que com a empresa a qual esta vendendo o título, ou seja, o sacador (CARDOSO, 2008).

### **2.5.5 Modalidades de *Factoring***

Segundo Oliveira (2006, p. 94) “as principais modalidades de faturização são: *factoring* convencional, *maturity factoring*, *trustee factoring*, *factoring* para exportação e *factoring* matéria-prima”.

#### **2.5.5.1 *Factoring* Convencional**

Conforme Oliveira (2006) o *factoring* convencional é a forma mais tradicional das modalidades existentes. Nesta modalidade, o cliente busca a faturizadora com créditos ainda por vencer, caso ocorra à negociação, a mesma antecipa o valor nele constante, mediante o pagamento/desconto de uma remuneração.

Bley et.al (2016) complementa que no *factoring* convencional o pagamento é realizado a vista pela empresa de *factoring* a empresa-cliente e o pagamento dos títulos negociados é realizado diretamente pelo sacado a empresa de fomento mercantil.

#### 2.5.5.2 Maturity *Factoring*

No *maturity factoring*, o cliente procura a faturizadora com créditos ainda por vencer, porém caso houver a negociação, a empresa de *factoring* só passara os valores dos créditos no dia do vencimento do título, descontando uma remuneração.

Essa modalidade também é conhecida como *factoring* sem antecipação ou *factoring* no vencimento (OLIVEIRA, 2006).

Diferentemente do convencional, não há adiantamento dos valores dos créditos, sendo que a empresa de *factoring* apenas realiza a cobrança pela sua insolvência, não assumindo os riscos. O objeto do contrato resume-se na compra dos créditos com pagamento na data do vencimento (DONINI, 2004).

#### 2.5.5.3 Trustee *Factoring*

No *Trustee factoring* a faturizadora passa a administrar as contas do cliente. Trata-se de gestão financeira. A sociedade de fomento mercantil assessora na busca de compradores e analisa os riscos das operações. Nesta modalidade há uma prestação de serviços diferenciada praticada pela empresa de *factoring*. Passa a existir uma parceria entre ambos na busca por objetivos comuns (OLIVEIRA, 2006).

Para Bley et.al (2016) nesta modalidade cria-se uma relação de confiança entre a empresa de *factoring* e a empresa cliente, pois há um auxílio diferenciado no controle das contas a pagar e a receber, proporcionando um desenvolvimento perante o mercado e aos concorrentes. Exige conhecimento e dedicação da empresa de *factoring* em relação ao negócio da empresa cliente.

#### 2.5.5.4 *Factoring* Exportação

Segundo Bley et.al (2016) essa modalidade não é muito praticada no Brasil por exigir um profundo conhecimento do mercado de câmbio internacional, por parte da empresa de *factoring*.

No *factoring* exportação há uma complexidade e um risco maior do que nas transações internas, o que eleva a remuneração da faturizadora. Nessa modalidade envolve quatro sujeitos distintos: o exportador, o importador, a sociedade de *factoring* do país exportador e a sociedade de *factoring* do país importador. Em

resumo, o cliente que exporta transfere créditos em função do seu importador a faturizada, que por sua vez, contrata uma congênere no país do importador. Caso a negociação passe pela análise de crédito, a faturizada do país de origem assume os direitos e os riscos relacionados à importação descontando sua remuneração (OLIVEIRA, 2006).

#### 2.5.5.5 *Factoring* Matéria-prima

O *factoring* matéria-prima facilita ao cliente o acesso a insumos necessários para continuidade do negócio. Nesta modalidade não há fomento de recursos financeiros, mas de matéria-prima e insumos destinado à produção. Essas matérias-primas são adquiridas junto a fornecedores, sendo que a empresa de *factoring* assume o pagamento a vista ou a prazo do produto, em contrapartida terá direito de exclusividade sobre as vendas dos produtos provenientes dessa matéria-prima. O objeto dessa modalidade é a antecipação de recursos não financeiros a faturizada para aquisição de matéria prima, por preço certo e determinado (OLIVEIRA, 2006).

Leite (2011) complementa que a compra de matéria-prima “consiste na negociação promovida pela sociedade de fomento mercantil, junto a fornecedores de matéria-prima, insumos ou estoque, para atender a empresa-cliente nas necessidades de desenvolvimento de seus negócios”.

No Quadro 15 é possível visualizar, de forma resumida, as vantagens e desvantagens das modalidades de *factoring*:

Quadro 15 - Modalidades de *Factoring*: Vantagens e Desvantagens

| MODALIDADES                   | CARACTERÍSTICAS   | VANTAGENS  | DESvantagens   |
|-------------------------------|---|--|--|
| Conventional <i>factoring</i> | Há a cessão dos créditos à Instituição Financeira, que garante o pagamento das faturas assumindo o risco da atividade.                                | - Não gera o endividamento;  | - O custo da operação tende a ser maior que a de uma operação de crédito;  |
| Maturity <i>factoring</i>     | A faturizadora paga o valor das faturas somente no seu vencimento assumindo, porém, a cobrança e os riscos por eventual inadimplência.                | - Acessível às empresas com problema cadastral;  | - Riscos de restituição dos valores em caso de problemas ou vícios decorrentes dos negócios que impliquem na não liquidação do título negociado. |
| Trustee                       | A empresa de fomento mercantil administra todas as contas do cliente que passa a trabalhar com caixa zero, tendo sua capacidade financeira otimizada. | - Formação de parceria terceirizando atribuições administrativas e financeiras   |  |
| Internacional ou Exportação   | Facilita a comercialização de produtos de pequenas e médias empresas no mercado internacional.  | - Obtenção das matérias-primas necessárias para o atendimento das vendas efetuadas, sem a necessidade de dispor, de pronto, de recursos financeiros. |  |
| Matéria-prima                 | Compra de insumos para a produção do faturizado antecipando recursos não-financeiros.   |  |  |

Fonte: Adaptado de Donini (2004).

### 2.5.6 Principais operações realizadas pelas empresas de *factoring*

Segundo o SINFAC-RS o *factoring* é uma atividade de apoio às pequenas e médias empresas. Realiza prestação de serviços de assessoria na gestão financeira, através da compra dos recebíveis duplicata ou cheques pré-datados provenientes de vendas a prazo da empresa cliente.

Bley et al (2016) explica que as operações efetuadas por *factoring* devem se referir a títulos de origem comercial originadas de uma transação mercantil efetivamente realiza. Dessa forma, nem todos os títulos de créditos existente no mercado podem ser negociadas com as empresas de *factoring*. No Brasil as negociações mais comuns são as realizadas com duplicatas, cheques pós-datados, nota promissória e os recebíveis provenientes de um contrato comercial entre fornecedor e cliente.

Em meio aos principais objetos de negociação das empresas de fomento mercantil, pode-se destacar a duplicata e o cheque pré-datado. No Brasil, a duplicata, que por muitos anos permaneceu como sendo o principal título negociado, foi aos poucos sendo substituído pelo chamado cheque pré-datado (ALVES; SILVA; SIQUEIRA, 2009).

Segundo Leite (2011) o cheque é regido pela Lei 7.357/95 e é considerada uma ordem de pagamento a vista, porém, no Brasil, generalizou o uso de cheque pré-datado funcionando como garantia de pagamento de dívidas. O autor explica que uma vez comprovada à condição, do cheque pré-datado, mediante acordo entre as partes, ser emitido para pagamento futuro, o mesmo perde a característica de “ordem de pagamento a vista”, assumindo a condição de um título de pagamento de dívida. Essa relação, necessariamente, deve ter por base a confiança, a boa-fé e um documento formal representando a legítima transação mercantil.

Para Padoveze (2017) o desconto de duplicata é um instrumento para levantamento de crédito de fácil acesso, pois a duplicata deriva de uma fatura e esta, de uma nota fiscal. Para o autor praticamente todas as empresas emitem nota fiscal, documento que destaca os impostos envolvidos na operação e que são relevantes para o fisco. Já a fatura, quando for venda a prazo, contém algumas informações adicionais como o valor das parcelas e os vencimento das mesmas, sendo que ambas não possuem valor como instrumento de cobrança. Portanto, na visão do autor, a duplicata é o instrumento legal de realizar cobrança de créditos

provenientes de vendas a prazo de mercadoria e serviços.

Segundo Leite (2011) a duplicata foi introduzida pela Lei 5.474/68, a qual consolidou as características desse título de crédito permitindo as empresas emitir fatura e duplicata referente às suas vendas mercantis.

A transferência ou a compra dos créditos é processada através do endosso dos respectivos títulos, ou seja, coloca-se no verso da duplicata ou cheque a transferência para a empresa de *factoring*, esta operação denomina-se endosso em preto (RIZZARDO, 2004).

Através do endosso se transfere a propriedade e os direitos emergentes dos títulos de crédito, permitindo a livre circulação do mesmo, além disso, as empresas de *factoring* ficam menos vulneráveis a dúvidas e questionamentos quanto ao direito de exigibilidade do crédito adquirido. Diante disso, o endosso em preto é o mais indicado para as sociedades de fomento mercantil, pelo fato de que configura a definitiva compra do título, ou seja, o endosso em preto é aquele designa quem será o proprietário do título (LEITE, 2011).

Em síntese, o sacado emite o título de crédito a favor da faturizada pela compra a prazo de mercadorias ou prestação de serviços adquiridos. A faturizada em posse do título que recebeu se dirigirá ao faturizador, a fim de receber este crédito à vista visando obter capital de giro para sua empresa. Por fim, o faturizador compra o título de crédito da faturizada mediante a negociação de uma remuneração (BATISTA, 2012).

Segundo Cardoso (2008) as empresas que negociarem seus títulos com as empresas de *factoring* devem estar atentas às responsabilidades comerciais quanto à entrega do produto ou prestação de serviço efetivamente realizada, objeto do título sacado e negociado. Em caso de houver desacordo comercial por atraso na entrega das mercadorias, nota fiscal emitida errada ou qualquer outro motivo que o cumprimento da operação e o sacado não quitar o devido valor, a responsabilidade perante a empresa de *factoring* de liquidação do título passa a ser do sacador que deve restituir o valor ou negociar a substituição do título por outro.

### **2.5.7 Contratos de *factoring***

Para efetivar o contrato de *factoring*, é necessária a presença de três elementos: o sacado, a faturizada e o faturizador. O faturizador é a empresa de

*factoring*; a faturizada é a empresa-cliente do faturizador, podendo ser do ramo da indústria, comércio ou prestação de serviços, desde que em razão de sua atividade econômica recebam títulos de crédito a serem negociados no *factoring*; O sacado é o cliente da faturizada, é aquele que emite o título de crédito pelo pagamento do serviço prestado ou pela compra de mercadoria realizada na empresa da faturizada (SAMPAIO, 2006).

Figueiredo (2015) complementa que o contrato de *factoring*, necessariamente, envolve o faturizado e o faturizador. O faturizado é aquele que cede seus direitos de credor dos títulos, ou seja, é o sujeito que contrata os serviços de fomento mercantil. Pode ser definido também como contratante-endossante ou cedente. O faturizador é a sociedade empresária que financia a atividade de fomento mercantil, ou seja, é aquela que adianta o valor dos títulos, descontando um deságio. Para que o contrato tenha validade, o faturizado deve ser o titular dos títulos de crédito negociados (FIGUEIREDO, 2015).

Segundo Leite (2011) o contrato de *factoring* foi uma inovação e traz segurança para as transações de *factoring*. Basicamente, demonstra uma relação entre duas pessoas jurídicas. A empresa-cliente, conhecida como sacadora-endossatária ou contratante e a empresa de *factoring* denominada, endossatária. Essa relação deve estar baseada nos princípios da boa-fé e da confiança.

Ainda na visão de Leite, o devedor-sacado é aquele que compra produtos ou mercadorias vendidas pela empresa-cliente, a prazo, tornando-se responsável pela liquidação do título negociado, cujos direitos foram formalmente transferidos pelo endosso.

Segundo a ANFAC (2014) o contrato de *factoring* se configura como um contrato atípico, misto, de natureza consensual e onerosa. Dessa forma, possibilita a transferência segura dos títulos de crédito, mediante a ação purificadora do endosso. Nesse contrato, existe uma relação de produção e não de consumo, capaz de agregar valores à economia, através da circulação e geração de riqueza e de bens. Ainda conforme a ANFAC,

De acordo com o disposto no art. 481 do Código Civil, no contrato de fomento comercial se consolidam os pressupostos de existência de um negócio jurídico bilateral de uma transação mercantil de venda e compra à vista, celebrado entre duas empresas inseridas na cadeia produtiva: uma vendedora (a empresa-cliente contratante) e a outra compradora (contratada), a empresa de fomento comercial (ANFAC, 2014).

### 2.5.8 Legislação Aplicada

Segundo Rizzardo (2004) no Brasil, o *factoring* não possui uma legislação específica, ficando regulamentado pelas normas do direito. Diante disso, houve uma época em que o *factoring* foi totalmente proibido no Brasil. Através da Circular 703, divulgado pelo Banco Central em 1982 a atividade foi proibida até que não houvesse uma regulamentação vinda diretamente do Conselho Monetário Nacional. Em 1988 surgiu a Circular 1.359 a qual revogava a Circular 703, possibilitando que as atividades de *factoring* voltassem a exercer sua função.

De acordo com a Revista SINFAC-RS entre 16 de Junho de 1982 e 30 de setembro de 1988 a atividade de *factoring* ficou suspensa. Fazem 30 anos da publicação do Banco Central revogando a Circular 703 que restringia as operações de fomento comercial. Desde então, vem exercendo um papel fundamental de apoio aos pequenos e médios empreendedores.

O SINFAC-RS destaca o balizamento legal e operacional do *factoring* no Brasil, demonstrado no Quadro 16:

Quadro 16 - Balizamento Legal e Operacional do *Factoring* no Brasil

| BASE        | APLICAÇÃO   |
|-------------|---|
| LEGAL       | Instrução Normativa nº 16, de 10.12.1986 do DNRC;<br>Circular - 1.359 de 30.09.1988, do Banco Central do Brasil, que revogou a Circular BC nº 703, de 16.06.1982;<br>Resolução - 2.144 de 22.02.1995, do Conselho Monetário Nacional;<br>Circular - 2715 de 28.08.1996, do Banco Central do Brasil;   |
| OPERACIONAL | Art. 5º, incisos II e XIII da Constituição Federal;<br>Art. 170 da Constituição Federal;<br>Prestação de Serviços (Art. 594 do Código Civil);<br>Compra e venda – (Arts. 481 ao 489 do Código Civil);<br>COAF Lei 9613 de 03.03.1998 - Resolução nº 13, de 30.09.2005 e Resolução nº 16 de 28.03.2007<br>Cessão de Créditos (Arts. 286 ao 298 do Código Civil);   |
| ENDOSSO     | Arts. 910, 911 e 914, do Código Civil;<br>Arts. 15 e 16 da Lei Uniforme – Conv. de Genebra (Dec. 57663/66);<br>Art. 13, § 4º e 18, § 2º da Lei 5474/68;<br>Vícios Redibitórios (Arts. 441 ao 446 do Código Civil);<br>Solidariedade Passiva (Arts. 264 e 265 do Código Civil);  |
| FISCAL      | Ato Declaratório 51/94, da Secretaria da Receita Federal;<br>Art. 28, § 1º, alínea "c" - 4 da Lei 8981/95, reiterado pelo Art. 15 da Lei 9249/95, Art 58 das Leis 9430/96 e 9532/97;<br>Art. 14, inciso VI, da Lei 9718/98 e Decreto 4494, de 03.12.2002;<br>Lei 10.637/2002 (PIS) e Lei 10.833/2003 (PIS/COFINS);<br>Atos Normativos, específicos, para a atividade, da Secretaria da Receita Federal; |

Fonte: Adaptado de SINFAC-RS.

## 2.6 FACTORING E AS PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

As empresas de fomento mercantil têm como principal objetivo fomentar as pequenas e médias empresas para que consigam capital de giro para se manterem competitivas no mercado e não fechem suas portas por problemas de liquidez. Contudo, não é somente o pequeno empresário que necessita de atendimento e assessoria no quesito liquidez. Grandes empresas também sofrem com falta de recursos financeiros, tornando o *factoring* uma alternativa rentável para os mesmos. Dessa forma, é importante destacar alguns casos de empresas que utilizaram os serviços de *factoring* como meio de garantir a sobrevivência e o crescimento no ramo de atuação.

As fabricantes de artigos de cama, mesa e banho de Santa Catarina Buettner e Teka, são referência no mercado brasileiro de têxteis, contudo tiveram parte de suas linhas de créditos cortadas no banco devido a problemas financeiros. Viram no *factoring* uma alternativa para recomeçar suas atividades, superar dificuldades de liquidez, melhorar os processos de gestão e investir mais em exportação. Segundo João Henrique Marchewsky diretor-presidente da Buettner, na época, a parceria com *factoring* nesse período foi fundamental, sendo que mesmo depois da recuperação continuaram utilizando os serviços. De acordo com Marchewsky o *factoring* se adaptou a necessidade da empresa e o risco da mesma, sendo que 40% de todo o valor destinado ao mercado interno, é movimentado pelas *factoring*. O diretor-presidente na época, Armim Lore, da Teka comenta que mesmo passar por um processo de reestruturação, busca no *factoring* o capital de giro adicional (ANFAC, 2004, p.15).

As empresas de turismo Quality Tour de Blumenau e a Aspen Turismo de Belém, são exemplos de empresas que passaram a usar os serviços de empresas de fomento mercantil, devido à escassez de capital de giro. Segundo o proprietário da Quality Tour, Carlos Alberto Jacobsen, uma das vantagens de se trabalhar com *factoring* é o fator aplicado na compra de duplicatas serem inferior aos juros cobrados pelos bancos, além disso, os bancos são muito burocráticos, sendo que a empresa de fomento mercantil é rápida, fácil e ágil. Essas vantagens também são citadas pelo proprietário da Aspen Turismo praticidade, agilidade e inexistência de burocracia, salientando que essa parceira fornece tranquilidade nas operações (ANFAC, 2004, p.8-9).

Uma crise sem precedentes, devido à estratégias equivocadas levou a A. Rela, fabricante dos palitos Gina e fornecedora de palitos de picolé à Kibon, quase a falência. Contudo, uma ação entre empresas de fomento mercantil em conjunto com uma empresa de consultoria, devolveram a esperança a milhares de trabalhadores que viviam na incerteza. As empresas de fomento mercantil entraram com os recursos necessários para reestruturação e retomada das atividades. O sócio da empresa de consultoria em questão comentou que sem o auxílio da empresa de fomento mercantil o processo de recuperação era quase impossível. Além disso, a perda de uma empresa com o porte da Gina seria muito ruim para a cidade Nova Ponte (MG), devido ao alto número de desempregados (ANFAC, 2004, p. 10).

A empresa Bombril, detentora de uma marca forte e popular, quase deixou de existir. Deteriorada por problemas de gestão, com endividamento elevado e alvo de uma disputa entre sócio, tornou exemplo bem sucedido de recuperação de empresas. Essa recuperação só foi possível devido a um grupo de empresas de fomento mercantil assinar um acordo de reestruturação. O diretor financeiro, na época, Carlos Dontal afirmou que a Bombril precisava investir diariamente, sendo que uma parte do faturamento de sua produção ocorria no último dia do mês, dessa forma, o *factoring* realizavam essa operação em contraposição aos bancos. A partir disso, a Bombril reestruturou débitos tributários e com fornecedores e manteve em dia os pagamentos através das sociedades de fomento mercantil, os quais deram a liquidez necessária para manter as operações (ANFAC, 2004, p. 12).

Existem no Estado de Goiás 4.300 empresas de confecções, sendo que produzem 5 milhões de peças, setor esse com forte predomínio de pequenas e microempresas que sofre com a falta de capital de giro e problemas de liquidez. Contudo, descobriram no *factoring* uma parceria para suprir essa necessidade. Para essas empresas, o *factoring* possui uma grande importância na atividade, devido ao fato de possuírem maior disponibilidade de atender esse setor. Principalmente no momento de negociar a compra de matéria prima direto com o fornecedor, pois negociam com as empresas de fomento mercantil os cheques que eles recebem pelas mercadorias vendidas e conseguem barganhar um desconto maior ao comprar a vista, devido ao fato de possuir o dinheiro em mãos (ANFAC, 2005, p.9).

A empresa Agarradinho, indústria de brindes e brinquedos de Conchal (SP) também sofreu com problemas de capital de giro e liquidez que quase levou ao fechamento da empresa. Possuía uma grande dificuldade de conseguir crédito, além

da burocracia. Contudo, descobriram no *factoring* uma grande parceria. Diante da forte descapitalização da Agarradinho, a empresa de fomento mercantil ofereceu assessoria financeira, contábil, jurídica e colocou a empresa novamente no mercado triplicando seu faturamento (ANFAC, 2005, p. 9-10).

Diante desses casos de sucesso, percebe-se que o *factoring* contribuiu significativamente para a reestruturação e sobrevivência de empresas conhecidas no cenário nacional, as quais enfrentaram sérias necessidades, porém conseguiram se reerguer e se manterem no mercado.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Quanto aos procedimentos técnicos, este trabalho se destaca por ser um estudo de caso, ou seja, uma modalidade de pesquisa, que visa o estudo de um ou mais objetos proporcionando um amplo e detalhado conhecimento, além de proporcionar uma visão geral do problema e os possíveis fatores que o influenciam (GIL, 2010).

Para atingir tais objetivos, foi necessário realizar uma pesquisa bibliográfica que Andrade (2010) menciona proporcionar uma revisão sobre a literatura existente e oferecer elementos para fundamentar a escolha do tema. Gil (2010) complementa que toda pesquisa acadêmica necessita, em algum momento, de fundamentação teórica e conhecimento referente ao tema. A principal vantagem da pesquisa bibliográfica está no fato de uma cobertura ampla dos fatos, pois o pesquisador poderá percorrer todo o território brasileiro, através da bibliografia adequada, em busca de dados e informações para compor trabalho proposto. Segundo o autor, pesquisa bibliográfica inclui pesquisa em material já publicado, como em livros, revistas, jornais, teses bem como em material disponibilizado pela internet.

Em relação aos objetivos, este trabalho classifica-se como uma pesquisa descritiva. Na visão de Andrade (2010) a pesquisa descritiva é uma técnica padronizada, onde os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados sem interferência. Quando utilizada de forma simples equipara-se com pesquisa exploratória, porém quando procura estabelecer a natureza da relação aproxima-se da pesquisa explicativa. Gil (2010) comenta que a pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou de um grupo como sexo, idade, nível de escolaridade, estado de saúde, incluindo também o levantamento de opiniões, atitudes e crenças de um determinado grupo.

Para solução do problema, realizou-se um questionário aplicado que é uma importante ferramenta para coleta de dados, pois trata-se de perguntas organizadas e consistentes relacionadas a variáveis e situações que se almeja estudar, aplicadas a uma amostra de possíveis informantes. Para despertar o interesse do respondente, sugere-se informar quais os propósitos da pesquisa bem como suas finalidades e eventualmente os patrocinadores, na tentativa de fazê-los responder e

devolver o mesmo com as respostas (MARTINS, 2008).

Quanto à abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa por ser um estudo de caso e pesquisa quantitativa pela aplicação do questionário. Marconi e Lakatos (2011) definem a importância desses dois métodos na pesquisa científica. Para os autores, o método qualitativo analisa e interpreta os dados de um modo profundo, expondo a complexidade do comportamento humano através das particularidades e experiências individuais. O método quantitativo, para os autores, caracteriza-se por amostras amplas e informações numéricas que são analisadas por meio de técnicas estatísticas, ou seja, percentuais, média, desvio padrão, entre outros.

De forma geral, o trabalho iniciou com um estudo de caso com base em bibliografia já publicada e através de questionário aplicado a uma amostra de empresas, onde buscou-se uma solução para o problema em questão. Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

### 3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Foram realizadas duas análises diferentes. Na primeira análise, selecionou-se 9 empresas, sendo 8 de capital fechado, as quais possuíam suas demonstrações contábeis publicadas em jornais de circulação local, para essa pesquisa foi utilizado o Diário Oficial do Rio Grande do Sul e 1 empresa de responsabilidade limitada Ltda., a qual utiliza *factoring* como captação de recursos financeiros, sendo que suas demonstrações foram cedidas pela mesma.

Nessa análise foram extraídas informações do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício, a fim de realizar o cálculo dos seguintes indicadores: Capital Circulante Líquido, Necessidade de Capital de Giro, Saldo de Tesouraria, Prazo Médio de Renovação dos Estoques, Prazo Médio de Recebimento de Vendas, Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor, Posição Relativa, além da média, desvio padrão e coeficiente de variação. A partir desses, realizou-se a classificação quanto à situação financeira das mesmas, levando em consideração o Modelo Fleuriet que classifica as empresas em seis tipos diferentes de situação financeira, conforme explicação no referencial teórico deste trabalho.

Na segunda análise, realizou-se um questionário com 17 perguntas, sendo

16 fechadas e 1 aberta, dissertativa, não sendo obrigatória. Esse questionário foi divulgado para pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul a fim de verificar a relevância das empresas de *factoring*. Com o encerramento da divulgação do questionário, as respostas foram tabuladas em Excel e posteriormente repassadas para tabelas, as quais verificou-se a porcentagem de cada resposta recebida e assim, possibilitou dar andamento na elaboração da análise.

## 4 ESTUDO DE CASO

### 4.1 ANÁLISE DE BALANÇO

A análise de balanço tomou por base empresas de capital fechado, as quais possuem suas demonstrações publicadas em jornais de circulação local. Neste trabalho, optou-se por escolher os Balanços Patrimoniais consolidados do último ano, no caso 2018, publicados no Diário Oficial Eletrônico do Rio Grande do Sul. Contudo, nessa análise, incluiu-se o balanço patrimonial da empresa Esmaltados Ltda. que é uma empresa de responsabilidade limitada, a qual faz uso de antecipação de recebíveis com *factoring*. As razões sociais das empresas não foram citadas, utilizando-se nomes fictícios.

Dessa forma, foram selecionadas 9 empresas, situadas no Rio Grande do Sul, distribuídas da seguinte forma: 4 empresas do segmento indústria, 3 empresas do segmento comércio e 2 empresas de prestação de serviços. Após a escolha das empresas que fariam parte da análise, foram separadas as demonstrações contábeis necessárias, ou seja, Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício consolidado do último exercício.

A partir disso, foram desenvolvidos os cálculos de alguns indicadores, os quais permitiriam dar andamento a análise proposta: Capital Circulante Líquido, Necessidade de Capital de Giro, Saldo de Tesouraria, Prazo Médio de Renovação de Estoque, Prazo Médio de Recebimento de Vendas, Prazo Médio de Pagamento de Fornecedor, Além dos índices de atividade como o Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa. Posteriormente foram calculados, a média, o desvio padrão e o coeficiente de variação de cada uma das empresas.

Inicialmente os valores desses indicadores são dispostos de forma resumida. Para calcular alguns indicadores houve a necessidade da reclassificação do balanço patrimonial para o Modelo Dinâmico, para tais fins, necessitou tabular todas as informações das empresas. Para o cálculo do Prazo Médio de Renovação de Estoque (PMRE) é necessário saber o estoque inicial, diante disso, para todas as empresas utilizou-se o valor do estoque de 2017.

Após a organização dos dados necessários e dispondo dos cálculos dos indicadores, foi realizada uma análise quantitativa e qualitativa a fim de avaliar a situação financeira das empresas de cada segmento e detectar suas

particularidades, com o objetivo de averiguar em que momentos uma empresa necessita buscar capital de giro para que possa desempenhar suas atividades sem prejudicar a continuidade das operações.

#### 4.1.1 Empresa Móveis S/A Indústria

A empresa Móveis S/A Indústria é uma sociedade anônima de capital fechado, cujas atividades compreendem a fabricação de móveis com predominância de metal e comércio de produtos metalúrgicos. Possui sede em Bento Gonçalves - RS, atuando no mercado desde 1972.

Na Tabela 1 está demonstrado o Balanço Patrimonial tradicional e a reclassificação das contas para o modelo dinâmico:

Tabela 1 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Indústria 1: Móveis S/A - (R\$) |                    |                         |                    |
|---------------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| Balanço Modelo Tradicional      |                    | Balanço Modelo Dinâmico |                    |
| <b>ATIVO TOTAL</b>              | <b>372.959.955</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>372.959.955</b> |
| Ativo Circulante                | 141.458.861        | Ativo Financeiro        | 2.352.686          |
| Ativo Não Circulante            | 231.501.094        | Ativo Operacional       | 139.106.175        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>            | <b>372.959.955</b> | Ativo Permanente        | 231.501.094        |
| Passivo Circulante              | 194.933.350        | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>372.959.955</b> |
| Passivo Não Circulante          | 46.148.087         | Passivo Financeiro      | 116.714.023        |
| <b>Patrimônio Líquido</b>       | <b>131.878.517</b> | Passivo Operacional     | 78.219.327         |
|                                 |                    | Passivo Permanente      | 178.026.605        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice A.

Após a reclassificação para o modelo dinâmico é possível realizar os cálculos dos indicadores CCL, NCG e ST, conforme demonstrado na Tabela 2:

Tabela 2 - Estrutura e Situação Financeira

| Indústria 1: Móveis S/A - (R\$) |                |                |               |                          |
|---------------------------------|----------------|----------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                     | Valor          | Média          | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| CCL                             | -53.474.489    |                |               |                          |
| NCG                             | 60.886.848     | -35.649.659    | 88.973.451    | -250%                    |
| ST                              | -114.361.337   |                |               |                          |
| <b>Situação Financeira</b>      | <b>Tipo IV</b> | <b>Péssima</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice A.

Analisando os indicadores apresentados, tendo como base o Modelo Fleuriot

proposto nesse trabalho, a empresa classifica sua estrutura financeira como sendo péssima, (tipo IV). Essa classificação se definiu, pelo fato da empresa apresentar CCL e ST negativos e a NCG positiva. Para o CCL apresentar-se negativo significa que uma grande parcela do ativo permanente está sendo financiado com dívidas de curto prazo, dessa forma o CCL não consegue suprir a NCG afetando diretamente seu Saldo de Tesouraria, tornando-o negativo. Às vezes empresas com essa classificação necessitam captar recursos com terceiros para suprir o déficit no CCL, com o objetivo de tornar seu saldo de tesouraria positivo e obter folga financeira. Pode-se destacar nessa análise um desvio padrão de R\$ 88.973.451, considerado elevado, além de um coeficiente de variação de 250%, ou seja, demonstra o quanto os valores se afastaram da média.

Na Tabela 3 apresenta-se o cálculo do PMRE, PMRV e PMPF, além dos ciclos operacional, econômico, financeiro e a Posição Relativa:

Tabela 3 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Indústria 1: Móveis S/A - (R\$) |             |                     |               |                         |
|---------------------------------|-------------|---------------------|---------------|-------------------------|
| Indicadores                     | Valor       | Média               | Desvio Padrão | Coeficiente de Variação |
| PMRE                            | 79          | 83                  | 22            | 27%                     |
| PMRV                            | 106         |                     |               |                         |
| PMPF                            | 62          |                     |               |                         |
| Ciclo Operacional               | 185         | 129                 | 53            | 42%                     |
| Ciclo Econômico                 | 79          |                     |               |                         |
| Ciclo Financeiro                | 123         |                     |               |                         |
| <b>Posição Relativa</b>         | <b>2,96</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice A.

Analisando os dados encontrados, a empresa demora 79 dias para renovar seus estoques, 106 dias para receber suas vendas e 62 dias para pagar seus fornecedores. Ao que indica essa empresa não possui uma boa política de rotatividade devido ao fato de pagar seus fornecedores antes mesmo de receber por suas mercadorias vendidas o que justifica sua posição relativa ser desfavorável. Além disso, necessita captar recursos, contraindo dívidas de curto prazo para suprir a necessidade de renovar seus estoques. Esses índices explicam a situação financeira classificada como péssima, pois quanto mais tempo à empresa demora a receber suas vendas mais NCG é necessária, porém não possui CCL para suprir essa necessidade.

Em relação ao ciclo operacional, que demonstra o tempo entre a estocagem dos produtos até a cobrança das vendas, gira em torno de 185 dias. O ciclo financeiro compreendido desde o pagamento dos fornecedores e o recebimento das vendas é de 123 dias. Quanto menor esse prazo, melhor porque nesse período a empresa consegue aplicar os recursos financeiros disponíveis em outras operações da empresa, aumentando a rentabilidade.

#### 4.1.2 Empresa Tecidos S/A Indústria

A empresa Tecidos S/A Indústria é uma sociedade anônima de capital fechado e possui como atividade econômica principal a fabricação e comércio de tecidos e artigos de vestuário. Possui sede em Canoas – RS, sendo fundada em 1891 na cidade de Porto Alegre.

Na Tabela 4 estão demonstrados o Balanço Patrimonial Tradicional e sua reclassificação para o modelo dinâmico:

Tabela 4 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| <b>Indústria 2: Tecidos S/A - (R\$)</b> |                   |                                |                   |
|---|-------------------|--------------------------------|-------------------|
| <b>Balanço Modelo Tradicional</b>       |                   | <b>Balanço Modelo Dinâmico</b> |                   |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                      | <b>11.257.855</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>             | <b>11.257.855</b> |
| Ativo Circulante                        | 2.597.631         | Ativo Financeiro               | 417.670           |
| Ativo Não Circulante                    | 8.660.223         | Ativo Operacional              | 2.179.962         |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                    | <b>11.257.855</b> | Ativo Permanente               | 8.660.223         |
| Passivo Circulante                      | 862.082           | <b>PASSIVO TOTAL</b>           | <b>11.257.855</b> |
| Passivo Não Circulante                  | 0                 | Passivo Financeiro             | 801.240           |
| <b>Patrimônio Líquido</b>               | <b>10.395.773</b> | Passivo Operacional            | 60.842            |
|   |                   | Passivo Permanente             | 10.395.773        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice B.

Na Tabela 5, encontra-se o cálculo dos indicadores CCL, NCG e ST calculados após a reclassificação do balanço:

Tabela 5 - Estrutura e Situação Financeira

| Indústria 2: Tecidos S/A - (R\$) |                 |                       |               |                         |
|----------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------|-------------------------|
| Indicadores                      | Valor           | Média                 | Desvio Padrão | Coeficiente de Variação |
| CCL                              | 1.735.550       |                       |               |                         |
| NCG                              | 2.119.120       | 1.157.033             | 1.347.915     | 116%                    |
| ST                               | -383.570        |                       |               |                         |
| <b>Situação Financeira</b>       | <b>Tipo III</b> | <b>Insatisfatória</b> |               |                         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice B.

Ao calcular os indicadores em questão e comparando com tabela de classificação de situação financeira proposta por Fleuriet, percebe-se que a empresa possui uma situação financeira insatisfatória, classificando-se como tipo III. Isso ocorreu devido ao fato de possuir CCL e NCG positivos e o ST negativo. Apesar do CCL ser positivo não supre a NCG afetando diretamente o saldo de tesouraria, tornando-a negativa. Essa situação torna a empresa vulnerável e a influência a buscar a captação de recursos com terceiros ou com sócios para suprir essa falta CCL. Sazonalidades nas vendas ou investimentos são fatores que influenciam esse tipo de situação em empresas industriais.

Tabela 6 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Indústria 2: Tecidos S/A - (R\$) |               |                     |               |                         |
|----------------------------------|---------------|---------------------|---------------|-------------------------|
| Indicadores                      | Valor         | Média               | Desvio Padrão | Coeficiente de Variação |
| PMRE                             | 448           |                     |               |                         |
| PMRV                             | 5180          | 1.880               | 2867          | 153%                    |
| PMPF                             | 11            |                     |               |                         |
| Ciclo Operacional                | 5.628         |                     |               |                         |
| Ciclo Econômico                  | 448           | 3.897               | 2988          | 77%                     |
| Ciclo Financeiro                 | 5.617         |                     |               |                         |
| <b>Posição Relativa</b>          | <b>518,16</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice B.

Em relação aos prazos médios a empresa não apresenta bons resultados, uma vez que demora 5.180 dias para receber suas vendas, sendo que seu estoque é renovado a cada 448 dias e o pagamento dos fornecedores ocorrem a cada 11 dias, ou seja, existe uma média de 1.880 dias entre o estoque das mercadorias e o recebimento das vendas, sendo que os pagamentos de compras ocorrem bem antes de o dinheiro dar entrada no caixa. Esses prazos indicariam pouca rotatividade

dentro da empresa, sem rotatividade sem dinheiro para manter a operação da empresa. Indicam necessidade de captação de recursos junto a terceiros, justificando a situação insatisfatória, uma vez que utiliza fontes de financiamentos de curto prazo para manter sua operacionalização.

Quanto ao ciclo operacional, o tempo é bastante longo, 5.628 dias, sendo que o ciclo financeiro é de 5.617 dias, ou seja, os recursos financeiros que entram não ficam por muito tempo dentro da empresa, o que poderia justificar a posição relativa de 518 dias, ser desfavorável, sendo que este valor deveria aproximar-se de 1.

#### 4.1.3 Empresa Esmaltados Ltda. Indústria

A empresa Esmaltados Ltda. Indústria é uma sociedade empresaria limitada, com sede em Caxias do Sul – RS. Dedicase como atividade principal, a produção e comercialização de utilidades domésticas, sendo o esmaltado seu principal produto. Está no mercado desde 2009 e atende todo o Brasil. O Balanço Patrimonial utilizado nessa análise foi concedido pela empresa. Esse balanço é um exemplo de uma empresa que faz uso de *factoring* para captação de capital de giro.

Tabela 7 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Indústria 3: Esmaltado Ltda - (R\$) |                 |                         |                |
|-------------------------------------|-----------------|-------------------------|----------------|
| Balanço Modelo Tradicional          |                 | Balanço Modelo Dinâmico |                |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                  | <b>742.063</b>  | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>742.063</b> |
| Ativo Circulante                    | 740.805         | Ativo Financeiro        | 60.346         |
| Ativo Não Circulante                | 1.258           | Ativo Operacional       | 680.458        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                | <b>742.063</b>  | Ativo Permanente        | 1.258          |
| Passivo Circulante                  | 192.900         | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>742.063</b> |
| Passivo Não Circulante              | 929.000         | Passivo Financeiro      | 71.336         |
| <b>Patrimonio Líquido</b>           | <b>-379.837</b> | Passivo Operacional     | 121.564        |
|                                     |                 | Passivo Permanente      | 549.163        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice C.

Na Tabela 8, demonstra-se o resultado do cálculo dos indicadores CCL, NCG e ST para assim definir a situação financeira da empresa:

Tabela 8 - Estrutura e Situação Financeira

| Indústria 3: Esmaltado Ltda - (R\$) |                 |                       |               |                          |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                         | Valor           | Média                 | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| CCL                                 | 547.905         |                       |               |                          |
| NCG                                 | 558.894         | 365.270               | 325.896       | 89%                      |
| ST                                  | -10.989         |                       |               |                          |
| <b>Situação Financeira</b>          | <b>Tipo III</b> | <b>Insatisfatória</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice C.

Após a reclassificação das contas do balanço patrimonial para o modelo dinâmico é possível identificar a situação financeira da empresa, a qual, verificando os resultados encontrados, classifica-se como tipo III, insatisfatória. Percebe-se que o CCL e a NCG são positivas, porém o CCL não consegue cobrir a NCG, afetando negativamente o ST. Não possui folga financeira e seus recursos disponíveis seriam insuficientes para manter a operação da empresa, necessitando a aquisição de recursos financeiros com terceiros. Não demonstra equilíbrio financeiro, uma vez que os ativos operacionais estão sendo adquiridos com passivo não circulante, adquirindo dívidas de longo prazo o que poderia prejudicar o andamento operacional da empresa e justificaria sua situação insatisfatória.

Tabela 9 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Indústria 3: Esmaltado Ltda - (R\$) |             |                     |               |                          |
|-------------------------------------|-------------|---------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                         | Valor       | Média               | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| PMRE                                | 195         |                     |               |                          |
| PMRV                                | 106         | 138                 | 49            | 36%                      |
| PMPF                                | 114         |                     |               |                          |
| Ciclo Operacional                   | 301         |                     |               |                          |
| Ciclo Econômico                     | 195         | 228                 | 64            | 28%                      |
| Ciclo Financeiro                    | 187         |                     |               |                          |
| <b>Posição Relativa</b>             | <b>2,64</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice C.

Em relação aos prazos médios e os ciclos operacionais, percebe-se que a empresa possui um longo período entre o estoque da mercadoria, a venda, e o recebimento com dinheiro em caixa, média de 138 dias. Percebe-se também, que as vendas são recebidas antes dos pagamentos dos fornecedores sendo que a empresa demora 195 dias para renovar seu estoque, 114 dias para pagar seus

fornecedores e 106 dias para receber suas vendas, dessa forma, o dinheiro permaneceria por pouco tempo dentro da empresa, sendo que para suprir o PMRE elevado seria ideal captar recursos de terceiros, devido ao fato da empresa possuir CCL insuficiente, diante disso, as entradas de caixa não permitem grandes movimentações operacionais.

A média de dias para completar o ciclo operacional é de 228 dias considerado elevado. A posição relativa de 2,64 desfavorável justificaria essa situação, uma vez que seus prazos médios estariam acima do ideal. Dessa forma, justificaria, também, a utilização do *factoring* como fonte de captação de recursos.

#### 4.1.4 Empresa Calçados S/A Indústria

A empresa Calçados S/A Indústria é uma sociedade anônima de capital fechado, com sede em Novo Hamburgo - RS. Possui como atividade principal a industrialização e a comercialização de calçados e artefatos para os mesmos, sendo líder nesse segmento. Atende o mercado desde 1975.

Na Tabela 10, apresenta-se o balanço patrimonial tradicional e a reclassificação do mesmo para o balanço patrimonial modelo dinâmico:

Tabela 10 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Indústria 4: Calçados S/A - (Mil R\$) |                  |                         |                  |
|---------------------------------------|------------------|-------------------------|------------------|
| Balanço Modelo Tradicional            |                  | Balanço Modelo Dinâmico |                  |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                    | <b>2.155.839</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>2.155.839</b> |
| Ativo Circulante                      | 1.655.749        | Ativo Financeiro        | 399.227          |
| Ativo Não Circulante                  | 500.090          | Ativo Operacional       | 1.256.522        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                  | <b>2.155.839</b> | Ativo Permanente        | 500.090          |
| Passivo Circulante                    | 443.468          | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>2.155.839</b> |
| Passivo Não Circulante                | 320.424          | Passivo Financeiro      | 271.700          |
| <b>Patrimonio Líquido</b>             | <b>1.391.947</b> | Passivo Operacional     | 171.768          |
|                                       |                  | Passivo Permanente      | 1.712.371        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice D.

Ao reclassificar o Balanço Patrimonial para o modelo dinâmico e calcular os indicadores propostos, percebemos que essa empresa classifica sua estrutura financeira como sólida (tipo II), levando em consideração o Modelo de Fleuret proposto e de acordo com o demonstrado na Tabela 11:

Tabela 11 - Estrutura e Situação Financeira

| Indústria 4: Calçados S/A - (Mil R\$) |                |               |               |                         |
|---------------------------------------|----------------|---------------|---------------|-------------------------|
| Indicadores                           | Valor          | Média         | Desvio Padrão | Coeficiente de Variação |
| CCL                                   | 1.212.281      |               |               |                         |
| NCG                                   | 1.084.754      | 808.187       | 592.908       | 73%                     |
| ST                                    | 127.527        |               |               |                         |
| <b>Situação Financeira</b>            | <b>Tipo II</b> | <b>Sólida</b> |               |                         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice D.

Essa situação financeira é bastante comum em empresas industriais, uma vez que possui maior influência por variações no nível operacional. Os dados encontrados demonstram o CCL, a NCG e o ST com saldos positivos. Evidencia no saldo de tesouraria folga financeira, ou seja, o CCL é suficiente para suprir a NCG. Enquanto houver determinado nível de vendas à empresa se apresentará com essa classificação. Caso ocorrer alguma sazonalidade poderia comprometer a NCG e a busca por empréstimos para aumentar o CCL seria inevitável.

Tabela 12 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Indústria 4: Calçados S/A - (Mil R\$) |              |                     |               |                         |
|---------------------------------------|--------------|---------------------|---------------|-------------------------|
| Indicadores                           | Valor        | Média               | Desvio Padrão | Coeficiente de Variação |
| PMRE                                  | 40           |                     |               |                         |
| PMRV                                  | 135          | 61                  | 66            | 108%                    |
| PMPF                                  | 8            |                     |               |                         |
| Ciclo Operacional                     | 175          |                     |               |                         |
| Ciclo Econômico                       | 40           | 127                 | 76            | 60%                     |
| Ciclo Financeiro                      | 167          |                     |               |                         |
| <b>Posição Relativa</b>               | <b>21,40</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice D.

Em relação aos prazos médios a empresa não demonstra resultados favoráveis. O PMRE é de 40 dias, seria um período bom para renovar estoques, contudo, demora 135 dias para receber suas vendas e apenas 8 dias para começar a pagar seus fornecedores, ou seja, nem recebeu suas vendas e já precisaria desembolsar do caixa para realizar o pagamento dos fornecedores. O que poderia ajudar a manter a situação financeira sólida é o ramo de atuação, ou seja, por também ser comércio de calçados poderia receber grande parte das suas vendas a vista o que facilitaria as entradas de caixa.

Quanto o ciclo operacional demora 175 dias e o financeiro 167, o que pode justificar sua posição relativa ser desfavorável. O dinheiro ficaria pouco tempo dentro da empresa para outros investimentos. Existe uma necessidade de renegociar os prazos com fornecedores, para assim, tornar o ciclo operacional menos oneroso.

#### 4.1.5 Empresa Gás S/A Comércio

A empresa Gás S/A Comércio é uma empresa de economia mista, com sede em Porto Alegre - RS. Fundada em 1993 tem como atividade principal a comercialização e distribuição de gás natural canalizado no Estado. Atualmente atende 41 municípios. A Tabela 13 demonstra seu balanço patrimonial:

Tabela 13 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Comércio 1: Gás S/A - (R\$) |                    |                         |                    |
|-----------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| Balanço Modelo Tradicional  |                    | Balanço Modelo Dinâmico |                    |
| <b>ATIVO TOTAL</b>          | <b>376.249.464</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>376.249.464</b> |
| Ativo Circulante            | 159.101.589        | Ativo Financeiro        | 75.162.188         |
| Ativo Não Circulante        | 217.147.875        | Ativo Operacional       | 83.939.400         |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>        | <b>376.249.464</b> | Ativo Permanente        | 217.147.875        |
| Passivo Circulante          | 156.849.486        | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>376.249.464</b> |
| Passivo Não Circulante      | 41.934.885         | Passivo Financeiro      | 36.453.856         |
| <b>Patrimônio Líquido</b>   | <b>177.465.093</b> | Passivo Operacional     | 120.395.629        |
|                             |                    | Passivo Permanente      | 219.399.978        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice E.

Na Tabela 14 é possível visualizar os indicadores CCL, NCG, ST calculados após reclassificação do balanço patrimonial para o modelo dinâmico:

Tabela 14 - Estrutura e Situação Financeira

| Comércio 1: Gás S/A - (R\$) |               |           |                  |                          |
|-----------------------------|---------------|-----------|------------------|--------------------------|
| Indicadores                 | Valor         | Média     | Desvio Padrão    | Coefficiente de Variação |
| CCL                         | 2.252.103     |           |                  |                          |
| NCG                         | -36.456.229   | 1.501.402 | 37.587.903       | 2504%                    |
| ST                          | 38.708.332    |           |                  |                          |
| <b>Situação Financeira</b>  | <b>Tipo I</b> |           | <b>Excelente</b> |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice E.

Analisando os dados encontrados percebe-se que a empresa em estudo possui excelente situação financeira, classificando-se como tipo I. Possui boa folga

financeira para honrar suas dívidas de curto prazo. Os passivos circulantes operacionais são maiores que os ativos circulantes operacionais tornando a NCG negativa. Empresas com essa classificação apresentariam uma sensibilidade maior caso houver uma queda brusca nas vendas, o ST pode mudar significativamente e tornar-se negativo. Necessário avaliar com sabedoria como aplicar essas sobras de recursos, devido ao fato da NCG negativa possibilitar investimentos em outros setores da empresa.

Tabela 15 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| <b>Comércio 1: Gás S/A - (R\$)</b> |              |                  |                      |                                 |
|------------------------------------|--------------|------------------|----------------------|---------------------------------|
| <b>Indicadores</b>                 | <b>Valor</b> | <b>Média</b>     | <b>Desvio Padrão</b> | <b>Coefficiente de Variação</b> |
| PMRE                               | 3            | 33               | 29                   | 87%                             |
| PMRV                               | 35           |                  |                      |                                 |
| PMPF                               | 61           |                  |                      |                                 |
| Ciclo Operacional                  | 38           | 6                | 30                   | 493%                            |
| Ciclo Econômico                    | 3            |                  |                      |                                 |
| Ciclo Financeiro                   | -23          |                  |                      |                                 |
| <b>Posição Relativa</b>            | <b>0,63</b>  | <b>Favorável</b> |                      |                                 |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice E.

Em relação aos prazos médios percebe-se uma excelente rotatividade. A renovação dos estoques acontece a cada 3 dias, o recebimento das vendas ocorre a cada 35 dias e o pagamento dos fornecedores acontece a cada 61 dias, o que torna a Posição Relativa de 0,63 bastante favorável.

O ciclo operacional, econômico e financeiro se completa com média de 6 dias. Essa situação explicaria a situação financeira excelente, pois compram a prazo, vendem a vista e giram rapidamente seu estoque tornando o ciclo financeiro bastante reduzido ou negativo.

#### 4.1.6 Empresa Digital S/A Comércio

A empresa Digital S/A Comércio é uma sociedade anônima de capital fechado, cuja atividade principal é a comercialização de equipamentos de informática, de telecomunicações, de monitoramento e comunicação de dados a distância. Com sede em Cachoeirinha - RS atua no mercado desde 1966.

Na Tabela 16, demonstra-se o balanço patrimonial da empresa Digital S/A:

Tabela 16 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Comércio 2: Digital S/A - (Mil R\$) |               |                         |               |
|-------------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| Balanço Modelo Tradicional          |               | Balanço Modelo Dinâmico |               |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                  | <b>47.879</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>47.879</b> |
| Ativo Circulante                    | 16.418        | Ativo Financeiro        | 22            |
| Ativo Não Circulante                | 31.461        | Ativo Operacional       | 16.396        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                | <b>47.879</b> | Ativo Permanente        | 31.461        |
| Passivo Circulante                  | 20.714        | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>47.879</b> |
| Passivo Não Circulante              | 22.899        | Passivo Financeiro      | 10.097        |
| <b>Patrimônio Líquido</b>           | <b>4.266</b>  | Passivo Operacional     | 10.617        |
|                                     |               | Passivo Permanente      | 27.165        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice F.

Após a reclassificação do balanço para o modelo proposto, demonstra-se na Tabela 17 o cálculo dos indicadores CCL, NCG e ST:

Tabela 17 - Estrutura e Situação Financeira

| Comércio 2: Digital S/A - (Mil R\$) |                |        |                |                          |
|-------------------------------------|----------------|--------|----------------|--------------------------|
| Indicadores                         | Valor          | Média  | Desvio Padrão  | Coefficiente de Variação |
| CCL                                 | -4.296         |        |                |                          |
| NCG                                 | 5.779          | -2.864 | 8.023          | -280%                    |
| ST                                  | -10.075        |        |                |                          |
| <b>Situação Financeira</b>          | <b>Tipo IV</b> |        | <b>Péssima</b> |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice F.

Os dados encontrados, ao ser comparado com o modelo de Fleuriet, demonstram que a situação financeira da empresa em questão é classificada como péssima (tipo IV). O CCL é insuficiente para cobrir a NCG e a busca por captação de recursos seria necessária a fim de diminuir o saldo negativo de ST. A partir disso, revela-se uma desigualdade entre as fontes e as aplicações de recursos. Percebe-se que o passivo não circulante é menor que o ativo não circulante, porém, juntos, possuem montante maior que o curto prazo, indicando que os mesmos estariam sendo mantidos com dívidas de curto prazo. Empresas com essa situação necessitam oferecer garantias no momento de aquisição de empréstimos, desconto de duplicatas ou negociações com fornecedores.

Tabela 18 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| <b>Comércio 2: Digital S/A - (Mil R\$)</b> |              |                     |                      |                                 |
|--|--------------|---------------------|----------------------|---------------------------------|
| <b>Indicadores</b>                         | <b>Valor</b> | <b>Média</b>        | <b>Desvio Padrão</b> | <b>Coefficiente de Variação</b> |
| PMRE                                       | 127          | 74                  | 47                   | 64%                             |
| PMRV                                       | 35           |                     |                      |                                 |
| PMPF                                       | 62           |                     |                      |                                 |
| Ciclo Operacional                          | 161          | 129                 | 31                   | 24%                             |
| Ciclo Econômico                            | 127          |                     |                      |                                 |
| Ciclo Financeiro                           | 99           |                     |                      |                                 |
| <b>Posição Relativa</b>                    | <b>2,59</b>  | <b>Desfavorável</b> |                      |                                 |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice F.

Verificando os prazos médios, os resultados não se apresentam favoráveis. A posição relativa de 2,59 poderia confirmar essa situação. O PMRE seria superior ao ideal 127 dias, porém o PMRV de 35 dias e o PMPF de 62 dias estariam adequados, contudo o ciclo econômico acima do ideal torna-se oneroso para a empresa prejudicando as entradas de recursos e o aumento do CCL. Diante disso, a procura por outras fontes de recursos seria essencial, a fim de suprir o estoque das mercadorias que possuem pouco giro.

#### 4.1.7 Empresa Refinaria S/A Comércio

A empresa Refinaria S/A Comércio é uma sociedade anônima com sede em Rio Grande – RS. Tem como atividade principal a comercialização de derivados do petróleo entre eles: gasolina, óleo diesel, óleo combustível, GLP. A empresa foi fundada em 1937.

Na Tabela 19 apresenta-se o balanço patrimonial reclassificado para o modelo dinâmico:

Tabela 19 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Comércio 3: Refinaria S/A - (Mil R\$) |                |                         |                |
|---------------------------------------|----------------|-------------------------|----------------|
| Balanço Modelo Tradicional            |                | Balanço Modelo Dinâmico |                |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                    | <b>577.023</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>577.023</b> |
| Ativo Circulante                      | 370.058        | Ativo Financeiro        | 92.424         |
| Ativo Não Circulante                  | 206.965        | Ativo Operacional       | 277.634        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                  | <b>577.023</b> | Ativo Permanente        | 206.965        |
| Passivo Circulante                    | 385.572        | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>577.023</b> |
| Passivo Não Circulante                | 91.779         | Passivo Financeiro      | 107.176        |
| <b>Patrimônio Líquido</b>             | <b>99.672</b>  | Passivo Operacional     | 278.396        |
|                                       |                | Passivo Permanente      | 191.451        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice G.

Contudo, na Tabela 20 apresenta-se a situação financeira da Refinaria S/A, definida através do cálculo dos índices CCL, NCG e ST:

Tabela 20 - Estrutura e Situação Financeira

| Comércio 3: Refinaria S/A - (Mil R\$) |               |                   |               |                          |
|---------------------------------------|---------------|-------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                           | Valor         | Média             | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| CCL                                   | -15.514       |                   |               |                          |
| NCG                                   | -762          | -10.343           | 8.306         | -80%                     |
| ST                                    | -14.752       |                   |               |                          |
| <b>Situação Financeira</b>            | <b>Tipo V</b> | <b>Muito Ruim</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice G.

Após a reclassificação do balanço e dos resultados obtidos, percebe-se que a empresa em questão classifica sua situação financeira como muito ruim (tipo V), conforme modelo Fleuriet. Essa classificação traz seus saldos todos negativos CCL, NCG e ST. O ramo de atividade da empresa é algo que poderia ter afetado sua estrutura financeira nos últimos anos. A dificuldade em obter crédito também poderia ter influenciado devido ao fato de dificultar a aquisição de empréstimos ou antecipação de recebíveis, o que impactaria diretamente no CCL e no ST. Empresas com essa classificação podem apresentar maior risco, uma vez que as dívidas de curto prazo são superiores aos ativos disponíveis.

Tabela 21 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Comércio 3: Refinaria S/A - (Mil R\$) |             |                     |               |                          |
|---------------------------------------|-------------|---------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                           | Valor       | Média               | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| PMRE                                  | 31          | 27                  | 12            | 45%                      |
| PMRV                                  | 14          |                     |               |                          |
| PMPF                                  | 38          |                     |               |                          |
| Ciclo Operacional                     | 45          | 27                  | 19            | 69%                      |
| Ciclo Econômico                       | 31          |                     |               |                          |
| Ciclo Financeiro                      | 7           |                     |               |                          |
| <b>Posição Relativa</b>               | <b>1,18</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice G.

Quanto aos prazos médios à empresa recebe suas vendas em 14 dias, renova seu estoque em 31 dias e paga seus fornecedores em 38 dias, garantindo as entradas de caixa para financiar outras atividades dentro da empresa antes de desembolsar o pagamento dos fornecedores. Contudo sua posição relativa ainda é considerada desfavorável 1,18. Possui em média 27 dias para encerrar seu ciclo operacional, econômico e financeiro.

#### 4.1.8 Empresa Solução S/A Prestação de Serviços

A empresa Solução S/A Prestação de Serviços é uma sociedade anônima de capital fechado que tem como objeto social a prestação de serviços de assessoria, consultoria, suporte técnico e desenvolvimento de programas na área da informática. Fundada em 2007, possui sede em Porto Alegre – RS.

Tabela 22 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| Prestação de Serviços 1: Soluções S/A - (Mil R\$) |              |                         |              |
|---|--------------|-------------------------|--------------|
| Balanço Modelo Tradicional                        |              | Balanço Modelo Dinâmico |              |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                                | <b>5.497</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>      | <b>5.497</b> |
| Ativo Circulante                                  | 2.826        | Ativo Financeiro        | 957          |
| Ativo Não Circulante                              | 2.671        | Ativo Operacional       | 1.869        |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                              | <b>5.497</b> | Ativo Permanente        | 2.671        |
| Passivo Circulante                                | 2.971        | <b>PASSIVO TOTAL</b>    | <b>5.497</b> |
| Passivo Não Circulante                            | 537          | Passivo Financeiro      | 277          |
| <b>Patrimônio Líquido</b>                         | <b>1.989</b> | Passivo Operacional     | 2.694        |
|   |              | Passivo Permanente      | 2.526        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice H.

Para realizar os cálculos da situação financeira é necessário reclassificar as contas do balanço patrimonial para o modelo dinâmico, porém para calcular os prazos médios, principalmente o PMRE é necessário os dados para estoque inicial. Como empresas de prestação de serviços não possuem essa informação não foi possível calcular tal indicador.

Tabela 23 - Estrutura e Situação Financeira

| Prestação de Serviços 1: Soluções S/A - (Mil R\$) |                |                   |               |                          |
|---|----------------|-------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                                       | Valor          | Média             | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| CCL   | -145           | -97               | 754           | -780%                    |
| NCG   | -825           |                   |               |                          |
| ST  | 680            |                   |               |                          |
| <b>Situação Financeira</b>                        | <b>Tipo VI</b> | <b>Alto Risco</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice H.

A situação financeira encontrada, através dos dados contidos na Tabela 23, é de alto risco, classificando-se como tipo VI. Essa situação ocorre devido ao fato de possuir CCL e NCG negativas e ST positiva, sendo que a NCG é muito menor que CCL. Pode existir um alto risco de insolvência, uma vez que há desvio de recursos do ativo circulante para o ativo não circulante. Uma queda no volume de vendas diminuiria o excedente no passivo circulante operacional invertendo o sinal da NCG e do ST o que poderia agravar ainda mais a situação financeira, pois não possui CCL suficiente para cobrir essas mudanças. Essa situação pode sinalizar uma gestão inadequada das operações que não poderia ser mantida por muito tempo. Não seria saudável para uma empresa que os recursos de curto prazo cubram financiamentos de longo prazo.

Tabela 24 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| Prestação de Serviços 1: Soluções S/A - (Mil R\$) |             |                     |               |                          |
|---|-------------|---------------------|---------------|--------------------------|
| Indicadores                                       | Valor       | Média               | Desvio Padrão | Coefficiente de Variação |
| PMRE  | 0           | 22                  | 20            | 90%                      |
| PMRV  | 39          |                     |               |                          |
| PMPF  | 28          |                     |               |                          |
| Ciclo Operacional                                 | 39          | 17                  | 20            | 122%                     |
| Ciclo Econômico                                   | 0           |                     |               |                          |
| Ciclo Financeiro                                  | 11          |                     |               |                          |
| <b>Posição Relativa</b>                           | <b>1,37</b> | <b>Desfavorável</b> |               |                          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice H.

Quanto aos prazos médios e o ciclo operacional, a empresa demonstra desembolsar o valor dos fornecedores antes de receber suas vendas. O PMRV é de 39 dias enquanto o PMPF é de 28 dias. Sua posição relativa de 1,37 seria considerada desfavorável, justamente pelo fato de não possuir o PMRE o que aumentaria esse índice. O ciclo operacional de 39 dias e o financeiro de 11 justificaria sua situação de alto risco, uma vez que o dinheiro nem entra no caixa já seria utilizado para pagamento de contas e dívidas de curto prazo.

#### 4.1.9 Empresa Fronteira S/A Prestação de Serviço

A empresa Fronteira S/A Prestação de Serviço é uma sociedade de capital fechado, que tem como atividade principal a prestação de serviços de operação portuária e carga geral provenientes de importação destinadas à exportação. Atua no mercado a mais de 30 anos no município de Rio Grande - RS. Na Tabela 25 apresenta-se o balanço patrimonial da empresa Fronteira S/A:

Tabela 25 - Balanço Patrimonial Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico

| <b>Prestação de Serviços 2: Fronteira S/A - (Mil R\$)</b> |               |                                |               |
|---|---------------|--------------------------------|---------------|
| <b>Balanço Modelo Tradicional</b>                         |               | <b>Balanço Modelo Dinâmico</b> |               |
| <b>ATIVO TOTAL</b>  | <b>71.729</b> | <b>ATIVO TOTAL</b>             | <b>71.729</b> |
| Ativo Circulante  | 29.408        | Ativo Financeiro               | 23.605        |
| Ativo Não Circulante                                      | 42.321        | Ativo Operacional              | 5.803         |
| <b>PASSIVO TOTAL</b>                                      | <b>71.729</b> | Ativo Permanente               | 42.321        |
| Passivo Circulante  | 11.821        | <b>PASSIVO TOTAL</b>           | <b>71.729</b> |
| Passivo Não Circulante                                    | 17.114        | Passivo Financeiro             | 7.697         |
| <b>Patrimonio Líquido</b>                                 | <b>42.794</b> | Passivo Operacional            | 4.124         |
|   |               | Passivo Permanente             | 59.908        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice I.

Na Tabela 26, estão dispostos os resultados encontrados através dos indicadores para definição da situação financeira:

Tabela 26 - Estrutura e Situação Financeira

| <b>Prestação de Serviços 2: Fronteira S/A - (Mil R\$)</b> |                |               |                      |                                 |
|---|----------------|---------------|----------------------|---------------------------------|
| <b>Indicadores</b>  | <b>Valor</b>   | <b>Média</b>  | <b>Desvio Padrão</b> | <b>Coefficiente de Variação</b> |
| CCL   | 17.587         | 11.725        | 8.740                | 75%                             |
| NCG   | 1.679          |               |                      |                                 |
| ST  | 15.908         |               |                      |                                 |
| <b>Situação Financeira</b>                                | <b>Tipo II</b> | <b>Sólida</b> |                      |                                 |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice I.

Através dos dados encontrados percebe-se, através da aplicação do método dinâmico, que a empresa classifica-se como sólida (tipo II). Possui todos os saldos positivos, garantindo uma boa folga financeira. Os recursos permanentes aplicados no CCL suprem à insuficiência do passivo circulante operacional e permitem que o ST se mantenha positivo. Enquanto manter determinado nível de operações a situação financeira se manterá sólida.

Tabela 27 - Ciclo Operacional, Econômico, Financeiro e Posição Relativa

| <b>Prestação de Serviços 2: Fronteira S/A - (Mil R\$)</b> |              |              |                      |                                 |
|---|--------------|--------------|----------------------|---------------------------------|
| <b>Indicadores</b>  | <b>Valor</b> | <b>Média</b> | <b>Desvio Padrão</b> | <b>Coefficiente de Variação</b> |
| PMRE  | 0            |              |                      |                                 |
| PMRV  | 36           | 19           | 18                   | 93%                             |
| PMPF  | 22           |              |                      |                                 |
| Ciclo Operacional   | 36           |              |                      |                                 |
| Ciclo Econômico   | 0            | 16           | 18                   | 111%                            |
| Ciclo Financeiro  | 13           |              |                      |                                 |
| <b>Posição Relativa</b>                                   | <b>1,58</b>  |              |                      | <b>Desfavorável</b>             |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme Apêndice I.

Os prazos médios e ciclos operacionais poderiam ser considerados desfavoráveis. O recebimento das vendas ocorre após o pagamento dos fornecedores o que poderia prejudicar o andamento das operações. Apesar disso, o ciclo operacional, econômico financeiro se encerra em média com 16 dias. Mesmo assim, sua posição relativa consta como desfavorável o que poderia se agravar caso tivesse o cálculo do PMRE. De qualquer forma, o saldo positivo do CCL e ST suprem qualquer deficiência no ciclo operacional, o que garantiria para a empresa estabilidade financeira enquanto mantiver o nível de operações.

#### **4.1.10 Considerações Gerais da Análise de Balanços**

Ao fim da análise dos balanços patrimoniais das empresas em questão é possível verificar uma situação financeira condizente com seu posicionamento relativo. O Quadro 17 demonstra um resumo dos dados encontrados:

Quadro 17 - Resumo da Situação Financeira e Posicionamento Relativo

| Segmento              | Nome da empresa | Tipo | Situação financeira | Valor  | %      | Posição Relativa         |
|-----------------------|-----------------|------|---------------------|--------|--------|--------------------------|
| Indústria             | Móveis S/A      | IV   | Péssima             | 2,96   | 0,54%  | Desfavorável Moderada    |
|                       | Tecidos S/A     | III  | Insatisfatória      | 518,16 | 93,78% | Desfavorável Muito forte |
|                       | Esmaltados Ltda | III  | Insatisfatória      | 2,64   | 0,48%  | Desfavorável Moderada    |
|                       | Calçados S/A    | II   | Sólida              | 21,40  | 3,87%  | Desfavorável Forte       |
| Comércio              | Gás S/A         | I    | Excelente           | 0,63   | 0,11%  | Favorável Perfeita       |
|                       | Digital S/A     | IV   | Péssima             | 2,59   | 0,47%  | Desfavorável Moderada    |
|                       | Refinaria S/A   | V    | Muito ruim          | 1,18   | 0,21%  | Desfavorável Fraca       |
| Prestação de Serviços | Soluções S/A    | VI   | Alto risco          | 1,37   | 0,25%  | Desfavorável Fraca       |
|                       | Fronteira S/A   | II   | Sólida              | 1,58   | 0,29%  | Desfavorável Fraca       |

Fonte: Elaborado pela autora com base na análise de balanço.

Sendo que tomou-se por base o Quadro 18 para classificar o posicionamento relativo em: perfeita, fraca, moderada, forte e muito forte. Dessa forma, não desclassificaria de imediato as empresas que possuem posição relativa bem próxima do ideal, ou seja, menor ou igual a 1:

Quadro 18 – Classificação da Posição Relativa

| Índice (%)   | Classificação |
|--------------|---------------|
| 0 - 0,1      | Perfeita      |
| 0,2 - 0,3    | Fraca         |
| 0,4 - 1      | Moderada      |
| 1,0 - 5,0    | Forte         |
| acima de 5,0 | Muito forte   |

Fonte: Elaborado pela autora.

Através dos dados expostos, percebe-se que a maioria das empresas analisadas possui posição relativa desfavorável independente da sua situação financeira, ou seja, realizam o pagamento do fornecedor antes do recebimento das vendas o que as torna vulnerável perante o mercado devido ao fato de necessitarem um capital de giro maior para manter as operações, nesse período, até o recebimento das vendas.

Contudo, a empresa Gás S/A possui uma excelente situação financeira e uma posição relativa favorável, ou seja, há uma boa administração financeira a qual possui controle adequado quanto ao tempo de renovação dos estoques, bem como o pagamento dos fornecedores e o recebimento das vendas, indicando que o pagamento das contas ocorre após as entradas no caixa. Empresas com essa situação dificilmente necessitaram captar empréstimos ou mesmo, descontar

duplicatas.

Ainda assim, empresas como Refinaria S/A e Soluções S/A as quais possuem situação financeira muito ruim e alto risco, respectivamente, possuem um valor de posição relativa desfavorável, porém fraca, devido ao fato de estar muito próximo do ideal, se comparado com as outras empresas. Ao verificar os cálculos a empresa Refinaria S/A identifica-se que possui adequado controle de recebimento de vendas e de pagamento de contas, contudo o prazo para renovação dos estoques é elevado o que prejudica a sua posição relativa tornando-a desfavorável. Quanto à empresa Soluções S/A por ser uma empresa de prestação de serviços não é possível calcular o prazo de renovação dos estoques o que pode ser o fator determinante para seu índice de posicionamento relativo não ter sido tão elevado.

Empresas industriais justificariam a posição relativa desfavorável, uma vez que possuem muito estoque e pouca rotatividade. Das empresas industriais analisadas, três desembolsam o pagamento das contas antes do recebimento das vendas, além disso, possuem um prazo elevado para a rotação dos estoques. Contudo, a empresa Esmaltados Ltda. realiza o pagamento dos fornecedores após o recebimento dos clientes, porém o tempo para a rotação de estoque eleva sua posição relativa tornando-a desfavorável moderada.

Empresas comerciais têm maior facilidade em melhorar o índice de posicionamento relativo, uma vez que gira mais rápido seus estoques. Dessa forma, as situações financeiras péssima e muito ruim levam em consideração o valor de a NCG ser maior que o CCL, ou seja, possuem maior necessidade de captação de recursos a fim de suprir o CCL adequado para manter as operações da empresa.

Porém, empresas de prestação de serviços devido ao fato de não possuírem estoques, tem a possibilidade de melhorar a posição relativa, contudo não é o caso das empresas em análise. Realizam o pagamento dos fornecedores antes do recebimento dos clientes, ou seja, necessitam da busca por capital de giro, a fim de financiar esse período em que ficam sem recursos em caixa até a entrada das duplicatas a receber. Contudo suas posições relativas seriam consideradas fracas, devido ao fato de não estarem muito longe do posicionamento ideal.

Por fim, percebe-se a importância desses indicadores juntamente com a análise da estrutura financeira para a tomada de decisões dentro de uma empresa. Nem sempre trazer o posicionamento relativo para uma situação favorável, é tarefa fácil. No entanto a busca para uma melhora desse índice deve ser constante, a fim

de melhorar o gerenciamento e a operacionalização dentro de uma empresa.

## 4.2 ANÁLISE DO QUESTIONÁRIO

### 4.2.1 Elaboração do Questionário

Para realização da pesquisa foi realizado um questionário com perguntas que fossem adequadas sobre a atividade de *factoring*, a fim, de descobrir o quão relevante é para as pequenas e médias empresas e como ela influencia na captação de recursos financeiros necessários para dar andamento na operação das empresas. O questionário tinha por objetivo alcançar pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul. Composto por 17 questões, sendo uma complementar a qual os respondentes poderiam revelar alguma situação vivenciada com empresas de *factoring*, tinha como objetivo explicar o tema e atingir os objetivos geral e específicos proposto no trabalho.

Para melhor entendimento, o questionário foi desenvolvido a partir de quatro grupos de perguntas. O primeiro estava relacionado ao perfil da empresa como o segmento, cidade de atuação, natureza jurídica, faturamento e tempo de mercado. O segundo grupo identificou o conhecimento dos respondentes quanto à atividade de *factoring*, ou seja, situação financeira do respondente, quanto à captação de recursos, se conhece ou não essa atividade, se estava utilizando a mesma no momento, além de detectar por quais meios passaram a conhecer a atividade de *factoring*. O terceiro bloco visou, empresas que possuíam contato direto com empresas de *factoring* e qual seu nível de interação com as mesmas, através do conhecimento dos motivos que os levam a antecipar recebíveis, se acha viável tais negociações, como ficou o desempenho financeiro após o contato com essa atividade e por fim como avalia essa modalidade perante as outras existentes no mercado. O quarto bloco abrangeu a pergunta complementar, sendo que o respondente poderia descrever com maior clareza sua opinião sobre a atividade de *factoring*, além de apresentar alguma situação vivenciada com a mesma.

#### **4.2.2 Seleção da Amostra e Apresentação do Questionário**

A amostra contemplada pelo questionário levou em consideração as pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul, a fim de alcançar o maior número de respondentes. O questionário foi desenvolvido no Google *Forms*, ferramenta do Google Docs, a qual é possível uma divulgação em maior escala por utilizar método de divulgação e recolhimento das respostas de forma on-line.

O questionário continha algumas perguntas, as quais a resposta era obrigatória, bem como, em outras permitia o respondente definir o que mais pertencia a sua realidade. Além disso, havia várias apresentações das perguntas e modos de respostas, como por exemplo, múltipla escolha, caixa de seleção onde permitia mais de uma resposta, perguntas que necessitavam respostas curtas e uma pergunta que podia ser desenvolvida com resposta longa.

A aplicação do questionário ocorreu, principalmente, por meio eletrônico, ou seja, e-mail. Além disso, houve divulgação do link nas mídias sócias como no Facebook e Whatssap. A captação dos e-mails para envio do link foi selecionada de empresas conhecidas, escritório de contabilidade e site do SIMCS. O período de divulgação do mesmo se deu entre 28 de Março de 2019 a 30 de Abril de 2019. A população, aproximada, contemplada pelo contato via e-mail, foi de 280 pequenas e médias empresas. Dessa população, obteve-se uma amostra de 47 respondentes, totalizando 17% da população pesquisada.

Os dados coletados foram tabulados diretamente na planilha disponível no Google Docs e posteriormente distribuída em tabelas, as quais foram analisadas em separado, conforme a pergunta disponibilizada.

#### **4.2.3 Análise dos Resultados**

Inicialmente, o questionário buscava identificar o perfil da empresa, a qual estava respondendo a pesquisa. Nesse sentido, as primeiras cinco perguntas definiam o segmento da empresa, cidade de atuação, natureza jurídica, faturamento do último ano e tempo no mercado. A Tabela 28 traz os resultados relacionados ao segmento das empresas:

Tabela 28 - Segmento da Empresa

| <b>Categoria</b>                 | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|----------------------------------|-------------------|-------------|
| Indústria                        | 21                | 45%         |
| Comércio                         | 13                | 28%         |
| Prestação de Serviços            | 9                 | 19%         |
| Comércio e Prestação de Serviços | 2                 | 4%          |
| Educação                         | 2                 | 4%          |
| <b>Total</b>                     | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Observa-se que a maioria das empresas respondentes é do segmento indústria, representando 45% do total da amostra. Seguido do Comércio com 28%, totalizando 13 respostas, logo após prestação de serviços com uma frequência de 9 respondentes, o que representa 19% da amostra total. Além disso, houve dois respondentes que possui empresa voltada para dois segmentos: comércio e prestação de serviços, totalizando 4% da amostra. E por fim, duas empresas voltadas para o segmento de educação totalizando 4% do total da amostra.

A Tabela 29 busca descobrir a cidade de atuação das empresas respondentes, a fim de atingir os objetivos específicos do trabalho, sendo que o questionário abrangeu pequenas e médias empresas do Rio Grande do Sul:

Tabela 29 – Cidade de Atuação

| <b>Sequência</b> | <b>Categoria</b>     | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|------------------|----------------------|-------------------|-------------|
| 1                | Caxias do Sul        | 36                | 77%         |
| 2                | Farroupilha          | 2                 | 4%          |
| 3                | Bento Gonçalves      | 1                 | 2%          |
| 4                | Feliz                | 1                 | 2%          |
| 5                | Flores da Cunha      | 1                 | 2%          |
| 6                | Gramado              | 1                 | 2%          |
| 7                | Nova Prata           | 1                 | 2%          |
| 8                | São Marcos           | 1                 | 2%          |
| 9                | São Sebastião do Cai | 1                 | 2%          |
| 10               | Vacaria              | 1                 | 2%          |
| 11               | Veranópolis          | 1                 | 2%          |
|                  | <b>Total</b>         | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

A partir dos dados apresentados, percebemos que a pesquisa atingiu 11

idades diferentes. A maioria dos respondentes atua em Caxias do Sul representando 77% da amostra com uma frequência de 36 respostas. O questionário conseguiu abranger outras regiões recebendo respostas de Farroupilha totalizando 4% com 2 respondentes e cidades como Bento Gonçalves, Feliz, Flores da Cunha, Gramado, Nova Prata, São Marcos, São Sebastião do Caí, Vacaria e Veranópolis totalizaram 1 respondente em cada, representando 2% para cada cidade. Dessa forma, percebe-se que o questionário abrangeu algumas cidades do Rio Grande do Sul, atingindo parcialmente o objetivo proposto.

Na Tabela 30, identifica-se a natureza jurídica dos respondentes, a fim de verificar se são pequenas e médias empresas e assim dar andamento as análises:

Tabela 30 – Natureza Jurídica

| <b>Categoria</b>  | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---|-------------------|-------------|
| Sociedade Empresaria Limitada - Ltda                        | 21                | 45%         |
| Microempresa - ME   | 7                 | 15%         |
| Empresário Individual de Responsabilidade Limitada - Eireli | 6                 | 13%         |
| Empresa de Pequeno Porte - EPP                              | 4                 | 9%          |
| Microempreendedor Individual - MEI                          | 3                 | 6%          |
| Empresário Individual - EI                                  | 2                 | 4%          |
| Sociedade Anônima   | 2                 | 4%          |
| Comunitárias  | 2                 | 4%          |
| <b>Total</b>  | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

De acordo com os dados apresentados, a maioria dos respondentes classifica-se como sendo Sociedade Empresaria Limitada - Ltda. representando 21 respostas sendo 45% da amostra total. Seguido por Microempresa – ME com uma frequência de 7 respondentes 15% da amostra. Logo após há 6 respondentes classificando-se como EIRELI totalizando 13% da amostra. Empresa de Pequeno Porte – EPP totaliza 6% da amostra com 4 respondentes. Microempreendedor Individual – MEI totaliza 6% da amostra com 3 empresas. E para finalizar Empresário individual, Sociedade Anônima e empresas Comunitárias totalizam 4% da amostra com 2 respondentes.

Como explicado no desenvolvimento deste trabalho, para uma empresa ser classificada em micro, pequena ou média empresa existem algumas particularidades que precisam ser analisadas. A Tabela 31 demonstra o faturamento do último ano dos respondentes, sendo que esse é um dos critérios que deve ser levado em

consideração.

Tabela 31 – Faturamento

| <b>Categoria</b>                     | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|--------------------------------------|-------------------|-------------|
| De R\$ 40.000,00 a R\$ 300.000,00    | 12                | 26%         |
| De R\$ 300.001,00 a R\$ 650.000,00   | 15                | 32%         |
| De R\$ 650.001,00 a R\$ 800.000,00   | 5                 | 11%         |
| De R\$ 800.000,00 a R\$ 1.000.000,00 | 6                 | 13%         |
| Acima de R\$ 1.000.000,00            | 9                 | 19%         |
| <b>Total</b>                         | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

A maioria dos respondentes possui faturamento anual até R\$ 650.000,00, ou seja, 32% da amostra. Empresas com faturamento até R\$ 300.000,00 totalizam 26% revelando 12 empresas. A princípio, do total da amostra, 38 empresas garantem-se como sendo classificadas em micro, pequena e média levando em consideração o faturamento das mesmas, totalizando 81% do total de empresas que responderam o questionário. Quanto as restantes, que totalizam 9 empresas, sendo 19% possuem um faturamento que pode ser superior ao permitido para essa classificação, dentro desse grupo existe duas empresas de Sociedade Anônima que já se incluem como grande porte.

A Tabela 32, demonstra o tempo de atuação no mercado dos respondentes. Essa informação será importante no momento da explanação sobre a captação de capital de giro, a fim de saber se o tempo no mercado influência ou não na busca por recursos financeiros:

Tabela 32 – Tempo no Mercado

| <b>Categoria</b> | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|------------------|-------------------|-------------|
| Até 1 ano        | 0                 | 0%          |
| De 1 a 2 anos    | 3                 | 6%          |
| De 2 a 5 anos    | 8                 | 17%         |
| De 5 a 10 anos   | 3                 | 6%          |
| Acima de 10 anos | 33                | 70%         |
| <b>Total</b>     | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

De acordo com os dados apresentados, percebe-se que a maioria das empresas já possui um bom tempo de atuação no mercado. Do total da amostra 70%, ou seja, 33 empresas atuam acima de 10 anos no mercado, quanto que 8 respondentes atuam de 2 a 5 anos, ou seja, demonstra que são empresas experientes e que possivelmente possuem um controle maior das operações financeiras e operacionais.

A partir desse instante até a pergunta de número 10, o questionário busca o entendimento sobre como os respondentes sentem a situação financeira da sua empresa, além de descobrir o conhecimento que as mesmas possuem sobre a atividade de *factoring*. Na Tabela 33, expõe-se a opinião do respondente sobre a situação financeira, a qual se encontra a empresa nesse momento:

Tabela 33 – Situação Financeira

| <b>Categoria</b>                                | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---|-------------------|-------------|
| Situação Boa                                    | 18                | 38%         |
| Necessita continuamente de capital de giro      | 17                | 36%         |
| Necessita planejamento                          | 5                 | 11%         |
| Situação Excelente                              | 4                 | 9%          |
| Ruim, devido aos altos índices de inadimplência | 3                 | 6%          |
| Muito ruim                                      | 0                 | 0%          |
| <b>Total</b>                                    | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

A maioria dos questionados assinalaram que a situação financeira da empresa é boa, isto é, 38% da amostra totalizando uma frequência de 18 respostas, contudo praticamente uma mesma quantidade de resposta demonstra que necessita continuamente de capital de giro, ou seja, 36% dos respondentes. Sendo que apenas 4 respondentes, ou seja, 9% da amostra possuem situação financeira excelente. Pode ficar evidenciado nessa pergunta que, por mais que a empresa esteja há bastante tempo no mercado, à necessidade de capital de giro pode ser um dos fatores que influênciam a direção das empresas.

A Tabela 34 demonstra como as empresas buscam suprir essa necessidade de capital de giro. Definindo quais as fontes de recursos financeiros mais utilizados pelos respondentes.

Tabela 34 – Captação de Recursos

| <b>Categoria</b>                     | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|--------------------------------------|-------------------|-------------|
| Antecipação e desconto de recebíveis | 19                | 32%         |
| Bancos                               | 14                | 24%         |
| Empréstimos de curto prazo           | 6                 | 10%         |
| Financiamento de longo prazo         | 6                 | 10%         |
| Não utiliza                          | 14                | 24%         |
| <b>Total</b>                         | <b>59</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Obs.: A alternativa aceitava mais de uma resposta.

Evidenciou-se, pelos dados encontrados, que a maioria dos respondentes, 32% da amostra utiliza a antecipação e desconto de recebíveis como forma de captação de recursos. Além disso, 24% dos respondentes ou utiliza bancos como forma de captação de recursos ou não utiliza nenhuma forma no momento. Mesmo número de respondente utiliza empréstimos de curto prazo ou financiamento de longo prazo, totalizando uma frequência de 6 respostas cada. O financiamento de longo prazo leva em consideração a aquisição de imobilizado.

Tabela 35 – Conhece ou Não Conhece *Factoring*

| <b>Categoria</b> | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|------------------|-------------------|-------------|
| Sim              | 44                | 94%         |
| Não              | 3                 | 6%          |
| <b>Total</b>     | <b>47</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

A partir dos dados encontrados até o momento, percebe-se que as empresas possuem um elevado tempo no mercado, porém grande parte, apesar de possuir situação financeira boa, também necessita continuamente de capital de giro. O *factoring* tem a intenção de auxiliar justamente nessa parte de captação de recursos para o giro. Pelos dados demonstrados na Tabela 35, a grande maioria das empresas conhece a atividade praticada por empresas de *factoring*, ou seja, do total da amostra 94% representando uma frequência de 44 respostas assinalam que conhecem *factoring*.

Tabela 36 – Meios de Comunicação

| <b>Categoria</b>                                    | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---|-------------------|-------------|
| Indicação de outras empresas                        | 21                | 39%         |
| Indicação de amigos e parentes                      | 15                | 28%         |
| Escritório de contabilidade                         | 7                 | 13%         |
| Entidades representativas (sindicatos, associações) | 5                 | 9%          |
| Internet  | 4                 | 7%          |
| Jornais   | 2                 | 4%          |
| <b>Total</b>  | <b>54</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Obs.: A alternativa aceitava mais de uma resposta.

A partir da resposta anterior, fica a curiosidade de como e por qual meio os respondentes ficaram conhecendo os serviços prestados por *factoring*. Dessa forma, 39%, ou seja, 21 do total de respondentes conheceram *factoring* através de indicação de outras empresas. Além de 28% conhecerem através de indicação de amigos e parentes. Escritórios de contabilidade participaram na divulgação do *factoring* para 13% do total da amostra, uma frequência de 7 respostas. Além dessas, as empresas conheceram a atividade de *factoring* através de entidades representativas, internet e jornais totalizando 9%, 7% e 4% respectivamente.

Tabela 37 – Utiliza os Serviços de *Factoring* Atualmente

| <b>Categoria</b> | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|------------------|-------------------|-------------|
| Sim              | 19                | 43%         |
| Não              | 25                | 57%         |
| <b>Total</b>     | <b>44</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Na Tabela 37 demonstra-se que do total dos respondentes mais da metade, atualmente, não está utilizando os serviços de antecipação de recebíveis com empresas de *factoring*, ou seja, 57% representando uma frequência de 25 respostas. Contudo, 43% da amostra estão utilizando os serviços de *factoring* atualmente o que demonstra uma boa participação desse serviço juntos a empresas auxiliando na captação de recursos e nas entradas de caixa.

A partir da Tabela 38 os respondentes passam a demonstrar com maior clareza, suas opiniões e concepções quanto aos motivos para antecipar recebíveis, a frequência que utilizam tais negociações, se acreditam ser uma alternativa viável, expor como ficou o desempenho financeiro operacional após utilizar *factoring*, as

instituições que utiliza para obter capital de giro e como avaliam o *factoring* perante as outras opções.

Tabela 38 – Motivos para Antecipar Recebíveis

| Categoria   | Frequência | %           |
|---|------------|-------------|
| Facilidade de acesso ao crédito                                     | 14         | 21%         |
| Facilidade no atendimento   | 7          | 10%         |
| Dificuldade em obter capital de giro                                | 6          | 9%          |
| Possui restrições no SPC  | 6          | 9%          |
| Exigências mínimas de garantias                                     | 5          | 7%          |
| Melhores taxas perante aos bancos e outras instituições financeiras | 3          | 4%          |
| Não tem outra opção que atenda as necessidades de capital de giro   | 2          | 3%          |
| Por estar devidamente filiada aos órgãos representativos            | 2          | 3%          |
| Não utilizo   | 22         | 33%         |
| <b>Total</b>  | <b>67</b>  | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Obs.: A alternativa aceitava mais de uma resposta.

O principal motivo pelo qual leva as empresas a utilizarem *factoring* para antecipar recebíveis é a facilidade de acesso ao crédito, sendo que 21% dos respondentes acreditam nessa facilidade. Realmente, acredita-se que, a utilização do *factoring* ao invés dos bancos proporciona uma facilidade um pouco maior, devido o fato de não necessitar o uso de garantias e os recursos serem liberados de forma mais rápida. A facilidade no atendimento foi escolhida por 10% dos respondentes, ou seja, representa uma frequência de 7 empresas. O *factoring* possui um atendimento diferenciado perante seus clientes, o que garante uma atenção especial, devido ao fato de não concentrarem grandes números de clientes para assim facilitar as negociações.

A dificuldade em obter capital de giro também é um dos fatores que influencia 6 respondentes, ou seja, 9% da amostra a antecipar recebíveis com empresas de *factoring*. Possuir restrições no SPC também é algo que dificulta a obtenção de capital de giro e essa opção foi citada por 6 empresas sendo relevante para 9% da amostra, sendo que o *factoring* facilita nesses momentos em que a empresa se encontra com restrições. Exigências mínimas de garantias é uma opção relevante para 7% da amostra.

Também foi citado por 4% dos respondentes que o *factoring* possui melhores taxas perante as outras opções disponíveis, além disso, 3% dos respondentes acredita que o *factoring* se encaixa como uma boa opção para

antecipar recebíveis por estar devidamente filiada aos órgãos representativos, como por exemplo, SINFAC e ANFAC.

A opção não utilizo, com 22 respondentes representando 33% da amostra, refere-se a aquelas empresas que conhecem *factoring*, sabem como funciona, porém não utiliza dentro da sua empresa, prefere utilizar outras opções ou possui políticas que não permitem esse tipo de operação.

Tabela 39 – Frequência que Utiliza Serviços de *Factoring*

| <b>Categoria</b>               | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|--------------------------------|-------------------|-------------|
| De vez em quando               | 10                | 23%         |
| Uma vez na semana              | 6                 | 14%         |
| Duas a três vezes na semana    | 4                 | 9%          |
| Mais de quatro vezes na semana | 2                 | 5%          |
| Não utilizo                    | 22                | 50%         |
| <b>Total</b>                   | <b>44</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Como demonstrado na Tabela 39, os respondentes utilizam *factoring* em maior quantidade de vez em quando, ou seja, 23% da amostra tem preferência por não utilizar esse tipo de negociações de uma forma rotineira. Uma vez na semana foi citado por 6 empresas, representando 14% da amostra. Para empresas que possuem uma necessidade de captação maior de recursos, percebe-se que as mesmas utilizam de duas a três vezes na semana ou mais de quatro vezes na semana representando 9% e 5% dos respondentes, respectivamente, ou seja, existe uma rotina nas negociações.

Tabela 40 – Alternativa Viável

| <b>Categoria</b>                          | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---|-------------------|-------------|
| Depende da necessidade de capital de giro | 18                | 41%         |
| Sim, com certeza                          | 11                | 25%         |
| Não, não é viável                         | 6                 | 14%         |
| Não utilizo, logo não posso avaliar       | 9                 | 20%         |
| <b>Total</b>                              | <b>44</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Ao serem questionados quanto à viabilidade dos serviços prestados por

*factoring* e as negociações realizadas com as mesmas, a maioria dos respondentes, 41% da amostra obtendo uma frequência de 18 respostas, acreditam que o *factoring* é viável dependendo da necessidade de capital de giro, ou seja, a partir do momento em que as empresas não possuem mais alternativas na captação de recursos o *factoring* surge como sendo a alternativa mais fácil e rápido de adquirir recursos financeiros. Contudo, 11 respondentes representando 25% da amostra total, acredita que o *factoring* é sim uma alternativa viável e disponível que pode ser utilizado por qualquer empresa.

Mesmo assim, 14% da amostra acreditam que o *factoring* não é uma alternativa viável. Isso pode acontecer devido ao fato do *factoring* utilizar o fator de compra como forma de remuneração, diante disso, o custo para as empresas pode ser mais elevado perante outras opções disponíveis no mercado. Esse fator deve ser levado em consideração no momento das negociações com *factoring*, a fim de não comprometer a liquidez da empresa. O restante da amostra não utiliza, logo não pode avaliar tal situação, totalizando 20%.

Tabela 41 – Desempenho Financeiro Operacional

| <b>Categoria</b>                      | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---------------------------------------|-------------------|-------------|
| Adequado para o momento               | 16                | 36%         |
| Muito bom                             | 3                 | 7%          |
| Excelente                             | 1                 | 2%          |
| Não senti que foi uma boa alternativa | 1                 | 2%          |
| Não ajudou em nada                    | 1                 | 2%          |
| Muito ruim                            | 0                 | 0%          |
| Não utilizo, logo não posso avaliar   | 22                | 50%         |
| <b>Total</b>                          | <b>44</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Quando questionados sobre o desempenho operacional financeiro após ter começado a utilizar os serviços de *factoring*, a maioria dos respondentes citou que está adequado para o momento, ou seja, 36% da amostra representando uma frequência de 16 respostas. Do total da amostra, 3 respondentes representando 7% acredita que o desempenho operacional financeiro está muito bom utilizando a antecipação de recebíveis com empresas de *factoring*.

Desempenho financeiro excelente foi citado por 1 empresa representando

2% da amostra. Contudo, 2 empresas citaram que o desempenho financeiro após o início das negociações com *factoring* ou não foi uma boa alternativa ou não ajudou em nada, também representando 2% do total da amostra. Respondentes que não utilizam e não puderam opinar totalizaram 50% da amostra.

Tabela 42 – Instituições para Financiar Recursos

| <b>Categoria</b>                                   | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|--|-------------------|-------------|
| Utilizo bancos e factoring                         | 15                | 34%         |
| Utilizo bancos                                     | 10                | 23%         |
| Utilizo factoring                                  | 5                 | 11%         |
| Utilizo outras instituições disponíveis no mercado | 5                 | 11%         |
| Não utilizo nenhuma                                | 9                 | 20%         |
| <b>Total</b>                                       | <b>44</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

A maioria dos respondentes possui necessidade contínua de recursos financeiros, quando questionados sobre como financiam essa necessidade a maioria, ou seja, 34% dos respondentes com uma frequência de 15 respostas comentam que utilizam duas opções em conjunto, bancos e *factoring*. Percebe-se que as empresas possuem adequado planejamento sobre a aquisição de recursos e não concentram somente uma única opção.

Contudo, 10 respondentes que representa 23% da amostra total, utilizam somente bancos para financiar recursos financeiros. Contudo, 11% da amostra utiliza somente *factoring*. Possivelmente as empresas que utilizam somente *factoring* possuem algum empecilho que os impedem de agregar bancos na captação de recursos. Da mesma forma, a mesma quantidade, 11% da amostra, 5 respondentes, utiliza outras instituições disponíveis no mercado que não bancos e nem *factoring*. Empresas que não utilizam nenhuma opção totalizam 20% da amostra total.

Tabela 43 – Avaliação da Atividade de *Factoring*

| <b>Categoria</b>  | <b>Frequência</b> | <b>%</b>    |
|---|-------------------|-------------|
| Possui facilidade nas operações                                   | 14                | 19%         |
| Uma opção disponível que utilizo quando necessário                | 10                | 14%         |
| A melhor alternativa para a solução financeiras do meu negócio    | 8                 | 11%         |
| Uma opção secundária, pois prefiro utilizar outras alternativas   | 7                 | 9%          |
| Ágil  | 6                 | 8%          |
| O serviço ofertado é muito caro                                   | 6                 | 8%          |
| Modalidade da qual não gostaria mais de utilizar                  | 5                 | 7%          |
| Possui pouca diferença de taxas em relação às outras alternativas | 2                 | 3%          |
| Não acredito que seja uma atividade relevante                     | 2                 | 3%          |
| A única opção disponível para minha empresa                       | 1                 | 1%          |
| Não utilizo, logo não posso avaliar                               | 13                | 18%         |
| <b>Total</b>  | <b>74</b>         | <b>100%</b> |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

Obs.: A alternativa aceitava mais de uma resposta.

Os respondentes foram convidados a avaliar a atividade de *factoring* perante as outras atividades existentes no mercado, como bancos e instituições financeiras. A maioria dos respondentes citou que a atividade de *factoring* possui facilidade nas operações, ou seja, 19% do total da amostra acredita ser mais fácil operar com empresas de *factoring* do que com as outras opções disponíveis.

Além disso, 14% dos respondentes acredita que o *factoring* é uma opção que está disponível para quando houver necessidade, por mais que não seja a primeira opção da maioria dos respondentes. Afinal, o *factoring* é uma atividade que busca atender a necessidade das empresas quando necessário.

Enquanto que 9% da amostra total considera o *factoring* como uma opção secundária, 11% acredita que o *factoring* é a melhor alternativa para a solução financeira que existe dentro da empresa. Ao mesmo tempo em que os respondentes acreditam que o *factoring* é uma atividade ágil, perante as outras existentes no mercado, é também um serviço caro, ou seja, 8% da amostra citou uma dessas duas opções representando 6 respostas cada.

Para algumas empresas, o *factoring* pode se tornar uma boa alternativa, porém para outras poderia pesar mais pelo fato de possuir uma taxa de juros mais elevada perante as outras opções. Dessa forma, 7% não gostariam mais de utilizar essa modalidade, 3% dos respondentes não acredita que essa atividade é relevante perante as outras existentes. Contudo, o mesmo percentual 3% acredita que o *factoring* possui pouca diferença de taxas em comparação as outras opções e 1% cita que o *factoring* é a única opção que atende suas necessidades nesse momento.

Do total da amostra, 18% não puderam opinar, devido ao fato de não utilizar os serviços.

#### 4.2.4 Questão Complementar

O questionário se encerra com uma questão onde as empresas respondentes pudessem acrescentar algo relacionado à *factoring* ou até mesmo contar situações que fossem relevante e condizentes com o assunto. No total, recebeu-se 6 respostas de empresas diferentes.

Em geral, os comentários referiam-se as taxas de juros que são cobradas por empresas de *factoring*. Os respondentes acreditam que são muito elevadas e que poderia levar a empresa ao encerramento das atividades, devido ao alto custo provocado por essas operações.

O R-9 e o R-27 compartilharam de uma mesma opinião. O R-9 comentou que por ter uma ação revisional no Banco do Brasil, não consegue adquirir crédito em outro banco, dessa forma utiliza o *factoring* como a única forma de captação de recursos financeiros. Já o R-27 disse que o *factoring* é a única opção de uma empresa com protesto conseguir crédito, ou seja, como falado anteriormente empresas que possuem restrições no SPC ou até mesmo restrições junto a bancos possuem uma dificuldade maior em adquirir crédito em outras instituições.

Dessa forma, demonstra a importância que essa atividade tem para algumas pequenas e médias empresas que possuem dificuldades em adquirir crédito no mercado financeiro e assim, obter capital de giro e dar andamento à operacionalização da empresa. Percebeu-se que da mesma forma que existe críticas a essa atividade pelo elevado custo, existem empresas que dependem dessa atividade para se manterem competitivas no mercado.

Já o R-20 e o R-31 também possuem ideias parecidas e os mesmos comentam sobre o alto custo das operações de *factoring*. O R-20 comenta “o custo do dinheiro é muito alto”, ou seja, operações com *factoring* podem não trazer benefícios para algumas empresas devido ao fato de levar em consideração o tempo que a empresa leva para receber suas vendas e o fator de compra recai sobre esse período, o que muitas vezes torna-se oneroso para as mesmas. Já o R-31 diz que o *factoring* é a última e desesperadora opção antes do fim das atividades da empresa, essa opinião não deveria ser generalizada. Conforme o questionário aplicado,

diversas empresas possuem contato com empresas de *factoring* por mais de três vezes na semana, ou seja, essa atividade tem uma importância significativa para as mesmas que vai desde a negociação de compra de matéria prima a vista até o pagamento de contas.

Contudo, o R-14 e o R-33 possuem concepções diferentes em relação à operação com *factoring*. O R-14 diz “as taxas praticadas pelo *factoring* são mais elevadas desde a taxa de registro até a de desconto, uma das necessidades que vejo é a falta de averiguação quanto a real efetivação da compra com o cliente [...]” com esse comentário, percebe-se que também há uma crítica. Segundo o R-14 os custos praticados são mais elevados, porém existe outro fator: a falta de confirmação quanto à mercadoria entregue junto ao cliente. A confirmação quanto à regularidade da negociação entre a empresa-cliente do *factoring* e o cliente pagador propriamente dito é algo fundamental. A confirmação deve fazer parte da negociação com a empresa-cliente até para não ter prejuízos para a própria empresa de *factoring* e assim realizar uma negociação legítima e sem danos para nenhum lado.

Por fim, o R-33 comenta “acredito ser uma boa opção por ter taxas de juros e despesas menores que os bancos, mas podendo não utilizar é a melhor saída”. O R-33 discorda que o custo do *factoring* seja maior que os bancos, porém acredita que seria melhor para as empresas se não precisassem utilizar tal atividade. Percebe-se que há um equívoco em seu comentário, devido ao fato de não se entender o motivo pelo qual não deve ser utilizado se possui taxas e despesas com valores menores. O *factoring* tem como principal objetivo auxiliar pequenas e médias empresas adiantando receitas e aumentando o poder de negociação.

#### **4.2.5 Considerações Gerais do Questionário**

O Quadro 19 traz um resumo dos principais indicadores extraídos das demonstrações contábeis das empresas em análise: CCL, NCG, ST além do PMRE, PMRV e PMPF. Juntamente, colocaram-se em evidência as principais respostas extraídas do questionário aplicado com as pequenas e médias empresas selecionadas, a fim de relacionar as respostas encontradas com os indicadores e assim verificar como as empresas, independente do porte, adquirem capital de giro e

qual fonte é mais procurada, dessa forma, analisar a viabilidade do *factoring* e a relevância dessa atividade para as empresas.

Quadro 19 - Resumo dos Indicadores X Respostas do Questionário

| Segmento              | Nome da empresa | CCL         | NCG         | ST           | PMRE | PMRV | PMPF |
|-----------------------|-----------------|-------------|-------------|--------------|------|------|------|
| Indústria             | Móveis S/A      | -53.474.489 | 60.886.848  | -114.361.337 | 79   | 106  | 62   |
|                       | Tecidos S/A     | 1.735.550   | 2.119.120   | -383.570     | 448  | 5180 | 11   |
|                       | Esmaltados Ltda | 547.905     | 558.894     | -10.989      | 195  | 106  | 114  |
|                       | Calçados S/A    | 1.212.281   | 1.084.754   | 127.527      | 40   | 135  | 8    |
| Comércio              | Gás S/A         | 2.252.103   | -36.456.229 | 38.708.332   | 3    | 35   | 61   |
|                       | Digital S/A     | -4.296      | 5.779       | -10.075      | 127  | 35   | 62   |
|                       | Refinaria S/A   | -15.514     | -762        | -14.752      | 31   | 14   | 38   |
| Prestação de Serviços | Soluções S/A    | -145        | -825        | 680          | 0    | 39   | 28   |
|                       | Fronteira S/A   | 17.587      | 1.679       | 15.908       | 0    | 36   | 22   |

| Bloco  | Classificação                       | Variável                          | Categoria                                  | Frequência                           | %  |
|--|-------------------------------------|-----------------------------------|--|--------------------------------------|----|
| 1  | Perfil da empresa                   | Segmento                          | Indústria                                  | 21                                   | 45 |
|  |                                     |                                   | Comércio                                   | 13                                   | 28 |
|  |                                     |                                   | Prestação de serviço                       | 9                                    | 19 |
|  |                                     | Cidade de atuação                 | Caxias do Sul                              | 36                                   | 77 |
|  |                                     |                                   | Natureza Jurídica                          | Sociedade Empresaria Limitada - Ltda | 21 |
|  |                                     | Faturamento                       | De R\$ 40.000,00 a R\$ 300.000,00          | 12                                   | 26 |
|  |                                     |                                   | De R\$ 300.001,00 a R\$ 650.000,00         | 15                                   | 32 |
|  |                                     | Tempo de mercado                  | De 2 a 5 anos                              | 8                                    | 17 |
|  |                                     |                                   | Acima de 10 anos                           | 33                                   | 70 |
| 2  | Conhecimento sobre <i>factoring</i> | Situação financeira               | Situação Boa                               | 18                                   | 38 |
|  |                                     |                                   | Necessita continuamente de capital de giro | 17                                   | 36 |
|  |                                     | Captação de recursos              | Antecipação e desconto de recebíveis       | 19*                                  | 32 |
|  |                                     |                                   | Bancos                                     | 14*                                  | 24 |
|  |                                     | Conhece ou não <i>factoring</i> ? | Sim  | 44                                   | 96 |
|  |                                     | Como ficou sabendo?               | Indicação de outras empresas               | 21*                                  | 39 |
|  |                                     |                                   | Indicação de amigos e parentes             | 15*                                  | 28 |
|  |                                     | Utiliza atualmente?               | Não  | 25                                   | 57 |
| 3  | Contato direto                      | Motivos para antecipar?           | Facilidade de acesso ao crédito            | 14*                                  | 21 |
|  |                                     |                                   | Facilidade no atendimento                  | 7*                                   | 10 |
|  |                                     |                                   | Dificuldade em obter capital de giro       | 6*                                   | 9  |
|  |                                     |                                   | Possui restrições no SPC                   | 6*                                   | 9  |
|  |                                     | Frequência que utiliza            | De vez em quando                           | 10                                   | 23 |
|  |                                     |                                   | Uma vez na semana                          | 6                                    | 14 |
|  |                                     | Alternativa viável?               | Depende da necessidade de capital de giro  | 18                                   | 41 |
|  |                                     |                                   | Sim, com certeza                           | 11                                   | 25 |
|  |                                     | Desempenho financeiro             | Adequado para o momento                    | 16                                   | 36 |
|  |                                     |                                   | Muito bom                                  | 3                                    | 7  |
|  |                                     | Financiamento de recursos         | Utilizo bancos e <i>factoring</i>          | 15                                   | 34 |
|  |                                     |                                   | Utilizo bancos                             | 10                                   | 23 |
|  |                                     | Avaliação do <i>factoring</i>     | Possui facilidade nas operações            | 14*                                  | 19 |
| Uma opção disponível utilizada quando necessário | 10*                                 |                                   | 14   |                                      |    |
| A melhor alternativa financeira para meu negócio | 8*                                  |                                   | 11   |                                      |    |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados das pesquisas.

Obs.: (\*) A pergunta permitia nenhuma ou mais de uma resposta.

Uma empresa percebe que necessita de capital de giro quando identifica um desequilíbrio entre as aplicações de recursos e o contas a pagar, ou seja, percebe que falta dinheiro para continuar o andamento das atividades normais dentro da empresa. Nesse sentido é necessário reavaliar como o dinheiro está sendo gasto e identificar como melhorar certos detalhes para que não se agrave a situação.

A partir disso, empresas que possuem CCL negativo necessitam captar recursos junto a terceiros, como empréstimos ou desconto de duplicatas a fim de suprir a NCG para manter as operações diárias e conseqüentemente influenciar no ST e apresentar alguma folga financeira. O mesmo acontece caso o PMRV seja superior ao PMPF, ou seja, há um desembolso do valor para pagamento de contas antes do recebimento das vendas, ficando evidente que a empresa necessitaria de um montante maior de recursos para manter-se nesse período. Além disso, o PMRE sendo muito elevado significa que o estoque fica muito tempo parado dentro da empresa, o que dificulta entradas de caixa pela baixa nas vendas, bem como necessita de mais recursos financeiros para mantê-lo sem rotatividade.

O que fica evidenciado na pesquisa realizada é que possui duas opções de captação de recursos mais procuradas pelas empresas de pequeno e médio porte que são bancos ou *factoring*. Atividades essas que se confundem, porém possuem particularidade que devem ser analisadas no momento da aquisição dos recursos financeiros, a fim de adotar a que mais se encaixa na empresa e a que possui menor custo para não impactar na rentabilidade da mesma. Entre as duas opções percebe-se que o banco é a opção que mais agrada as empresas, devido ao fato de possuir um menor custo entre as taxas e juros dentro das operações.

O banco realiza operações de desconto bancário, empréstimos ou financiamento. Já o *factoring* realização uma prestação de serviços através da compra de direitos creditórios, ou seja, assessora as empresas com recursos financeiros realizando a aquisição das duplicatas a receber. Em relação a essa situação o banco, em suas operações, preocupa-se mais com o cliente que vai negociar do que com o pagador. Contudo, a *factoring* preocupa-se muito com o sacado dos títulos a serem negociados, além da empresa-cliente. Dessa forma, existe uma atenção maior quanto à conformidade do negócio a ser realizado, isto é, antes de qualquer negociação é realizada a confirmação junto ao sacado, a fim de verificar a veracidade da operação (mercadoria recebida, nota fiscal emitida corretamente, prazos de pagamentos de acordo).

Existe burocracia para realizar operações de descontos com bancos. Nas *factoring*, a decisão ocorre de forma rápida, sendo que a operação de desconto é mais dinâmica do que nos bancos. Conforme pesquisa realizada, essas informações são citadas pelos respondentes. Os principais motivos para antecipar recebíveis com *factoring* são: facilidade de acesso ao crédito, facilidade no atendimento e dificuldade de obter capital de giro, devido a fato das exigências e garantias impostas pelos bancos ou outras instituições financeiras.

O público alvo das empresas de *factoring* são as pequenas e médias empresas. Contudo, nada impede empresas de grande porte, caso necessitem, antecipar seus recebíveis com empresas de fomento mercantil. Percebe-se pela análise dos indicadores que empresas como a Móveis S/A que possui CCL e ST negativos além de possuir um elevado PMRV, sendo que o pagamento dos fornecedores ocorrem bem antes das entradas de caixa, necessita de capital de giro. O mesmo acontece com a empresa Tecidos S/A que apesar de possuir CCL positivo não supre a NCG impactando negativamente no ST, buscaria uma folga financeira através da captação de capital de giro. Além da empresa Digital S/A que apesar de possuir o PMRV e o PMPF adequado, necessita de recursos financeiros para atender o CCL negativo e o PMRE elevado. A empresa de prestação de serviço Soluções S/A também necessita de capital de giro para melhorar a situação financeira da mesma.

A empresa Esmaltados Ltda. já é uma cliente de *factoring*, ou seja, capta recursos financeiros junto a empresas de fomento mercantil para se manter competitiva e barganhar a compra de matéria prima a vista, a qual é possível adquirir devido ao fato das operações de *factoring* serem realizadas de forma rápida. Contudo a empresa Refinaria S/A necessita planejar melhor suas operações devido ao fato de possuir CCL, NCG e ST negativos, o que dificultara a aquisição de capital de giro tanto com bancos como com *factoring*, pois a exigência de garantias seriam maiores.

As operações realizadas com bancos, além de burocráticas, possuem maior cuidado com as empresas que possuem restrições no SPC, ou seja, torna-se mais difícil captar recursos financeiros com bancos caso a empresas possuam restrições cadastrais, protestos ou até mesmo ações na justiça. Nesse sentido o *factoring*, torna-se evidente e adequado para empresas nessa situação. Além disso, para pequenas e médias as taxas das operações cobradas pelos bancos podem ser mais

elevados se relacionado com as das empresas de *factoring*. É necessário avaliar e verificar o impacto das duas opções dentro da administração financeira das empresas.

Para concluir, percebe-se que ainda existe um tabu quando se comenta sobre empresas de *factoring*. Isso se releva pelo fato das pessoas conhecerem essa atividade pela indicação de amigos, parentes ou outras empresas, ou seja, é uma atividade pouco divulgada em mídias diversas, bem diferente dos bancos. Além disso, apesar da grande maioria que respondeu o questionário conhecer *factoring*, não é o mesmo percentual que utiliza essa atividade atualmente, justamente pelo fato de possuir, segundo os respondentes, taxa juros mais elevadas.

Contudo, percebe-se que o *factoring* é uma atividade viável e relevante e que auxilia as pequenas e médias empresas na busca pelo capital de giro. As operações com *factoring* iniciam com a assinatura de um contrato, sendo que não existe obrigatoriedade das operações acontecerem de forma contínua. Dessa forma, as negociações estarão sempre abertas para empresas que necessitem de capital de giro de forma rápida e imediata e com atendimento diferenciado.

## 5 CONCLUSÃO

A administração financeira trata do controle e planejamento dos recursos financeiros disponíveis dentro das empresas, alocando-os de acordo com a necessidade e demanda dentro da organização. Sendo um dos setores mais importante dentro de uma empresa, administra e controla o capital de giro conforme as necessidades da empresa, a fim de manter uma boa saúde financeira.

Com as demonstrações contábeis disponíveis e utilizando indicadores financeiros e econômicos é possível evidenciar a situação econômica e financeira de qualquer organização, possibilitando conhecer o desenvolvimento das operações e assim impactar para que a tomada de decisões sejam consistentes e verdadeiras.

Diante disso, o desenvolvimento do presente trabalho teve como objetivo analisar a relevância do *factoring* na gestão do capital de giro dentro das pequenas, médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul. Diante desse contexto, utilizaram-se duas análises diferentes: a primeira analisou-se a estrutura financeira de nove empresas selecionadas, aplicando o Modelo Dinâmico (Fleuriet), o qual foi possível classificar a situação financeira dessas empresas para avaliação do capital de giro, através do cálculo de indicadores financeiros e prazos médios.

A segunda análise tomou por base um questionário com 16 perguntas fechadas e 1 pergunta aberta, as quais foram divulgadas para empresas de pequeno e médio porte para verificar a viabilidade do *factoring*, como auxílio na captação de recursos e aumento do capital de giro.

As pequenas e médias empresas, bem como grandes empresas, carecem de capital de giro, que na maioria das vezes não conseguem suprir somente com as operações da empresa, devido ao fato de vender a prazo e nem sempre conseguir negociar com os fornecedores um prazo adequado para efetuar seus pagamentos. Dessa forma, as empresas precisam captar recursos com terceiros para assim, continuar as operações da empresa.

Como parte do objetivo era verificar a relevância do *factoring* para as pequenas, médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul, o qual foi atingido parcialmente. Através do questionário aplicado, o número de respostas considerou-se baixo o que dificultou a obtenção de algumas respostas expressivas. Uma hipótese pelo baixo número de respondentes é que *factoring* ainda é considerado um tabu entre as empresas. Tem caráter de proibido e muitas empresas não gostam

de dizer que operam com empresas de *factoring*. Contudo, 41% dos respondentes expõem que a antecipação de recebíveis com *factoring* é viável dependendo da necessidade de capital de giro e 25% diz que sim, com certeza é viável, ou seja, o fomento mercantil possui uma boa relevância nesse nicho de empresas, porém as outras opções de antecipação são cogitadas primeiramente.

Em relação à análise da situação financeira das empresas selecionadas, os resultados encontrados do segmento indústria foram: duas do tipo III insatisfatória, uma do tipo II sólida e uma do tipo IV péssima. Do segmento Comércio, sendo 3 empresas analisadas, surgiram os seguintes resultados: uma do tipo I excelente, uma do tipo IV péssima e uma do tipo V muito ruim. Do segmento prestação de serviço, sendo duas empresas em análise, surgiram: uma do tipo VI alto risco e uma do tipo II sólida.

Através dos dados extraídos do balanço patrimonial tradicional é possível realizar o cálculo do Capital Circulante Líquido. Quando uma empresa possui CCL negativo há um maior risco, devido ao fato das dívidas de curto prazo serem superiores aos recursos disponíveis. É necessário a administração financeira entrar em ação e planejar as melhores formas de melhorar essa situação.

Com a reclassificação das contas do balanço patrimonial para o modelo dinâmico é possível separar as contas em operacional, financeiro e permanente, o que resulta um melhor entendimento dos indicadores. A partir dessa reclassificação é possível calcular a Necessidade de Capital de giro que nas empresas analisadas manteve-se positiva em seis delas, ou seja, não se utilizam das operações para se financiar, contudo precisam de recursos para complementar seu giro.

Quando o CCL não consegue suprir a NCG o saldo de tesouraria torna-se negativo, o que significa que a empresa utilizou recursos de curto prazo para se financiar o que aumenta o risco de insolvência. Outro fator que influencia o problema de liquidez, gerado pelo saldo negativo de tesouraria é uma diminuição significativa no volume das vendas, isto porque geraria um aumento significativo na NCG obrigando às empresas a captar recursos com terceiros. Contudo, um saldo de tesouraria positivo revela folga financeira, ou seja, a empresa dispõe de recursos para lidar com as obrigações financeiras de curto prazo. Nas empresas selecionadas cinco possuem saldo de tesouraria negativo, sendo que a empresa com maior risco seria a empresa Refinaria S/A que apresenta situação do tipo V muito ruim.

O cálculo dos prazos médios e dos ciclos operacionais informa como as

empresas estão gerindo seu capital durante o período entre a compra de matéria prima até o recebimento das vendas. Um mau gerenciamento desses prazos pode impactar diretamente na gestão do capital de giro. Diante disso, percebe-se que das empresas analisadas a maioria delas desembolsa o valor do pagamento de fornecedores antes do recebimento das vendas, o que aumenta a NCG e dificulta as operações da empresa, devido ao fato de que muitas delas não possuem CCL suficiente para suprir essa necessidade. Uma empresa saudável busca ciclos reduzidos.

Um ciclo econômico muito elevado pode significar que possui muita mercadoria estoque, sendo que não há circulação do dinheiro e nem entradas no caixa. Um ciclo financeiro adequado leva em consideração um prazo maior para pagamento de fornecedores, dessa forma, o dinheiro fica por mais tempo em caixa podendo ser investindo em outras operações. Das empresas selecionadas, somente a empresa Gás S/A possui um excelente controle de prazos, tanto para renovar o estoque, quanto para receber as vendas e pagar fornecedores, ficando evidente sua situação financeira do tipo I excelente.

Quanto à posição relativa, revela-se que as maiorias das empresas possuem situação desfavorável (fraca, moderada, forte ou muito forte), confirmando que grande parte delas efetua o pagamento dos fornecedores antes mesmo de receber suas vendas.

Diante disso, conclui-se que as empresas Gás S/A, Calçados S/A e Fronteira S/A possuem folga financeira, ou seja, conseguem suprir as dívidas de curto prazo, além de financiar a posição relativa desfavorável, ou seja, conseguem desembolsar o valor dos fornecedores antes de receber as vendas. Contudo, as empresas Tecidos S/A, Esmaltados Ltda., Digital S/A, Móveis S/A, Refinaria S/A e Soluções S/A necessitam adquirir capital de giro junto a terceiros, devido ao fato de não possuírem CCL suficiente para manter as operações das mesmas.

Percebe-se que, diante desse estudo, as empresas carecem de capital de giro e necessitam assessoria nesse quesito. Independente do porte e do segmento os recursos disponíveis dentro de uma organização é essencial para que se mantenham competitiva e ativa no mercado. Na maioria das vezes, bancos e outras instituições não conseguem suprir toda a demanda e ainda necessitam de garantias para fornecer crédito para as empresas, além de toda a burocracia. O *factoring* ou fomento mercantil surge como uma alternativa disponível para as empresas, com

foco nas pequenas e médias empresas, mas que consegue atender qualquer porte.

Para concluir, o desenvolvimento desse trabalho se fez importante, devido ao fato de colocar em público um pouco mais sobre o assunto que envolve empresas de *factoring* sendo elaborado de uma forma diferenciada, utilizando o modelo dinâmico como principal variável. Colocar em evidência a situação financeira das empresas é algo muito interessante.

Como sugestão para próximos trabalhos, seria interessante realizar uma pesquisa com empresas que exercem a atividade de *factoring* para verificar como funcionam as operações e como elas se comparam em relação aos bancos e outras instituições.

## REFERÊNCIAS

- ALVES, L. C. O.; SILVA, M. C.; SIQUEIRA, J. R. M. **Factoring: uma opção das micros e pequenas empresas aos custos financeiros, de inadimplência e gerenciais?**. Revista de Negócios, v. 13, n. 4, p. 11-26, 2008.
- ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- ANFAC. **O impacto positivo do fomento comercial na economia**. Disponível em: <http://www.anfac.com.br/v3/informativos-noticias.jsp?id=1633>. Acesso em: 27 ago 2018.
- ANFAC. **O que é factoring**. Disponível em: [http://www.anfac.com.br/v3/factoring\\_fomento\\_comercial.jsp](http://www.anfac.com.br/v3/factoring_fomento_comercial.jsp). Acesso em: 23 set. 2018.
- ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**. ed. 44, mai. 2004.
- ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**. ed. 47, jul. 2004.
- ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**. ed. 49, set. 2004.
- ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**. ed. 54, abr. 2005.
- ANFAC. **Revista Fomento Mercantil**. ed. 56, set. 2005.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- 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.
- BLEY, Alexander Pinto; DAMASCENO, Carlos Augusto; AGUILAR, Marcio Henrique Vicente; JARDIM, Northon Gilvan Menegon; WESTPHALEN, Rodrigo Librelotto. **Manual Prático de Análise de Crédito: para factorings, FIDCs e Securitizadoras**. Porto Alegre: Verbo Juridico, 2016.
- BRAGA, Roberto. **Análise avançada do capital de giro**. Caderno de estudos. São Paulo: FIECAFI, 1991. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/cest/article/view/5567/7097>. Acesso em 30 out. 18.
- BRAGA, H. R.. **Demonstrações Contábeis: estrutura, análise e interpretação**. 6.ed. - São Paulo: Atlas, 2009.

BRASIL. **Lei nº 9.718 de 27 de novembro de 1998: Altera a Legislação Tributária Federal.** Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/topicos/11511130/artigo-14-da-lei-n-9718-de-27-de-novembro-de-1998>. Acesso em: 03 out. 2018.

BRASIL. **Lei nº 11.638 de 28 de Dezembro de 2007.** Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm). Acesso em: 31 mai. 2019.

BROM, Luiz Guilherme. **Análise de investimentos e capital de giro.** 2. ed. São Paulo Saraiva, 2007.

CARDOSO, Marcos Roberto. **A influência das empresas de fomento mercantil (factoring) sobre as micro e pequenas empresas de Rio do Sul.** Biblioteca Digital de Teses e Dissertações FURB. 2008. Disponível em: <[http://bdtd.ibict.br/vufind/Record/FURB\\_e206a2ce3e481335aa10b77ef45518c8/Details](http://bdtd.ibict.br/vufind/Record/FURB_e206a2ce3e481335aa10b77ef45518c8/Details)>. Acesso em: 20 set. 2018.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC Nº. 1.121 de 28 de março de 2008. NBC TG Estrutura Conceitual – Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis.** Disponível em: [http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/Res\\_1121.pdf](http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/Res_1121.pdf). Acesso em 15 set. 2018.

CORRÊA, R.; RITTA, C. O. **Análise da Situação Financeira de Capital de Giro de um Hospital Filantrópico do Sul do Brasil.** Revista de Administração Hospitalar e Inovação em Saúde, v. 14, n. 4, p. 1-18, 2017.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade.** 7. ed. São Paulo: Atlas 2013.

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

ECKERT, Alex. **Teoria da Contabilidade para o exame de suficiência.** 1. ed. São Paulo: EDIPRO, 2011.

FIGUEIREDO, Fábio Vieira. **Contrato de factoring: objeto, função e pratica do fomento mercantil.** São Paulo: Saraiva, 2016.

FLEURIET, Michel; KEHDY, Ricardo; BLANC, Georges. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GRIFFIN, Michael P. **Contabilidade e finanças.** São Paulo: Saraiva, 2012.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos; FARIA, Ana Cristina de. **Introdução à teoria da contabilidade: para graduação**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

KÜSTER, Edison; KÜSTER, Fabiane Christina; KÜSTER, Karla Sophia. **Administração e financiamento do capital de giro**. 2.ed. rev e ampl. Curitiba: Juruá, 2005.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia Científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LUZ, Érico Eleutério da. **Gestão Financeira e Orçamentária**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2001.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica: atualizada conforme os pronunciamentos do CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis) e as Normas Brasileiras de Contabilidade NBC TG 1000 e ITG 1000**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Estudo de caso: uma estratégia de pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATIAS, Alberto Borges (coordenador). **Finanças corporativas de curto prazo: a gestão do valor do capital de giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MODRO, Wilton Moisés; FAMÁ, Rubens; PETROKAS, Leandro Augusto. **Modelo Tradicional x Modelo Dinâmico de Análise do Capital de Giro: Um Estudo Comparativo entre duas Empresas de Mesmo Setor com diferentes performances Financeiras**. 2012. Disponível em: <[periodicos.unifacel.com.br/index.php/facefpesquisa/article/download/537/502](http://periodicos.unifacel.com.br/index.php/facefpesquisa/article/download/537/502)>. Acesso em: 21 maio 2019.

MÜLLER, Aderbal Nicolas (Org.). **Contabilidade introdutória**. São Paulo: Pearson, 2011.

NASCIMENTO, André. **Gestão do Capital de Giro**. São Paulo: Pearson Education do Brasil. 2014.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro: comércio e serviços, indústrias, bancos comerciais e múltiplos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

NETO, Alexandre Assaf; LIMA, Fabiano Guasti. **Fundamentos de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

NETO, Alexandre Assaf; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 4. ed. – São Paulo: Atlas, 2012.

OLIVEIRA, Fabrício Vasconcelos de. **Factoring e desconto bancário: um estudo comparativo**. Leme, SP: BH, 2006.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras**. 3. ed., rev. e ampl. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Manual de contabilidade básica: contabilidade introdutória e intermediária : texto e exercícios**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

PIMENTA, A. M. R.; SILVA, D. R. **Análise do Financiamento do Capital de Giro de Micro e Pequenas Empresas de Ituiutaba-MG**. Revista da Micro e Pequena Empresa, v. 11, n. 3, p. 68-85, 2017.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade geral**. 10 ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade fundamental**. 4 ed. São Paulo Saraiva 2013.

RIZZARDO, Arnaldo. **Factoring**. 3. ed., rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

SÁ, Antônio Lopes de. **Teoria da contabilidade**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SAMPAIO, Rita Joseneide Patriota. **O Instituto do Factoring no Brasil**. Olinda, 2006. Disponível em: < <http://www.aeso.br/revista-pense-virtual/ler/138/o-instituto-do-factoring-no-brasil>> Acesso em: 24 out. 18.

SANTOS, Fernando de Almeida; VEIGA, Windsor Espenser. **Contabilidade: com ênfase em micro, pequenas e médias empresas**. 3. ed. São Paulo : Atlas, 2014.

SATO, Sonia Sanae. **Análise econômico-financeira setorial: estudo da relação entre liquidez e rentabilidade sob a ótica do modelo dinâmico**. 2007. 205f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

SEBRAE. **Entenda as diferenças entre microempresa, pequena empresa e MEI**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 18 set. 2018.

SEBRAE. **Manual do empresário: *factoring***. Disponível em: [http://vix.sebraees.com.br/es/manualempresario/pag\\_imp\\_man\\_emp.asp?cod\\_assunto=238&ds\\_assunto=Factoring&cod\\_grupo=14](http://vix.sebraees.com.br/es/manualempresario/pag_imp_man_emp.asp?cod_assunto=238&ds_assunto=Factoring&cod_grupo=14). Acesso em: 25 set. 2018.

SEBRAE. **Perfil das ME e EPP 2018 – com capa**. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RO/Anexos/Perfil%20das%20ME%20e%20EPP%20-%2004%202018.pdf>. Acesso em: 31 mai. 2019.

SEBRAE. **Perfil das Cidades Gaúchas 2019 – Caxias do Sul**. Disponível em: [https://datasebrae.com.br/municipios/rs/Perfil\\_Cidades\\_Gauchas-Caxias\\_do\\_Sul.pdf](https://datasebrae.com.br/municipios/rs/Perfil_Cidades_Gauchas-Caxias_do_Sul.pdf). Acesso em: 31 mai. 2019.

SEBRAE. **Relatório Especial: Financiamento das MPE no Brasil**. 2017. Disponível em: <http://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2017/09/RELAT%C3%93RIO-ESPECIAL-Financiamento-das-MPE-2017-Final.pdf>. Acesso em: 30 set. 2018.

SILVA, Lucileni Pereira da; SILVA, Marcelo da. **Análise comparativa entre os índices tradicionais de liquidez e a necessidade de investimento em capital de giro: caso prática aplicado ao setor de papel e celulose**. In: CONGRESSO USP CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 3. 2003, São Paulo. Anais. São Paulo: CONGRESSO USP, 2003.

SILVA, Júlio Orestes da; SANTOS, Vanderlei dos.; HEIN, Nelson.; LYRA, Ricardo. Luiz Wüst Corrêa. **Nível Informacional entre a Análise Tradicional e Avançada do Capital de Giro**. 2012. Disponível em: <<http://www.fumec.br/revistas/pretexto/article/view/1166/812>>. Acesso em: 20 maio 2019.

SILVA, Antônio Carlos Ribeiro da; MARION, José Carlos. **Manual de contabilidade para pequenas e médias empresas**. São Paulo: Atlas, 2013.

SINFAC RS, Revista do Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil- *Factoring* do RS. Ano 8. n. 36. Setembro de 2018.

SINFAC-PE. **Entenda melhor: sobre *factoring***. Disponível em: <http://www.sinfacpe.com.br/entenda-melhor/index.asp>. Acesso em: 22 out. 2018.

SINFAC-RS. **O que é *factoring***. Disponível em: <http://www.sinfacrs.com.br/factoring.asp>. Acesso em 23 out. 2018.

SOUZA, Acilon Batista de. **Curso de administração financeira e orçamento: princípios e aplicações**. São Paulo Atlas 2014.

SOUZA, Paulo Gustavo Bastos de. **Factoring, Agiotagem e Direito de regresso**. 2012. Disponível em: <http://www.egov.ufsc.br/portal/conteudo/factoring-agiagem-e-direito-de-regresso>. Acesso em: 22 out. 2018.

## LISTA DE APÊNDICES

|  |     |
|--|-----|
| APÊNDICE A - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Móveis S/A .....      | 111 |
| APÊNDICE B - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Tecidos S/A.....      | 112 |
| APÊNDICE C - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo Dinâmico empresa Esmaltados Ltda ..... | 113 |
| APÊNDICE D - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Calçados S/A .....    | 114 |
| APÊNDICE E - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Gás S/A.....          | 115 |
| APÊNDICE F - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Digital S/A .....     | 116 |
| APÊNDICE G - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Refinaria S/A.....    | 117 |
| APÊNDICE H - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Soluções S/A.....     | 118 |
| APÊNDICE I - Balanço Patrimonial tradicional x Balanço Patrimonial Modelo dinâmico empresa Fronteira S/A.....    | 119 |
| APÊNDICE J - Questionário pesquisa de opinião sobre os serviços prestados pelas empresas de factoring.....       | 120 |

## APÊNDICE A - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA MÓVEIS S/A

| Balanco Patrimonial Tradicional         |                    |                                     |                    |
|---|--------------------|-------------------------------------|--------------------|
| ATIVO                                   |                    | PASSIVO                             |                    |
| <b>Circulante</b>                       | <b>141.458.861</b> | <b>Circulante</b>                   | <b>194.933.350</b> |
| <b>Disponível</b>                       | <b>2.352.686</b>   | Fornecedores                        | 34.686.474         |
| Caixa e equivalentes de caixa           | 2.352.686          | Empréstimos e financiamentos        | 64.193.823         |
| <b>Direitos realizáveis</b>             | <b>95.902.699</b>  | Credores diversos                   | 4.702.497          |
| Duplicatas a receber                    | 80.050.277         | Obrigações tributárias              | 22.677.694         |
| Cheques a receber                       | 2.152.974          | Obrigações previdenciárias          | 10.049.860         |
| Devedores diversos                      | 4.952.285          | Obrigações com pessoal              | 1.511.384          |
| Adiantamento de viagem                  | 75.902             | Provisão de férias e encargos       | 4.278.680          |
| Adiantamento a empregados               | 823.700            | Outras provisões                    | 312.738            |
| Adiantamento a fornecedores             | 2.368.559          | Outros empréstimos                  | 18.248.490         |
| Impostos a recuperar                    | 5.479.003          | Sócios conta distribuição de lucros | 23.812.176         |
| <b>Estoques</b>                         | <b>42.354.131</b>  | Receitas antecipadas                | 10.459.534         |
| Estoques                                | 42.354.131         |                                     |                    |
| <b>Despesas exercício seguinte</b>      | <b>849.344</b>     | <b>Não Circulante</b>               | <b>46.148.087</b>  |
|   |                    | Empréstimos/financiamentos          | 35.270.125         |
| <b>Não Circulante</b>                   | <b>231.501.094</b> | Obrigações tributárias              | 10.877.962         |
| <b>Realizável a longo prazo</b>         | <b>2.197.938</b>   |                                     |                    |
| Depósitos judiciais-causas trabalhistas | 1.647.772          | <b>Patrimonio Líquido</b>           | <b>131.878.517</b> |
| Aplicações financeiras                  | 91.258             | Capital social                      | 140.000.000        |
| Impostos a recuperar                    | 114.571            | Reservas                            | 60.258.159         |
| Incentivos fiscais a realizar           | 26.595             | Reservas                            | 11.112.952         |
| Caução Aluguéis/telefones               | 44.422             | Ajustes de avaliação patrimonial    | 49.145.208         |
| Devedores diversos                      | 273.320            | Lucros ou prejuízos acumulados      | -68.379.642        |
| <b>Investimentos</b>                    | <b>2.726.467</b>   | Lucros/prejuízos acumulados         | -68.379.642        |
| Outras participações                    | 68.567             |                                     |                    |
| Particip. Coligadas/Control.Nacional    | 735.043            | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>        | <b>372.959.955</b> |
| Outros investimentos                    | 1.922.858          |                                     |                    |
| <b>Imobilizado</b>                      | <b>225.550.201</b> |                                     |                    |
| <b>Intagível</b>                        | <b>1.026.488</b>   |                                     |                    |
|   |                    |                                     |                    |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                   | <b>372.959.955</b> |                                     |                    |
|   |                    |                                     |                    |
| Balanco Patrimonial Modelo Dinamico     |                    |                                     |                    |
| <b>Ativo Financeiro</b>                 | <b>2.352.686</b>   | <b>Passivo Financeiro</b>           | <b>116.714.023</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa           | 2.352.686          | Empréstimos e financiamentos        | 64.193.823         |
| <b>Ativo Operacional</b>                | <b>139.106.175</b> | Outros empréstimos                  | 18.248.490         |
| Duplicatas a receber                    | 80.050.277         | Sócios conta distribuição de lucros | 23.812.176         |
| Cheques a receber                       | 2.152.974          | Receitas antecipadas                | 10.459.534         |
| Devedores diversos                      | 4.952.285          | <b>Passivo Operacional</b>          | <b>78.219.327</b>  |
| Adiantamento de viagem                  | 75.902             | Fornecedores                        | 34.686.474         |
| Adiantamento a empregados               | 823.700            | Credores diversos                   | 4.702.497          |
| Empréstimos                             | 2.001              | Obrigações tributárias              | 22.677.694         |
| Adiantamento a fornecedores             | 2.366.558          | Obrigações previdenciárias          | 10.049.860         |
| Impostos a recuperar                    | 5.479.003          | Obrigações com pessoal              | 1.511.384          |
| Estoques                                | 42.354.131         | Provisão de férias e encargos       | 4.278.680          |
| Despesas exercício seguinte             | 849.344            | Outras provisões                    | 312.738            |
| <b>Ativo Permanente</b>                 | <b>231.501.094</b> | <b>Passivo Permanente</b>           | <b>178.026.605</b> |
| Realizável a longo prazo                | 2.197.938          | Passivo Não Circulante              | 46.148.087         |
| Investimentos                           | 2.726.467          | Capital social                      | 140.000.000        |
| Imobilizado                             | 225.550.201        | Reservas                            | 11.112.952         |
| Intagível                               | 1.026.488          | Ajustes de avaliação patrimonial    | 49.145.208         |
|   |                    | Lucros/prejuízos acumulados         | -68.379.642        |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

**APÊNDICE B - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA TECIDOS S/A**

| <b>Balanço Patrimonial Tradicional</b>   |                   |                                   |                   |
|--|-------------------|-----------------------------------|-------------------|
| <b>ATIVO</b>                             |                   | <b>PASSIVO</b>                    |                   |
| <b>Circulante</b>                        | <b>2.597.631</b>  | <b>Circulante</b>                 | <b>862.082</b>    |
| Caixa e equivalentes de caixa            | 415.800           | Fornecedores/comissões a pagar    | 2.191             |
| Contas a receber de clientes             | 629.470           | Impostos e contribuições a pagar  | 52.937            |
| Estoques                                 | 442.346           | Salários e encargos               | 5.714             |
| Impostos a recuperar                     | 1.108.146         | Dividendos/A restituir acionistas | 314.771           |
| Emprestimos conta corrente/adiantamentos | 1.870             | Receita diferida                  | 486.469           |
| <b>Não Circulante</b>                    | <b>8.660.223</b>  | <b>Não Circulante</b>             | <b>0</b>          |
| Depósitos judiciais                      | 111.747           | <b>Patrimônio Líquido</b>         | <b>10.395.773</b> |
| <b>Investimentos</b>                     | <b>4.165.448</b>  | Capital Social                    | 7.106.000         |
| <b>Imobilizado</b>                       | <b>4.383.028</b>  | Reserva Legal                     | 1.195.347         |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                    | <b>11.257.855</b> | Reservas de Lucros                | 2.593.328         |
|  |                   | Ações em Tesouraria               | -498.902          |
|  |                   | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>      | <b>11.257.855</b> |

| <b>Balanço Patrimonial Modelo Dinâmico</b> |                  |                                   |                   |
|--|------------------|-----------------------------------|-------------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>                    | <b>417.670</b>   | <b>Passivo Financeiro</b>         | <b>801.240</b>    |
| Caixa e equivalentes de caixa              | 415.800          | Dividendos/A restituir acionistas | 314.771           |
| Emprestimos conta corrente/adiantamentos   | 1.870            | Receita diferida                  | 486.469           |
| <b>Ativo Operacional</b>                   | <b>2.179.962</b> | <b>Passivo Operacional</b>        | <b>60.842</b>     |
| Contas a receber de clientes               | 629.470          | Fornecedores/comissões a pagar    | 2.191             |
| Estoques                                   | 442.346          | Impostos e contribuições a pagar  | 52.937            |
| Impostos a recuperar                       | 1.108.146        | Salários e encargos               | 5.714             |
| <b>Ativo Permanente</b>                    | <b>8.660.223</b> | <b>Passivo Permanente</b>         | <b>10.395.773</b> |
| Depósitos judiciais                        | 111.747          | Passivo Não Circulante            | 0                 |
| Investimentos                              | 4.165.448        | Capital Social                    | 7.106.000         |
| Imobilizado                                | 4.383.028        | Reserva Legal                     | 1.195.347         |
|  |                  | Reservas de Lucros                | 2.593.328         |
|  |                  | Ações em Tesouraria               | -498.902          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE C - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA ESMALTADOS LTDA

| Balanco Patrimonial Tradicional      |                |                                  |                 |
|--------------------------------------|----------------|----------------------------------|-----------------|
| ATIVO                                |                | PASSIVO                          |                 |
| <b>Circulante</b>                    | <b>740.805</b> | <b>Circulante</b>                | <b>192.900</b>  |
| <b>Caixa e equivalentes de caixa</b> | <b>60.346</b>  | Emprestimos e financiamento      | 71.336          |
| Caixa                                | 4.151          | Fornecedores                     | 84.009          |
| Banco do Brasil                      | 1.021          | IRRF a recolher                  | 1               |
| Aplicações financeiras               | 55.174         | Simplex a recolher               | 3.061           |
| <b>Clientes</b>                      | <b>326.196</b> | Contribuição Sindical a recolher | -230            |
| Duplicatas a receber                 | 326.196        | Salarios a pagar                 | 10.015          |
| <b>Outros Créditos</b>               | <b>3.709</b>   | Pro labore a pagar               | 1.698           |
| Adto fornecedores                    | 90             | INSS a recolher                  | 2.824           |
| Adto empregados                      | 3.619          | FGTS a recolher                  | 1.831           |
| <b>Estoques</b>                      | <b>350.554</b> | Provisão férias                  | 16.996          |
| Mercadorias para revenda             | 350.554        | FGTS sobre provisão de férias    | 1.360           |
| <b>Não Circulante</b>                | <b>1.258</b>   | <b>Não Circulante</b>            | <b>929.000</b>  |
| Imobilizado                          | 1.258          | Empréstimos                      | 929.000         |
| Ferramentas                          | 2.000          |                                  |                 |
| Depreciação acumulada                | -742           | <b>Patrimônio Líquido</b>        | <b>-379.837</b> |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                | <b>742.063</b> | Capital social                   | 20.000          |
|                                      |                | Lucro do exercicio               | 257.091         |
|                                      |                | (-) Prejuizo do exercicio        | -656.928        |
|                                      |                | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>     | <b>742.063</b>  |

| Balanco Patrimonial Modelo Dinâmico |                |                                  |                |
|-------------------------------------|----------------|----------------------------------|----------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>             | <b>60.346</b>  | <b>Passivo Financeiro</b>        | <b>71.336</b>  |
| Caixa                               | 4.151          | Emprestimos e financiamento      | 71.336         |
| Banco do Brasil                     | 1.021          |                                  |                |
| Aplicações financeiras              | 55.174         | <b>Passivo Operacional</b>       | <b>121.564</b> |
| <b>Ativo Operacional</b>            | <b>680.458</b> | Fornecedores                     | 84.009         |
| Duplicatas a receber                | 326.196        | IRRF a recolher                  | 1              |
| Adto fornecedores                   | 90             | Simplex a recolher               | 3.061          |
| Adto empregados                     | 3.619          | Contribuição Sindical a recolher | -230           |
| Mercadorias para revenda            | 350.554        | Salarios a pagar                 | 10.015         |
| <b>Ativo Permanente</b>             | <b>1.258</b>   | Pro labore a pagar               | 1.698          |
| Ferramentas                         | 2.000          | INSS a recolher                  | 2.824          |
| Depreciação acumulada               | -742           | FGTS a recolher                  | 1.831          |
|                                     |                | Provisão férias                  | 16.996         |
|                                     |                | FGTS sobre provisão de férias    | 1.360          |
|                                     |                | <b>Passivo Permanente</b>        | <b>549.163</b> |
|                                     |                | Passivo Não Circulante           | 929.000        |
|                                     |                | Capital social                   | 20.000         |
|                                     |                | Lucro do exercicio               | 257.091        |
|                                     |                | (-) Prejuizo do exercicio        | -656.928       |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

**APÊNDICE D - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA CALÇADOS S/A**

| <b>Balanço Patrimonial Tradicional</b> |                  |                                     |                  |
|--|------------------|-------------------------------------|------------------|
| <b>ATIVO</b>                           |                  | <b>PASSIVO</b>                      |                  |
| <b>Circulante</b>                      | <b>1.655.749</b> | <b>Circulante</b>                   | <b>443.468</b>   |
| Caixa e equiv. de caixa                | 399.227          | Fornecedores                        | 44.675           |
| Clientes                               | 985.119          | Empréstimos e financiamentos        | 159.301          |
| Estoques                               | 212.503          | Imp., taxas e contrib. sociais      | 52.795           |
| Impostos a recuperar                   | 8.128            | Obrigações tributárias              | 8.832            |
| Outros ativos                          | 50.772           | Salár. e prov. para férias a pagar  | 23.478           |
|  |                  | Divid. e juros s/cap. próp. a pagar | 95.882           |
| <b>Não Circulante</b>                  | <b>500.090</b>   | Participações a pagar               | 10.331           |
| <b>Realizável a Longo Prazo</b>        | <b>172.578</b>   | Comissões a pagar                   | 29.500           |
| Impostos a recuperar                   | 712              | Provisão para contingências         | 2.157            |
| Depósitos judiciais                    | 8.645            | Outros passivos                     | 16.517           |
| Tributos diferidos                     | 163.072          |                                     |                  |
| Outros Ativos                          | 149              | <b>Não Circulante</b>               | <b>320.424</b>   |
| <b>Investimento</b>                    | <b>966</b>       | Obrigações tributárias              | 51.111           |
| <b>Imobilizado</b>                     | <b>323.668</b>   | Provisão para contingências         | 239.118          |
| <b>Intangível</b>                      | <b>2.878</b>     | Receitas diferidas                  | 30.195           |
|  |                  |                                     |                  |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                  | <b>2.155.839</b> | <b>Patrimônio Líquido</b>           | <b>1.391.947</b> |
|  |                  | Capital social                      | 950.000          |
|  |                  | Reserva de lucros                   | 441.947          |
|  |                  |                                     |                  |
|  |                  | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>        | <b>2.155.839</b> |

| <b>Balanço Patrimonial Modelo Dinâmico</b> |                  |                                     |                  |
|--|------------------|-------------------------------------|------------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>                    |                  | <b>Passivo Financeiro</b>           |                  |
| <b>Ativo Financeiro</b>                    | <b>399.227</b>   | <b>Passivo Financeiro</b>           | <b>271.700</b>   |
| Caixa e equiv. de caixa                    | 399.227          | Empréstimos e financiamentos        | 159.301          |
|  |                  | Divid. e juros s/cap. próp. a pagar | 95.882           |
|  |                  | Outros passivos                     | 16.517           |
|  |                  |                                     |                  |
| <b>Ativo Operacional</b>                   | <b>1.256.522</b> | <b>Passivo Operacional</b>          | <b>171.768</b>   |
| Clientes                                   | 985.119          | Fornecedores                        | 44.675           |
| Estoques                                   | 212.503          | Imp., taxas e contrib. sociais      | 52.795           |
| Impostos a recuperar                       | 8.128            | Obrigações tributárias              | 8.832            |
| Outros ativos                              | 50.772           | Salár. e prov. para férias a pagar  | 23.478           |
|  |                  | Participações a pagar               | 10.331           |
|  |                  | Comissões a pagar                   | 29.500           |
|  |                  | Provisão para contingências         | 2.157            |
|  |                  |                                     |                  |
| <b>Ativo Permanente</b>                    | <b>500.090</b>   | <b>Passivo Permanente</b>           | <b>1.712.371</b> |
| Realizável a Longo Prazo                   | 172.578          | Passivo Não Circulante              | 320.424          |
| Investimento                               | 966              | Capital social                      | 950.000          |
| Imobilizado                                | 323.668          | Reserva de lucros                   | 441.947          |
| Intangível                                 | 2.878            |                                     |                  |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE E - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA GÁS S/A

| Balanco Patrimonial Tradicional |                    |   |                    |
|---------------------------------|--------------------|---|--------------------|
| ATIVO                           |                    | PASSIVO                                       |                    |
| <b>Circulante</b>               | <b>159.101.589</b> | <b>Circulante</b>                             | <b>156.849.486</b> |
| <b>Disponível</b>               | <b>75.162.188</b>  | Fornecedores                                  | 103.541.823        |
| Caixa e equivalentes de caixa   | 75.162.188         | Empréstimos e financiamentos                  | 16.559.740         |
| <b>Direitos realizáveis</b>     | <b>83.939.400</b>  | Provisão trabalhista e encargos a pagar       | 4.080.063          |
| Contas a receber de clientes    | 71.725.153         | Imposto a pagar                               | 3.618.814          |
| Estoque                         | 5.661.718          | Dividendos e juros s/ capital próprio a pagar | 16.726.507         |
| Imposto a recuperar             | 3.067.019          | Débitos nas oper. de venda/aquisição de gás   | 9.154.930          |
| Despesas antecipadas            | 3.007.895          | Outros passivos                               | 3.167.610          |
| Outros ativos                   | 477.616            |   |                    |
|                                 |                    | <b>Não circulante</b>                         | <b>41.934.885</b>  |
| <b>Não circulante</b>           | <b>217.147.875</b> | Empréstimos e financiamentos                  | 33.119.480         |
| <b>Realizável a longo prazo</b> | <b>62.066.348</b>  | Provisão p/ contingências                     | 377.860            |
| Impostos diferidos ativos       | 2.648.283          | Tributos e contr. Diferidos                   | 8.437.546          |
| Impostos a recuperar            | 7.951.338          |   |                    |
| Depósitos judiciais             | 1.447.859          | <b>Patrimônio Líquido</b>                     | <b>177.465.093</b> |
| Crédito nas oper. de vendas     | 44.529.297         | Capital Social                                | 81.186.712         |
| Garantia BNDES                  | 5.435.790          | Reservas de Lucros                            | 46.098.861         |
| Outros Ativos                   | 53.780             | Dividendos a disposição da assembléia         | 50.179.520         |
| <b>Investimento</b>             | <b>13.772</b>      |   |                    |
| <b>Intagível</b>                | <b>155.067.755</b> | <b>TOTAL DO PASSIVO E DO PL</b>               | <b>376.249.464</b> |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>           | <b>376.249.464</b> |   |                    |

| Balanco Patrimonial Modelo Dinâmico |                    |   |                    |
|-------------------------------------|--------------------|---|--------------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>             | <b>75.162.188</b>  | <b>Passivo Financeiro</b>                     | <b>36.453.856</b>  |
| Caixa e equivalentes de caixa       | 75.162.188         | Empréstimos e financiamentos                  | 16.559.740         |
|                                     |                    | Dividendos e juros s/ capital próprio a pagar | 16.726.507         |
|                                     |                    | Outros passivos                               | 3.167.610          |
| <b>Ativo Operacional</b>            | <b>83.939.400</b>  | <b>Passivo Operacional</b>                    | <b>120.395.629</b> |
| Contas a receber de clientes        | 71.725.153         | Fornecedores                                  | 103.541.823        |
| Estoque                             | 5.661.718          | Provisão trabalhista e encargos a pagar       | 4.080.063          |
| Imposto a recuperar                 | 3.067.019          | Imposto a pagar                               | 3.618.814          |
| Despesas antecipadas                | 3.007.895          | Débitos nas oper. de venda e aquisição de g   | 9.154.930          |
| Outros ativos                       | 477.616            |   |                    |
| <b>Ativo Permanente</b>             | <b>217.147.875</b> | <b>Passivo Permanente</b>                     | <b>219.399.978</b> |
| Realizável a longo prazo            | 62.066.348         | Passivo Não Circulante                        | 41.934.885         |
| Investimento                        | 13.772             | Capital Social                                | 81.186.712         |
| Intagível                           | 155.067.755        | Reservas de Lucros                            | 46.098.861         |
|                                     |                    | Dividendos a disposição da assembléia         | 50.179.520         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE F - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA DIGITAL S/A

| Balanco Patrimonial Tradicional |               |                                  |               |
|---------------------------------|---------------|----------------------------------|---------------|
| ATIVO                           |               | PASSIVO                          |               |
| <b>Circulante</b>               | <b>16.418</b> | <b>Circulante</b>                | <b>20.714</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa   | 13            | Fornecedores                     | 4.892         |
| Contas a receber de clientes    | 3.579         | Empréstimos e financiamentos     | 6.525         |
| Importação em andamento         | 1.703         | Obrigações sociais e tributárias | 5.725         |
| Estoques                        | 10.059        | Outros débitos                   | 3.572         |
| Créditos Tributários            | 527           |                                  |               |
| Demais contas                   | 528           |                                  |               |
| Pagamentos antecipados          | 9             |                                  |               |
| <b>Não Circulante</b>           | <b>31.461</b> | <b>Não Circulante</b>            | <b>22.899</b> |
| Realizável a Longo prazo        | 9.817         | Empréstimos e financiamentos     | 10.713        |
| Investimentos                   | 33            | Obrigações tributárias           | 7.010         |
| Imobilizado                     | 11.822        | Obrigações c/partes relacionadas | 5.176         |
| Intangível                      | 9.789         |                                  |               |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>           | <b>47.879</b> | <b>Patrimônio Líquido</b>        | <b>4.266</b>  |
|                                 |               | Capital Subscrito-integralizado  | 15.000        |
|                                 |               | Ajustes de Avaliação Patrimonial | 5.623         |
|                                 |               | Prejuízos Acumulados             | -16.357       |
|                                 |               | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>     | <b>47.879</b> |

| Balanco Patrimonial Modelo Dinâmico |               |                                  |               |
|-------------------------------------|---------------|----------------------------------|---------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>             | <b>22</b>     | <b>Passivo Financeiro</b>        | <b>10.097</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa       | 13            | Empréstimos e financiamentos     | 6.525         |
| Pagamentos antecipados              | 9             | Outros débitos                   | 3.572         |
| <b>Ativo Operacional</b>            | <b>16.396</b> | <b>Passivo Operacional</b>       | <b>10.617</b> |
| Contas a receber de clientes        | 3.579         | Fornecedores                     | 4.892         |
| Importação em andamento             | 1.703         | Obrigações sociais e tributárias | 5.725         |
| Estoques                            | 10.059        |                                  |               |
| Créditos Tributários                | 527           |                                  |               |
| Demais contas                       | 528           |                                  |               |
| <b>Ativo Permanente</b>             | <b>31.461</b> | <b>Passivo Permanente</b>        | <b>27.165</b> |
| Realizável a Longo prazo            | 9.817         | Passivo Não Circulante           | 22.899        |
| Investimentos                       | 33            | Capital Subscrito-integralizado  | 15.000        |
| Imobilizado                         | 11.822        | Ajustes de Avaliação Patrimonial | 5.623         |
| Intangível                          | 9.789         | Prejuízos Acumulados             | -16.357       |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE G - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA REFINARIA S/A

| Balanço Patrimonial Tradicional       |                |   |                |
|---------------------------------------|----------------|---|----------------|
| ATIVO                                 |                | PASSIVO   |                |
| <b>Circulante</b>                     | <b>370.058</b> | <b>Circulante</b>                                 | <b>385.572</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa         | 92.424         | Financiamentos, empréstimos e debêntures          | 93.907         |
| Contas a receber de clientes          | 78.964         | Fornecedores                                      | 221.549        |
| Ganhos não realizados com derivativos | 1.016          | Perdas não realizadas com derivativos             | 438            |
| Estoques                              | 176.987        | Impostos e contribuições a recolher               | 44.262         |
| Impostos a recuperar                  | 17.868         | Salários e encargos sociais                       | 6.264          |
| Outros ativos circulantes             | 2.799          | Provisão p/ riscos fiscais, cíveis e trabalhistas | 688            |
|                                       |                | Provisão para benefício pós-emprego               | 5.195          |
|                                       |                | Dividendos propostos                              | 2.682          |
|                                       |                | Outros passivos circulantes                       | 10.587         |
| <b>Não Circulante</b>                 | <b>206.965</b> | <b>Não Circulante</b>                             | <b>91.779</b>  |
| Outros ativos não circulantes         | 685            | Financiamentos, empréstimos e debêntures          | 100            |
| Depósitos judiciais                   | 2.312          | Impostos diferidos                                | 31.198         |
| Imobilizado                           | 203.806        | Provisão p/ riscos fiscais, cíveis e trabalhistas | 11.847         |
| Intangível                            | 162            | Provisão para benefício pós-emprego               | 48.634         |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                 | <b>577.023</b> | <b>Patrimônio Líquido</b>                         | <b>99.672</b>  |
|                                       |                | Capital social                                    | 50.477         |
|                                       |                | Ajustes de avaliação patrimonial                  | 42.620         |
|                                       |                | Reserva legal                                     | 318            |
|                                       |                | Reservas de Lucros                                | 6.257          |
|                                       |                | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>                      | <b>577.023</b> |

| Balanço Patrimonial Modelo Dinâmico   |                |   |                |
|---------------------------------------|----------------|---|----------------|
| Ativo Financeiro                      |                | Passivo Financeiro                                |                |
| <b>Ativo Financeiro</b>               | <b>92.424</b>  | <b>Passivo Financeiro</b>                         | <b>107.176</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa         | 92.424         | Financiamentos, empréstimos e debêntures          | 93.907         |
|                                       |                | Dividendos propostos                              | 2.682          |
|                                       |                | Outros passivos circulantes                       | 10.587         |
| <b>Ativo Operacional</b>              | <b>277.634</b> | <b>Passivo Operacional</b>                        | <b>278.396</b> |
| Contas a receber de clientes          | 78.964         | Fornecedores                                      | 221.549        |
| Ganhos não realizados com derivativos | 1.016          | Perdas não realizadas com derivativos             | 438            |
| Estoques                              | 176.987        | Impostos e contribuições a recolher               | 44.262         |
| Impostos a recuperar                  | 17.868         | Salários e encargos sociais                       | 6.264          |
| Outros ativos circulantes             | 2.799          | Provisão p/ riscos fiscais, cíveis e trabalhistas | 688            |
|                                       |                | Provisão para benefício pós-emprego               | 5.195          |
| <b>Ativo Permanente</b>               | <b>206.965</b> | <b>Passivo Permanente</b>                         | <b>191.451</b> |
| Outros ativos não circulantes         | 685            | Passivo Não Circulante                            | 91.779         |
| Depósitos judiciais                   | 2.312          | Capital social                                    | 50.477         |
| Imobilizado                           | 203.806        | Ajustes de avaliação patrimonial                  | 42.620         |
| Intangível                            | 162            | Reserva legal                                     | 318            |
|                                       |                | Reservas de Lucros                                | 6.257          |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE H - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA SOLUÇÕES S/A

| Balanco Patrimonial Tradicional |              |                              |              |
|---------------------------------|--------------|------------------------------|--------------|
| ATIVO                           |              | PASSIVO                      |              |
| <b>Circulante</b>               | <b>2.826</b> | <b>Circulante</b>            | <b>2.971</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa   | 957          | Fornecedores                 | 550          |
| Contas a receber                | 1.784        | Empréstimos e financiamentos | 277          |
| Tributos a recuperar            | 38           | Salários e encargos sociais  | 1.309        |
| Outros Créditos                 | 47           | Impostos e taxas a recolher  | 651          |
|                                 |              | Tributos parcelados          | 184          |
| <b>Não Circulante</b>           | <b>2.671</b> | <b>Não Circulante</b>        | <b>537</b>   |
| Depósitos e Cauções             | 1            | Outras contas a pagar        | 54           |
| Imobilizado                     | 562          | Empréstimos e financiamentos | 483          |
| Intangível                      | 2.108        |                              |              |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>           | <b>5.497</b> | <b>Patrimônio Líquido</b>    | <b>1.989</b> |
|                                 |              | Capital social               | 12           |
|                                 |              | Reservas de capital          | 2.945        |
|                                 |              | Prejuízos Acumulados         | -968         |
|                                 |              | <b>TOTAL PASSIVO E PL</b>    | <b>5.497</b> |

| Balanco Patrimonial Modelo Dinâmico |              |                              |              |
|-------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------|
| <b>Ativo Financeiro</b>             | <b>957</b>   | <b>Passivo Financeiro</b>    | <b>277</b>   |
| Caixa e equivalentes de caixa       | 957          | Empréstimos e financiamentos | 277          |
| <b>Ativo Operacional</b>            | <b>1.869</b> | <b>Passivo Operacional</b>   | <b>2.694</b> |
| Contas a receber                    | 1.784        | Fornecedores                 | 550          |
| Tributos a recuperar                | 38           | Salários e encargos sociais  | 1.309        |
| Outros Créditos                     | 47           | Impostos e taxas a recolher  | 651          |
|                                     |              | Tributos parcelados          | 184          |
| <b>Ativo Permanente</b>             | <b>2.671</b> | <b>Passivo Permanente</b>    | <b>2.526</b> |
| Depósitos e Cauções                 | 1            | Passivo Não Circulante       | 537          |
| Imobilizado                         | 562          | Capital social               | 12           |
| Intangível                          | 2.108        | Reservas de capital          | 2.945        |
|                                     |              | Prejuízos Acumulados         | -968         |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## APÊNDICE I - BALANÇO PATRIMONIAL TRADICIONAL X BALANÇO PATRIMONIAL MODELO DINÂMICO EMPRESA FRONTEIRA S/A

| Balanco Patrimonial Tradicional            |               |   |               |
|--|---------------|---|---------------|
| ATIVO                                      |               | PASSIVO                                   |               |
| <b>Circulante</b>                          | <b>29.408</b> | <b>Circulante</b>                         | <b>11.821</b> |
| Caixa e equivalentes de caixa              | 22.778        | Fornecedores                              | 2.151         |
| Contas a receber de clientes               | 5.709         | Empréstimos e financiamento               | 2.734         |
| Impostos a recuperar                       | 20            | Impostos e contribuições a recolher       | 1.240         |
| Dividendos a receber                       | 827           | Obrigações trabalhistas e previdenciárias | 729           |
| Outras contas a receber                    | 74            | Outros empréstimos                        | 4.963         |
|  |               | Outras contas a pagar                     | 4             |
| <b>Não Circulante</b>                      | <b>42.321</b> | <b>Não Circulante</b>                     | <b>17.114</b> |
| Contas a receber de clientes               | 16            | Empréstimos e financiamentos              | 13.125        |
| Imposto de renda e contr. social diferidos | 460           | Provisão para contingências               | 3.989         |
| Depositos judiciais                        | 72            |   |               |
| Outras contas a receber                    | 3             |   |               |
| Investimentos                              | 37.017        |   |               |
| Imobilizado                                | 4.752         |   |               |
| Intangível                                 | 1             |   |               |
|  |               | <b>Patrimônio Líquido</b>                 | <b>42.794</b> |
|  |               | Capital social                            | 2.895         |
|  |               | Reservas de Lucros                        | 39.899        |
| <b>TOTAL DO ATIVO</b>                      | <b>71.729</b> | <b>TOTAL DO PASSIVO E PL</b>              | <b>71.729</b> |

| Balanco Patrimonial Modelo Dinâmico        |               |   |               |
|--|---------------|---|---------------|
| Ativo Financeiro                           |               | Passivo Financeiro                        |               |
| <b>Ativo Financeiro</b>                    | <b>23.605</b> | <b>Passivo Financeiro</b>                 | <b>7.697</b>  |
| Caixa e equivalentes de caixa              | 22.778        | Empréstimos e financiamento               | 2.734         |
| Dividendos a receber                       | 827           | Outros empréstimos                        | 4.963         |
|  |               |   |               |
| <b>Ativo Operacional</b>                   | <b>5.803</b>  | <b>Passivo Operacional</b>                | <b>4.124</b>  |
| Contas a receber de clientes               | 5.709         | Fornecedores                              | 2.151         |
| Impostos a recuperar                       | 20            | Impostos e contribuições a recolher       | 1.240         |
| Outras contas a receber                    | 74            | Obrigações trabalhistas e previdenciárias | 729           |
|  |               | Outras contas a pagar                     | 4             |
|  |               |   |               |
| <b>Ativo Permanente</b>                    | <b>42.321</b> | <b>Passivo Permanente</b>                 | <b>59.908</b> |
| Contas a receber de clientes               | 16            | Passivo Não Circulante                    | 17.114        |
| Imposto de renda e contr. social diferidos | 460           | Capital social                            | 2.895         |
| Depositos judiciais                        | 72            | Reservas de Lucros                        | 39.899        |
| Outras contas a receber                    | 3             |   |               |
| Investimentos                              | 37.017        |   |               |
| Imobilizado                                | 4.752         |   |               |
| Intangível                                 | 1             |   |               |

Fonte: Elaborado pela autora, conforme dados da pesquisa.

## **APÊNDICE J - QUESTIONÁRIO PESQUISA DE OPINIÃO SOBRE OS SERVIÇOS PRESTADOS PELAS EMPRESAS DE FACTORING**

Estamos encaminhando o instrumento de coleta de dados cujas respostas serão utilizadas na elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido por Adriana Spegorin, aluna do Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul – UCS, orientada do Prof Joel Borges Domingues.

Nesse sentido, gostaríamos que o referido instrumento fosse respondido por V.Sa., contribuindo assim de forma decisiva na elaboração da pesquisa.

O estudo objetiva identificar a importância do Capital Intelectual no contexto estratégico das organizações.

Cabe salientar que as respostas fornecidas somente serão divulgadas sob o aspecto global, nunca de forma específica ou se reportando a um respondente em especial.

Visando o atendimento dos prazos estabelecidos para o desenvolvimento da pesquisa, solicitamos que o questionário seja respondido até o dia 30/04/2019. O tempo previsto de resposta é de 8 minutos, validado de acordo com o pré-teste do instrumento.

Os contatos poderão ser feitos com a aluna por e-mail: [adriana\\_spegiorin@hotmail.com](mailto:adriana_spegiorin@hotmail.com) ou [aspegiorin@ucs.br](mailto:aspegiorin@ucs.br)

Agradecemos a vossa colaboração e permanecemos à disposição para prestar quaisquer informações adicionais.

1. Gostaria de receber o resultado dessa pesquisa? Digite o e-mail abaixo.

---

2. Qual o segmento da empresa?

( ) Comércio

( ) Indústria

( ) Prestação de serviços

( ) Outros

3. Qual cidade está situada à empresa?

---

4. Qual a natureza jurídica da empresa?
- Sociedade Empresaria Limitada – Ltda
  - Microempresa – ME
  - Empresa de Pequeno Porte – EPP
  - Microempreendedor Individual – MEI
  - Empresário Individual – EI
  - Empresário Individual de Responsabilidade Limitada – Eireli
5. Qual o faturamento do último ano?
- 
6. Quanto tempo atua no mercado?
- Até 1 ano
  - De 1 a 2 anos.
  - De 2 a 5 anos.
  - De 5 a 10 anos.
  - Acima de 10 anos
7. Considerando o tempo de atuação da sua empresa no mercado, como você avalia a situação financeira da mesma?
- Situação Boa.
  - Situação Excelente.
  - Necessita continuamente de capital de giro.
  - Ruim, devido aos altos índices de inadimplência.
  - Necessita planejamento.
  - Muito ruim.
8. A empresa utiliza a captação de recursos financeiros para capital de giro? (Selecione até 2 opções).
- Não utilizo.
  - Bancos.
  - Empréstimos de curto prazo.
  - Financiamento de longo prazo.
  - Antecipação e desconto de recebíveis.
9. Já ouviu falar sobre empresas de *factoring*?
- Sim
  - Não

10. Se já ouviu falar, como ficou sabendo deste serviço?
- Jornais.
  - Internet.
  - Indicação de amigos e parentes.
  - Indicação de outras empresas.
  - Escritório de contabilidade.
  - Entidades representativas (sindicatos, associações).
11. Atualmente, está utilizando os serviços prestados pelas empresas de *factoring*?
- Sim
  - Não
12. Por quais motivos antecipa os seus recebíveis com empresas *factoring*?  
(Escolha de 1 a 3 opções).
- Possui dificuldade em obter capital de giro.
  - Facilidade no atendimento.
  - Facilidade de acesso ao crédito.
  - Melhores taxas perante aos bancos e outras instituições financeiras.
  - Possui restrições no SPC.
  - Exigências mínimas de garantias.
  - Não tem outra opção que atenda as necessidades de capital de giro.
  - Por estar devidamente filiada aos órgãos representativos.
  - Não utilizo.
13. Com que frequência a sua empresa utiliza os serviços das empresas de *factoring*?
- Uma vez na semana.
  - Duas a três vezes na semana.
  - Mais de quatro vezes na semana.
  - De vez em quando.
  - Não utilizo.
14. Você acredita que o *factoring* é uma alternativa viável para as empresas?
- Sim, com certeza.
  - Não, não é viável.
  - Depende da necessidade de capital de giro.
  - Não utilizo, logo não posso avaliar.

15. Após ter começado a utilizar os serviços de *factoring*, como está o desempenho financeiro e operacional da sua empresa?
- ( ) Excelente.
  - ( ) Muito bom.
  - ( ) Adequado para o momento.
  - ( ) Não senti que foi uma boa alternativa.
  - ( ) Não ajudou em nada.
  - ( ) Muito ruim.
  - ( ) Não utilizo, logo não posso avaliar.
16. Sua empresa utiliza mais de uma instituição para financiar as suas necessidades de recursos financeiros?
- ( ) Utilizo *factoring*.
  - ( ) Utilizo bancos.
  - ( ) Utilizo bancos e *factoring*.
  - ( ) Utilizo outras instituições disponíveis no mercado.
  - ( ) Não utilizo nenhuma.
17. Analisando outras opções existentes no mercado para captação de recursos como bancos e instituições financeiras, como você avalia a atividade de *factoring*? (Escolha de 1 a 3 opções)
- ( ) Ágil.
  - ( ) Possui facilidade nas operações.
  - ( ) O serviço ofertado é muito caro.
  - ( ) Possui pouca diferença de taxas em relação às outras alternativas.
  - ( ) A melhor alternativa para a solução das necessidades financeiras do meu negócio.
  - ( ) Uma opção disponível que utilizo quando necessário.
  - ( ) Uma opção secundária, pois prefiro utilizar outras alternativas.
  - ( ) A única opção disponível para minha empresa.
  - ( ) Modalidade da qual não gostaria mais de utilizar.
  - ( ) Não acredito que seja uma atividade relevante.
  - ( ) Não utilizo, logo não posso avaliar.
18. Teria algo para acrescentar relacionado a *factoring*? Exponha abaixo.
-

