

Factoring – uma proposta de tratamento contabilístico na óptica da empresa aderente

MIGUEL GONÇALVES*

O factoring pode interpretar-se como um sistema aperfeiçoado de cobranças. Vulgar na gestão de tesouraria das empresas, apresenta-se como uma actividade que assegura o seu funcionamento corrente através da tomada dos créditos sobre terceiros, substituindo o crédito de tesouraria com grande vantagem do factor tempo. Este artigo visa dar a conhecer a actividade de *factoring*, ou cessão financeira e contribuir com uma proposta de resolução de um caso prático de *factoring*, tão real quanto possível, que possa de alguma maneira ajudar todos aqueles que, por necessidades profissionais, lidam com este instrumento de gestão, uma vez que o actual modelo SNC não permite dar resposta cabal à sua contabilização.

1. INTRODUÇÃO

A literatura atinente ao *factoring* não é, em Portugal, muito generosa. Com efeito, esta é uma matéria pouco privilegiada pelos autores nacionais. Não obstante, Valle (1965), Almeida (1988), Machado (1998), Silva, Pereira e Rodrigues (2006) e Silva (2009) dedicaram-lhe atenção sob o ponto de vista económico e contabilístico.

Numa outra óptica, Uva (1991), Santana (1993), Monteiro (1996) e Cordeiro (1997) optaram antes por uma abordagem de estilo jurídico-normativo.

Em sede do presente artigo, o nosso enquadramento, sem descurar os aspectos legais do contrato, será eminentemente contabilístico, porque a motivação será a de contribuir com uma proposta de resolução de um caso prático de *factoring*, sabendo-se *a priori* que o novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC) é completamente omissivo no que respeita ao *factoring* como instrumento financeiro de curto prazo, nomeadamente a Norma Contabilística e de Relato Financeiro 27 – Instrumentos Financeiros, que o não contempla.

Em nossa opinião, este assunto reveste-se assim de particular actualidade, até porque no anterior normativo nacional (vulgo POC/89, Directrizes Contabilísticas e Interpretações Técnicas), a forma de contabilização do *factoring* também carecia de um modelo legal.

2. CARACTERÍSTICAS E ELEMENTOS DEFINIDORES DO CONTRATO

Apresentado-se como um contrato de prestação de serviços que procura a cessão de créditos a breve prazo, o *factoring* pode revelar-se um instrumento de gestão eficaz, numa época em que a maioria das micro, pequenas e médias empresas se confronta com problemas de liquidez (Silva, 2009).

Geralmente, o processo tem o seu início na análise feita pela empresa de *factoring* “à carteira de clientes do possível aderente, realizando uma avaliação do risco de cada um dos seus clientes, de forma a negociar-se quais os que ficam afectos a um contrato de *factoring*” (Silva, 2009: p. 51).

Em termos globais, o *factoring* consiste na tomada por um intermediário financeiro (o *factor*) dos créditos a curto prazo que os fornecedores de bens ou serviços (os aderentes a um contrato de *factoring*) constituem sobre os seus clientes (os devedores).

A relação entre estas entidades pode ser representada no seguinte diagrama:

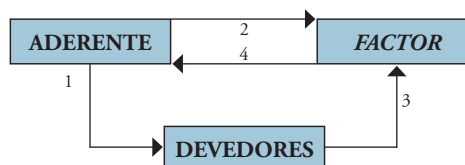


Figura 1: Esquema do Factoring

Fonte: Costa e Alves (2005, p. 645)

Legenda: 1. Venda de bens e serviços e faturação correspondente;

2. Remessa das cópias das facturas;

3. Pagamentos à empresa de *factoring*;

4. Entregas efectuadas à empresa aderente, as quais podem ser feitas no vencimento ou antecipadas mediante o pagamento de um juro.

As principais vantagens do *factoring* residem na cobrança e gestão dos créditos concedidos, aliviando a empresa aderente da sobrecarga administrativa e da mobilização antecipada dos fundos. A Associação Portuguesa de Leasing e Factoring (ALF) destaca também no seu sítio electrónico a segurança das vendas a crédito e o aumento da eficácia da área comercial (dedicação exclusiva a tarefas técnicas e comerciais) (ALF, 2010).

Num contrato de *factoring*, que é sempre celebrado por

escrito (art.º 7.º do Decreto-Lei n.º 171/95), devem estar especificados os seguintes itens:

- a duração do contrato;
- a comissão de *factoring*;
- a periodicidade das cessões (remessa ao *factor* das cópias das facturas emitidas);
- os clientes incluídos no contrato e
- a taxa de juro dos adiantamentos efectuados pelo *factor*.

A celebração do contrato deve ser comunicada aos clientes da empresa aderente, passando as facturas a incluir a indicação de que devem ser pagas ao *factor* no vencimento e nas condições até então praticadas.¹

O custo do *factoring* englobará, fundamentalmente uma comissão de cobrança, a qual será contabilizada como Fornecimentos e Serviços Externos – Trabalhos Especializados² (Costa e Alves, 2005; Silva, Pereira e Rodrigues, 2006), e os juros do financiamento contraído contabilizados como Gastos e Perdas de Financiamento – Juros de Financiamento Obtidos.

A opção pelo *factoring* permitirá à empresa aderente receber os seus créditos na data de vencimento de cada factura, na data de um vencimento médio presumido estipulado em contrato ou numa data anterior ao vencimento, o que pode traduzir-se numa transformação de vendas a prazo em vendas a dinheiro (Costa e Alves, 2005).

A gestão e cobrança dos créditos pode ser feita nas seguintes modalidades:

- Sem recurso: o *factor* assume os riscos inerentes à aquisição de créditos, não podendo reclamar junto da empresa aderente a falta de pagamento do devedor.
- Com recurso: o *factor* não assume o risco de crédito, ficando com direito de regresso sobre a empresa aderente, no caso de o crédito se tornar incobrável.

Na cessão sem recurso (cessões pro solvendo), a empresa aderente vende as dívidas a receber como quaisquer outros activos, transmitindo todos os riscos e recompensas ao *factor*, com excepção de eventuais devoluções ou descontos acordados com o devedor.

Na cessão com recurso (cessões pro soluto), a empresa aderente mantém o risco pela não cobrança do crédito, pelo que se pode inferir não existir qualquer venda de activos, devendo o valor antecipado ser tratado como uma operação de financiamento, mantendo-se no activo as dívidas a receber dos clientes.

1 Para uma explicação mais pormenorizada das características do contrato jurídico de cessão financeira, ou *factoring*, observe-se Almeida (1999).

2 De acordo com Borges, Rodrigues e Rodrigues (2005, p. 634), “engloba-se nesta conta um conjunto de serviços subcontratados a terceiros, não directamente relacionados com o objecto principal da empresa”. Cremos que esta filosofia de pensamento mantém-se válida no recente SNC (Sistema de Normalização Contabilística).

3. ENQUADRAMENTO LEGAL E ASPECTOS FISCAIS

Em Portugal a actividade de *factoring* é legislada pelo Decreto-Lei n.º 171/95, de 18 de Julho, que regula as sociedades de *factoring* e o contrato de *factoring*.

O Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 289/92, de 31 de Dezembro, actualizado pelo Decreto-Lei n.º 285/2001, de 3 de Novembro, incluiu as sociedades de *factoring* entre as instituições de crédito, “motivo pelo qual devem organizar a sua contabilidade de acordo com o Plano de Contas para o Sector Bancário” (Silva, Pereira e Rodrigues, 2006: p. 292).

As operações de *factoring* estão sujeitas a imposto de selo, como segue:

- imposto de selo de contrato (actualmente 0,5%);
- imposto de selo de 4% sobre juros e comissões cobrados pelo *factor* (cessionário).

4. RELAÇÕES FACTOR-ADERENTE³

Normalmente, o processo inicia-se com a formulação de uma proposta de adesão por parte do aderente, fornecendo para o efeito ao *factor* informações contabilísticas sobre a sua posição financeira e desempenho económico.

Em paralelo, submete ao consentimento da sociedade de *factoring* a sua carteira de clientes, dando a conhecer em termos individualizados os dados de cada um, designadamente o volume habitual de compras anuais, os limites de crédito e as condições de recebimento, de forma a que o *factor* possa estimar os valores dentro dos quais assume o risco das operações.

Especificado este limite e depois do exame do histórico da empresa aderente, o contrato é celebrado, nele se indicando, como atrás se expôs, a respectiva duração, a comissão⁴ de *factoring*, a taxa de juro do (eventual) adiantamento e os clientes aprovados.

Simultaneamente, os devedores do aderente são informados da existência do contrato, por carta registada com aviso de recepção, para que na data de vencimento das facturas estes saibam que as devem pagar à sociedade de *factoring*.

3 Esta secção, em particular, inspira-se em Silva, Pereira e Rodrigues (2006: pp. 290-291).

4 Na opinião de Silva, Pereira e Rodrigues (2006: p. 292), a remuneração dos serviços prestados pelo *factor* depende da “carga administrativa que resultar da gestão dos clientes e operações de cobrança, [oscilando] na prática contratual portuguesa entre 0,5% e 2,5% sobre o montante dos créditos cedidos, embora possa ser superior.”

5. PROPOSTA DE TRATAMENTO CONTABILÍSTICO

Reproduzimos abaixo os principais lançamentos relativos a esta temática⁵, sem prejuízo de outros reconhecimentos contabilísticos específicos de cada contrato, como oportunamente daremos conta. Assim, em sede de plano de contas do SNC, virá:

CONTA	DESCRIÇÃO	DÉBITO	CRÉDITO
211x	Clientes c/c - Factor com Créditos Tomados	[1]	
A			
211yy	Clientes c/c - Empresas Devedoras (a individualizar)		[1]
Histórico	[1] Cessão de créditos (facturas + notas de débito - notas de crédito)		

CONTA	DESCRIÇÃO	DÉBITO	CRÉDITO
12x	Depósitos à Ordem - Banco X	[2]	
a			
2514k	Financiamentos Obtidos - Sociedades de Factoring		[2]
Histórico	[2] Adiantamento recebido do factor (sujeito à taxa de juro convencionada)		

CONTA	DESCRIÇÃO	DÉBITO	CRÉDITO
12x	Depósitos à Ordem - Banco X	[3]	
a			
211x	Clientes c/c - Factor com Créditos Tomados		[3]
Histórico	[3] Recebimento dos créditos cedidos		

CONTA	DESCRIÇÃO	DÉBITO	CRÉDITO
6911x	Gastos e Perdas de Fin. - Juros de Financiamentos Obtidos	[4]	
2514k	Financiamentos Obtidos - Sociedades de Factoring - Factor k		
a			
12x	Depósitos à Ordem - Banco X		[4]
Histórico	[4] Pag.to de juros e do adiantamento à empresa financiadora (factor)		

CONTA	TÍTULO	DÉBITO	CRÉDITO
6221	Fornecimentos e Serviços Externos - Trabalhos Especializados	[5]	
a			
12x	Depósitos à Ordem - Banco X		[5]
Histórico	[5] Pag.to das comissões de cobrança debitadas pela empresa de factoring		

⁵ A nossa análise exclui o tratamento fiscal do imposto de selo.

6. CASO PRÁTICO

A Farmed, S.A. é uma empresa do sector farmacêutico com sede em Coimbra cujo volume de negócios se centra essencialmente no fornecimento hospitalar de medicamentos.

Três dos seus clientes – Hospital Saúde, do Porto; Hospital Ria-Mar, de Aveiro, e Hospital Tradição, em Coimbra – são devedores da Farmed, S.A. num total global de € 945 000,00 (IVA incluído), valor este respeitante a 18 facturas (6 por cada hospital), todas com data de vencimento a 120 dias a contar do dia 1 de Fevereiro de 2010.

Nesta mesma data, o Director Financeiro da Farmed, S.A., em virtude de uma dificuldade momentânea de tesouraria, e sabendo antecipadamente que aos hospitais em questão é sistematicamente concedida uma dilatação do prazo de pagamento, decide contactar a Keller Factoring, S.A., com o objectivo de obter liquidez de uma forma expedita e financeiramente competitiva, sob a forma de um adiantamento, tentando também evitar os constrangimentos associados a cobranças e gestão de créditos desta natureza.

As etapas para a celebração do contrato e notificação dos devedores decorreram cronologicamente como segue:

2 de Fevereiro - Preenchimento formal da proposta de *factoring* à Keller Factoring.

4 de Fevereiro - Pedido de informações financeiras e contabilísticas pela empresa de *factoring*, concretamente: Demonstrações Financeiras dos dois últimos exercícios contabilísticos (Balanço e Demonstração dos Resultados por Naturezas), balancete de clientes, e os dois últimos Relatórios e Contas da Farmed, S.A..

6 de Fevereiro - Resposta favorável da Keller Factoring, S.A., uma vez analisados os parâmetros de negócio, o risco da empresa proponente e a carga administrativa inerente à cobrança das 18 facturas.

7 de Fevereiro - Emissão e celebração do contrato de factoring, reconhecido notarialmente, e no qual ficou especificado o seguinte clausulado:

- Duração do contrato: 4 meses.
- Início do contrato: 12 de Fevereiro;
- Taxa de comissão: 0,5% {liquidada no final do contrato};
- Adiantamento: 80% do valor global das facturas {a entregar no dia 12 de Fevereiro e liquidado pela Farmed, S.A. no final do contrato};
- Taxa de juro anual de 5% {euribor mais spread de 3,25%};
- Juros calculados ao dia.⁶

⁶ A Farmed, S.A. reconhecerá os juros postecipadamente no final de cada mês.

- Juros liquidados pela empresa aderente no final do contrato;
- Clientes incluídos: Hospital Saúde, Hospital Ria-Mar e Hospital Tradição e
- Cedência dos créditos relativos às 18 facturas em questão (a partir do dia 12 de Fevereiro de 2010).

11 de Fevereiro - Envio pela Keller Factoring, S.A. em papel timbrado da empresa aderente, da carta de notificação aos devedores supra, os quais ficaram informados nesta data da cedência de créditos por parte da Farmed, S.A. à Keller, S.A., entidade a quem deverão efectuar os respectivos pagamentos na data de vencimento das suas dívidas.

Pedido: Releve, em Diário da empresa aderente, as operações que entender relevantes, sabendo que em 1 de Junho de 2010 os devedores mencionados liquidaram as suas dívidas à sociedade de *factoring*, tendo esta 14 dias depois procedido ao pagamento à Farmed S.A. dos créditos por si tomados com cheque à ordem sobre a Caixa Geral de Depósitos.

7. PROPOSTA DE RESOLUÇÃO

Com base nos dados acima expostos, avançamos com a seguinte proposta de contabilização, em linguagem SNC:

DIA	HISTÓRICO	CONTAS		VALOR (€)	
		DÉBITO	CRÉDITO	DÉBITO	CRÉDITO
12 Fev.	Cessão de créditos	211x Sociedade de Factoring Keller	211yy Hospital Saúde Hospital Ria-Mar Hospital Tradição	945.000,00	945.000,00
12 Fev.	Reconhecimento da comissão a liquidar no final do contrato (NOTA 1)	62 21 FSE Trab. Especializados	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller (NOTA 2)	4.725,00	4.725,00
12 Fev.	Adiantamento efectuado pela sociedade de factoring (NOTA 3)	12y D/O – Banco y	2514k Financiam. Obtidos Keller	756.000,00	756.000,00
28 Fev.	Reconhecimento dos juros do mês de Fevereiro a liquidar no final do contrato (NOTA 4)	6911x Juros de factoring	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	1.657,00	1.657,00
31 Mar.	Reconhecimento dos juros do mês de Março a liquidar no final do contrato	6911x Juros de factoring	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	3.210,00	3.210,00
30 Abr.	Reconhecimento dos juros do mês de Abril a liquidar no final do contrato	6911x Juros de factoring	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	3.107,00	3.107,00
31 Mai.	Reconhecimento dos juros do mês de Maio a liquidar no final do contrato	6911x Juros de factoring	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	3.210,00	3.210,00
12 Jun.	Reconhecimento dos juros do mês de Junho a liquidar no final do contrato	6911x Juros de factoring	278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	1.243,00	1.243,00
14 Jun.	Regularização do adiantamento, juros e comissão (NOTA 5)	2514k Financiam. Obtidos Keller 12x D/O - CGD 278x Credores Diversos Soc. Fact. Keller	211x Sociedade de Factoring Keller	756.000,00 171.848,00 17.152,00	945.000,00

NOTA 1: A comissão é registada no acto de cedência das facturas, tanto na empresa aderente como no *factor*. Neste caso, é de 0,5% do valor global das facturas cedidas.

NOTA 2: Em alternativa à conta 278, poderia ser utilizada a 2722x Credores por Acréscimos de Gastos. Opção válida também para o reconhecimento dos juros.

NOTA 3: O adiantamento é de 80% sobre o valor das facturas e é registado a 12 de Fevereiro.

NOTA 4: Juros calculados ao dia (16 dias no mês de Fevereiro, 31 dias em Março, 30 em Abril, 31 em Maio e 12 em Junho). Como os juros só são liquidados no final do contrato, a conta 278 ou 2722 é aqui transitória. $J=c*n*i$. Juro simples. Valores arredondados à unidade por defeito ou por excesso, conforme os casos. No cálculo do juro foi considerado o ano civil: 365 dias.

NOTA 5: · Juros = 1.657,00 + 3.210,00 + 3.107,00 + 3.210,00 + 1.243,00 = € 12.427,00

· Comissão = € 4.725,00

· 12.427,00 + 4.725,00 = € 17.152,00

Nesta data, a conta 2514 tem que vir saldada, bem como a transitória 278 e ainda naturalmente a 211x Sociedade de Factoring, Keller, S.A.. Relativamente à dívida desta última para com a Farmed (€ 945.000,00), a regularização ou liquidação da mesma terá que entrar em linha de conta com o adiantamento, os juros e a comissão que são pagos no final do contrato. Daí que, em 14 de Junho, relativamente à facturação cedida, tenhamos que deduzir o valor dos juros, comissão e adiantamento, pelo que em Depósitos à ordem só entrará o valor correspondente ao remanescente.

8. CONCLUSÃO

Parece-nos que o factoring e o respectivo tratamento contabilístico não são na realidade matérias muito gratas aos conteúdos programáticos dos cursos superiores de Contabilidade em Portugal.

Numa altura em que se colocam novos desafios às empresas e aos Técnicos Oficiais de Contas (TOC), inerentes à dinâmica, ao avanço e ao prestígio de uma economia em mudança, o aconselhamento à Gestão por parte dos profissionais de Contabilidade passará também pela consideração de instrumentos alternativos de cobrança, sempre que os meios tradicionais não se afigurem possíveis.

Neste ponto de vista, exigir-se-á também ao TOC que domine o impacto na Contabilidade e no resultado das operações da empresa das políticas que a Gestão decide implementar em ordem à adopção das acções mais adequadas ao objectivo de cobrança, porque, como avança Silva (2009: p. 52), “o *factoring* é utilizado hoje em Portugal por qualquer tipo de empresa, independentemente da sua dimensão”.

Referências

ALF (2010) – Associação Portuguesa de Leasing e Factoring. Disponível em www.alf.pt. Consult. em 16.Fev.2010.

ALMEIDA, Luiz Chaves de (1988) – “O que é o factoring”. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa*, n.º 278, Outubro. p. 193.

ALMEIDA, Paulo Jorge Frade de (1999) – O *factoring*

como alternativa de financiamento ao sector empresarial em Portugal. Dissertação de Mestrado em Gestão. Disponível na biblioteca da Universidade Lusíada. Lisboa.

BORGES, António; RODRIGUES, Azevedo; RODRIGUES, Rogério (2005) – *Elementos de Contabilidade Geral*. 22.ª ed.. Lisboa: Áreas Editora.

CORDEIRO, António M. (1997) – *Da cessão financeira (factoring)*. Lisboa: Lex Edições Jurídicas.

COSTA, Carlos Baptista da; ALVES, Gabriel Correia (2005) – *Contabilidade Financeira*. 5.ª ed.. Lisboa: Publisher Team.

MACHADO, António José Cardão (1998) – “Factoring”. *Eurocontas*, n.º 34, Janeiro. pp. 20-24.

MONTEIRO, Mafalda O. (1996) – O contrato de factoring em Portugal. Porto: Elcla Editora.

SANTANA, João C. (1993) – *O contrato de factoring*. 1.ª ed.. Lisboa: Edições Cosmos.

SILVA, António Cipriano da (2009) – “A importância económica do factoring”. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, n.º 112, Julho. pp. 51-55.

SILVA, F. V. Gonçalves da; PEREIRA, J. M. Esteves; RODRIGUES, Lúcia Lima (2006) – *Contabilidade das Sociedades*. 12.ª ed.. Lisboa: Plátano Editora.

UVA, João S. (1991) – *Factoring, um instrumento de Gestão*. 1.ª ed.. Lisboa: Texto Editora.

VALLE, Francisco (1969) – “O factoring”. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa*, n.º 28, Agosto. pp. 7-8.

*Professor no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra (ISCAC); Mestre em Contabilidade e Auditoria pela Universidade de Aveiro; Doutorando em Contabilidade pela Universidade do Minho e Universidade de Aveiro.

mgoncalves@iscac.pt

Empresas de auditoria têm de “limpar” a imagem

O papel desenvolvido pelas grandes empresas de auditoria foi pouco analisado durante a crise. Estão agora a surgir estudos que revelam a necessidade do sector de mudar a imagem, sobretudo têm que reconquistar a confiança quanto ao cumprimento das normas da profissão.

Os especialistas da área da Contabilidade defendem que não se podem ocultar manobras como as operações fora do balanço dos investidores. Consideram que é essencial um debate internacional para fixar os padrões con-

tabilísticos. As denúncias revelam a existência de grupos de pressão que questionam o objectivo das empresas de auditoria no momento de oferecerem aos investidores uma imagem real de saúde financeira de uma empresa. Naturalmente, os quatro grandes grupos de auditoria rejeitam as acusações, garantindo que cumpriram as suas obrigações. Mas a realidade é diferente, a falência do Lehman Brothers trouxe para o debate o papel desempenhado pelas auditoras.