

UNESP  UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”

Faculdade de Ciências e Letras
Campus de Araraquara - SP

ISABELA LOPES PEREIRA

Orientador: Prof. Dr. Elton Eustáquio Casagrande

**A IMPORTÂNCIA DO FACTORING PARA A CONDIÇÃO
FINANCEIRA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**



ARARAQUARA – S.P.

2023

ISABELA LOPES PEREIRA

A IMPORTÂNCIA DO FACTORING PARA A CONDIÇÃO
FINANCEIRA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas pela Faculdade de Ciências e Letras do Campus de Araraquara (FCLAr) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Elton Eustáquio Casagrande

ARARAQUARA – S.P.

2023

Resumo.

As pequenas e médias empresas são fundamentais para a geração de renda e empregos, dessa forma necessitam de um fomentador mercantil para alavancar os seus negócios, além de contribuir com aspectos macroeconômicos do país. Sendo assim, o trabalho tem por finalidade apresentar a importância do Factoring para a condição financeira das pequenas e médias empresas, explicando o seu conceito, sua operacionalização, as suas vantagens e desvantagens. A partir da análise dos trabalhos de autores selecionados, buscou-se explicar a contribuição dessa modalidade de crédito para o segmento de empresas que crescem muito todos os anos. Portanto, pode-se afirmar que a atividade de Factoring gera condição financeira para que os seus clientes obtenham o capital de giro e a gestão que necessitam.

Palavras chaves: Factoring; pequenas e médias empresas; crédito; capital de giro.

Abstract.

Sumário

Introdução.....	6
Metodologia.....	8
Revisão dos trabalhos selecionados.....	12
O Financiamento Empresarial segundo a Teoria Econômica.	12
O conceito de Factoring.....	13
Factoring: Origem na História.	15
Factoring: História no Brasil.....	16
O Factoring para as pequenas e médias empresas.....	18
As pequenas e médias empresas e a dificuldade por crédito.	18
O factoring e sua operacionalização.....	19
Vantagens do Factoring.....	21
Desvantagens do Factoring.	22
Considerações Finais.....	23
Bibliografia.....	24

Introdução.

As pequenas e médias exercem um papel fundamental para a economia dos países. Segundo uma pesquisa desenvolvida pela Organização Mundial do Comércio (OMC), a maioria das empresas dos países são pequenas e médias empresas. No Brasil, a grande parte das empresas em atividade são destas duas categorias. Em 2013, o quadro encontrado no Brasil era o seguinte: 3 mil empresas grandes, entre 15 e 20 mil empresas médias e mais de 3 milhões de pequenas empresas.

Essa categoria é fundamental para a geração de empregos para o país. Um estudo realizado pelo Sebrae, no período de 2009 a 2011, verificou-se que no setor de serviços 44% do pessoal ocupado faziam parte das micro e pequenas empresas; o setor do comércio é correspondem a 70% do pessoal ocupado e no setor da indústria o dado era referente a 42%.

Segundo a pesquisa chamada “Participação das MPE na economia nacional e regional” elaborada pelo Sebrae e Fundação Getúlio Vargas (FGV), as micro e pequenas empresas ganham caráter estratégico na economia do Brasil e em 2020 já respondiam por 30% do valor adicionado ao PIB, o que representa um crescimento dos pequenos negócios que geram cada vez mais renda e empregos, sendo assim um segmento que precisa de investimento financeiro.

No mercado de crédito, as pequenas e médias empresas buscam a captação de recursos financeiros (capital de giro) para investir em sua produção. É assim que surge a necessidade de um fomentador mercantil, que contribua para o desenvolvimento dessas empresas. Dessa forma, nasce o indicativo de problema para este trabalho, ou seja, como o factoring contribui para o desempenho das pequenas e médias empresas.

O factoring é uma modalidade de fomento mercantil para as pequenas e médias empresas que encontram dificuldade em obter crédito nos bancos convencionais e instituições financeiras (ZICA e MATINS, 2008). Dessa forma, as empresas que não possuem suporte para satisfazer as demandas de crédito e financiamento e não apresentam a reciprocidade exigida pelos bancos, encontram nas operações do factoring uma forma de garantir os recursos que necessitam.

Dessa forma, o factoring favorece a gestão financeira das empresas servindo de auxílio para fazer o pequeno empresário “sentir-se aliviado de uma série de preocupações no que tange ao provimento de recursos e administração financeira” (LEITE, 2005, p. 6). A partir dessa contribuição para a administração das empresas, o empresário obtém os recursos por meio de operações de antecipações recebíveis, ou seja, ele desconta os títulos referentes as mercadorias e serviços que em grande parte das operações, serão pagos a prazo para o factoring.

Os aspectos históricos explicam como os “factors” da antiguidade tornaram-se uma modalidade de financiamento atual. O termo Factoring, tem origem no Império Romano, a partir da palavra “factor”, conhecido também como “fazedor”. Naquela época em Roma, os comerciantes comercializavam os produtos baseados somente na palavra, dessa forma, eles obtinham e vendiam suas mercadorias, e se a pessoa cumprisse sua palavra ela seria de confiança (MORAES, 2018).

Com o crescimento populacional promovido pela expansão do comércio ao redor do mundo contribuiu para o aumento dos mercados, na época dos grandes descobrimentos e colonizações. Esse fato histórico impulsionou as atividades do factoring nas colônias

americanas da Inglaterra (ALVES, SILVA E SIQUEIRA, 2008). Sendo assim, a moldura atual do contrato de factoring encontra-se efetivamente nos Estados Unidos, por ocasião dessa expansão colonial inglesa (CASTRO, 2020).

Em 1988, houve a Convenção Diplomática de Ottawa, no Canadá, promovida pelo UNIDROIT (*Institut International pour l'Unification du Droit Prive* – Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado), em que foi aprovada uma minuta de contrato de factoring com a participação de 53 países, incluído o Brasil (LEITE, 2005). Depois desse ocorrido, as factorias passaram a ser respeitadas nas áreas comerciais, visto que agora não era uma mera troca ou escambo, trava-se de uma operação complexa, que configurava através de um contrato em que o contratante cedesse ao factoring os créditos provenientes de suas vendas (DI AGUSTINI, 2017).

No Brasil, o Factoring surge no ano de 1982 com a criação da Associação Nacional de Factoring (ANFAC), cujo objetivo é promover os conceitos de factoring e como essa modalidade pode dar suporte financeiro e gerencial as empresas de pequeno porte (ALVES, SILVA E MAIA DE SIQUEIRA, 2008).

O presente trabalho se caracteriza como uma pesquisa descritiva, visto que, interpreta os dados encontrados a partir do levantamento bibliográfico sobre o tema do Factoring e a sua importância como um dinamizador financeiro para as pequenas e médias empresas. Quanto à natureza, este trabalho configura em uma pesquisa básica e qualitativa. Inicialmente, será feita uma compilação de pesquisa bibliográfica relacionada ao tema, com referências relevantes publicadas nos periódicos da CAPES e na base Scopus.

O trabalho divide-se em quatro seções, sendo a primeira seção a introdução sobre o tema e o seu objetivo. A segunda seção apresenta a metodologia e o seu embasamento a partir do referencial teórico.

A terceira seção refere-se a revisão dos trabalhos selecionados, explicando o conceito de financiamento empresarial segundo a Teoria Econômica, o conceito de Factoring segundo alguns autores, a origem do Factoring na História e o Factoring no Brasil.

A quarta seção analisará o Factoring para as pequenas e médias empresas e a importância desse segmento de empresa para a economia do país. Além disso, explorará como essa modalidade financeira dá suporte para que as pequenas e médias empresas possam atuar na economia do país, isto é, como ele pode ser usado afim de favorecer a gestão financeira. Dessa forma, apresentará a funcionalidade do Factoring, sua importância, vantagens, desvantagens. Por fim a conclusão, trazendo uma avaliação de como as pequenas e médias empresas utilizam o factoring como mecanismo de financiamento de suas atividades produtivas e econômicas.

Metodologia.

O presente trabalho compreende a compilação de artigos e capítulos de livros sobre o tema de financiamento, crédito e factoring. Sendo assim, as referências utilizadas partem das disciplinas do curso de macroeconomia e economia monetária a fim de estruturar o entendimento do financiamento de curto e longo prazo para as empresas.

Os financiamentos de capital de giro para as pequenas e médias empresas são formas de contribuir para a sobrevivência das empresas. Sendo assim, o empresário ao movimentar as atividades de seu negócio, volta toda a sua atenção ao capital de giro, visto a sua importância. Ele é essencial, porque sem o lucro uma empresa fica estagnada ou encolhe, mas, sem o capital de giro ela desaparece (FERREIRA et al., 2011).

Dessa forma, as empresas que necessitam alavancar seus negócios, encontram no financiamento de capital de giro uma maneira de dinamizar suas finanças e sua gestão. Uma das alternativas encontradas no mercado é o Factoring, uma empresa cuja função é disponibilizar aos seus clientes o crédito desejado a partir de suas operações. Promovendo assim, não só o financiamento das pequenas e médias empresas, mas também contribuindo para o quadro socioeconômico do país.

As obras analisadas nesse trabalho foram selecionadas a partir da compatibilidade que possuem com o tema, isto é, foram escolhidos trabalhos que tratam assuntos relacionados as pequenas e médias empresas, as restrições que encontram no mercado financeiro e principalmente, o factoring e a sua importância. Os autores levantados a partir da pesquisa bibliográfica, possuem uma matriz teórica e empírica de análise coerente com as matrizes presentes no curso de Ciências Econômicas, sendo assim, esse é o critério fundamental para a escolha dos documentos analisados.

Autores	Título e Ano	Objetivo	Metodologia	Resultados
Luiz Claudio Otranto Alves Marcia Castro Silva José Ricardo Maia de Siqueira	Factoring: Uma Opção das Micros e Pequenas Empresas aos Custos Financeiros, de Inadimplência e Gerenciais? (2008)	Analisar as características das operações de factoring, visando verificar se, na prática, as factors fornecem um serviço capaz de impactar positivamente os custos financeiros, os custos de inadimplência e os custos gerenciais.	Revisão bibliográfica e estudo exploratório.	Os serviços de apoio (assessoria e gestão) não eram prestados e na época as taxas oferecidas não eram tão diferentes dos bancos convencionais.
Rogério Alexandre		Desenvolver		O factoring pode contribuir para a

de Oliveira Castro	Factoring e Securitização de Recebíveis Mercantis (2020)	aspectos relacionados ao factoring e à securitização de recebíveis mercantis no Brasil.	Estudo bibliográfico através do método comparativo.	seleção e análise de créditos mercantis, além de contribuir para etapas da securitização.
Roberto Marinho Figueiroa Zica Henrique Cordeiro Martins	Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresa no Brasil: proposta de um modelo (2008)	Analisar os mecanismos alternativos de garantia de crédito disponíveis no Brasil.	Metodologia qualitativa do tipo descritiva.	O fomento garantidor de crédito contribui para a diminuição das barreiras impostas pela insuficiência das garantias e informações.
Ana Cláudia Padilha Fernandes	A Importância do Factoring Para Pequenas e Médias Empresas, Sua Legalidade Confrontando a Prática Ilegal de Agiotagem (2020)	Trazer a relevância econômica que o factoring tem para mercados atuais que englobam as pequenas e médias empresas.	Revisão bibliográfica e estudo exploratório.	O factoring contribui para o gerenciamento de fluxo de caixa para transformar as faturas não pagas em capital de giro.
Carla Bueno dos Santos	O Contrato de Factoring no Brasil. Tese de Mestrado PUC (2020)	Abordar as particularidades do contrato de factoring no mercado brasileiro, destacando a modalidade convencional, por ser a mais usual.	Pesquisa bibliográfica de autores brasileiros e a pesquisa jurisprudencial.	O contrato de factoring pode ser considerado um contrato socialmente típico no Brasil, haja vista a sua aceitação no meio econômico.
Marcelo Guilhermino Petersen	Proposta de análise de desempenho financeiro em pequenas empresas rurais:	Avaliar um modelo de gestão financeira para a pequena empresa rural da piscicultura	Pesquisa aplicada, a partir de um estudo de caso intencional, não probabilístico,	Contribuiu com a proposição de metodologia que auxilie a gestão financeira do pequeno

Timóteo Ramos Queiroz David Ferreira Lopes Santos Élton Eustáquio Casagrande Adriano dos Reis Lucente	O caso da piscicultura (2019)	trazendo informações para o processo decisório deste setor do agronegócio.	exploratório e qualitativo.	produtor rural nessa atividade econômica.
Robson Silva Batista João Francisco Lins Brayner R. Junior	A importância do factoring para as pequenas e médias empresas (2012)	Apresentar a atividade de factoring e sua relevância para a gestão das pequenas e médias empresas.	Revisão bibliográfica, documental e de campo.	A atividade de factoring é um instrumento de grande relevância ao segmento das empresas de pequeno porte.

O presente estudo é baseado a partir de leituras apresentadas no curso de Ciências Econômicas, em suas disciplinas obrigatórias e optativas, reconhecidas por citações através do Periódicos CAPES. Os autores selecionados expressam uma visão de financiamento, dando ênfase na importância do crédito para as pequenas e médias empresas, além de interferir na definição e no nível desse produto final, as empresas. Esses autores contribuíram como referência para constituir uma reflexão sobre o tema.

A partir disso, com uma busca limitada por palavras chaves “pequenas e médias empresas”, “factoring” e “vantagens”, o artigo de Robson Silva Batista da Faculdade de Administração Geral do Vale do Ipojuca (FAVIP) e seu orientador João Francisco Lins Brayner R. Junior, buscou apresentar a atividade de factoring e sua relevância para a gestão das pequenas e médias empresas através de uma revisão bibliográfica, documental e de campo. O estudo alcançou como resultado a afirmativa de que o factoring possui relevância ao segmento das empresas de pequeno porte, oferecendo muitas vantagens.

O artigo de Rogério Alexandre de Oliveira Castro, “Factoring e Securitização de Recebíveis Mercantis” desenvolve aspectos relacionados ao factoring e à securitização de recebíveis mercantis no Brasil, por meio do estudo bibliográfico através do método comparativo. O autor utiliza da comparação para apresentar as semelhanças, diferenças, vantagens e desvantagens do factoring para a securitização. Como resultado final, o autor afirma que factoring pode contribuir para a seleção e análise de créditos mercantis, além de contribuir para etapas da securitização.

Por conseguinte, ao utilizar as palavras chaves “agiotagem”, “factoring”, “taxas arbitrárias” e “usura” foi encontrado o artigo de Ana Cláudia Padilha Fernandes, “A Importância do Factoring Para Pequenas e Médias Empresas, Sua Legalidade

Confrontando a Prática Ilegal de Agiotagem”, de cunho jurídico. O estudo parte de uma metodologia de revisões bibliográficas e exploratórias, trazendo como objetivo a relevância econômica que o factoring tem para mercados atuais que englobam as pequenas e médias empresas. O trabalho apresenta o conceito de agiotagem e “crime de usura”, diferenciando essas práticas do factoring, cuja modalidade é legalizada para prestação de serviços.

Ademais, esses foram alguns dos trabalhos utilizados, encontrados a partir das principais palavras chaves: pequenas e médias empresas, financiamentos, factoring e crédito. Após o levantamento dessa pesquisa, foi realizada uma análise dos documentos selecionados, que contribuíram para a elaboração da presente monografia.

Revisão dos trabalhos selecionados.

O Financiamento Empresarial segundo a Teoria Econômica.

O desenvolvimento da economia de uma sociedade depende diretamente do investimento nela inserido, isto é, o produto que é criado pelas atividades produtivas seja destinado à acumulação de meios de produção, podendo assim aumentar as atividades econômicas daquela sociedade. Os investimentos devem ser em relação à produção, como aumentar as redes de meios de transportes para que os produtos cheguem ao seu destino, investir na qualificação de mão-de-obra e em P&D e criar equipamentos que contribuam para a escala de operações das indústrias. Esses pontos impulsionam as pequenas e médias empresas, contribuindo para toda a cadeia produtiva. Para que haja todo esse investimento em produção, as empresas muitas vezes precisam de financiamentos, para que possam investir em tecnologia e mão-de-obra. Dessa forma, muitas empresas buscam no mercado de crédito, através das relações financeiras, opções para que possam fomentar as suas atividades.

Segundo Cardim de Carvalho, Pires de Souza e Sicsú (2012) as relações financeiras são formadas quando um agente econômico pode transferir recursos para terceiros, contra o reconhecimento de uma obrigação por parte do beneficiário, sendo assim, a relação financeira mais simples e fundamental, é o crédito. Uma relação de crédito é estabelecida quando um agente transfere recursos a outro, com um prazo determinado, sendo remunerado por isso através dos juros.

No mercado financeiro há dois tipos de agentes, como explica Cardim de Carvalho, Pires de Souza e Sicsú (2012). A primeira é a classe de unidades superavitárias, cujo dispêndio corrente é inferior à sua renda esperada para o mesmo período, dessa forma o agente precisará escolher qual a forma servirá como meio de acumulação de capital. Já as unidades deficitárias são aquelas que gastam mais do que a sua renda, sendo assim, necessitam que alguém financie seus gastos excedentes, estando disposto a transferir parte de sua renda para essas unidades deficitária afim que saldar aquele dispêndio. Dessa forma, as unidades deficitárias tendem a estar disposta a negociar seus ganhos futuros para que obtenham de forma imediata aquela renda que servirá para cobrir o excedente da renda. As relações financeiras envolvem as unidades superavitárias e a deficitárias, na qual por meio de gastos desejados geram direitos sobre rendas futuras.

A instituição financeira mais importante historicamente e termos de transações financeiras realizadas é o banco, cujo predomínio da forma bancária é consequência da simplicidade dos produtos que oferecem aos seus clientes, dando a oportunidade para que esse público possa movimentar a economia do país. Assim também, os bancos são instituições em que a captação de recurso se deve através da criação de depósitos à vista, a prazo, poupança etc. Segundo Cardim de Carvalho, Pires de Souza e Sicsú (2012), há três tipos de funções bancárias a serem exercidas por uma mesma instituição, que são os bancos comerciais, que capitam recursos por meio de depósitos à vista e através de empréstimos de curto prazo, fornecendo o capital de giro para as empresas comerciais e industriais e para consumidores. Já os bancos de investimentos captam recursos por meio de depósito a prazo, no qual é usado para financiar subscrição de títulos a serem colocados no mercado. Há também os bancos de poupança, que captam depósitos de poupança a fim de financiar a compra de imóveis por meio de hipotecas.

Além dessas classificações bancárias, há as instituições financeiras não bancárias, no qual estão inclusas todas as instituições não depositárias, que captam recurso através da colocação de títulos. Essas sociedades de crédito, financiamento e investimento captam recursos e usa-o para o financiamento de consumidores, contribuindo para que adquiram bens de consumo duráveis e fornecendo o capital de giro para as empresas. Por ser um intermediário financeiro que oferta crédito, essas empresas financeiras estão sujeitas ao risco de crédito e ao risco de juros (CARDIM DE CARVALHO; PIRES DE SOUZA; SICSÚ, 2012).

O conceito de Factoring.

O conceito de factoring é muito amplo e recente, dessa forma foi explicado por muitos autores, a fim de atingir a sua real função e objetivo. Segundo Fábio Konder Comparato (1972), um dos primeiros autores a escrever sobre esse tema, o factoring é a venda dos recebíveis de uma empresa conciliada a um serviço de gestão de crédito e “a uma garantia contra o risco de inadimplemento dos créditos transferidos, podendo ainda comportar um financiamento, se os créditos cedidos são liquidados no momento da cessão.” (COMPARATO, 1972, p. 59-66).

Arnaldo Rizzardo, autor de Factoring (1997), conceitua *factoring* como “uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.” (RIZZARDO, 2004).

Segundo Luiz Lemos Leite (2005), presidente da Associação Nacional de Factoring (ANFAC) desde 1982 data de sua criação, cita: “o factoring é a prestação contínua de serviços de alavancagem mercadológica, de avaliação de fornecedores, clientes e sacados, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo.” (LEITE, 2005). Assim também, dado a esses e outros conceitos, o factoring trata-se de uma empresa que oferece crédito para outras empresas que buscam adquirir o capital de giro para a sua produção.

A partir das operações ofertadas pelo factoring o cliente encontra um portfólio de serviços como a antecipação de recebíveis, antecipação de pedidos, capital de giro com garantia de imóvel, intercompany e comissárias. Essas são as formas do cliente adquirir o que melhor contribui para a necessidade de sua empresa. Nota-se uma oferta de serviços bem ampla, por mais que o factoring esteja relacionado a cessão de crédito (venda e compra) e prestação de serviços, entendemos também como uma operação “complexa e multiforme” por apresentar uma gama de atividades aos seus clientes (CASTRO, 2020).

Segundo Castro (2020), não há factoring sem a transmissão de crédito e essa é a premissa básica para que haja as operações fornecidas por esse modelo. Das principais atividades do factoring, a que se destaca é a antecipação de recebíveis. Essa atividade consiste dessa forma: a empresa cliente (cedente) vende ao factoring o título fornecido para a empresa que comprou (mercadorias) ou contratou (serviços), sendo essa última empresa denominado sacado, que irá pagar a obrigação no prazo de vencimento ao factoring. Isto é, o cedente vende seus serviços e mercadorias para o sacado que pagará esse título ao factoring. Em troca dessa venda de título, o cedente recebe do factoring o recurso financeiro antecipado e ajustado a partir da taxa da operação, que é influenciada principalmente pelo risco analisado.

É importante que os serviços do factoring não sejam resumidos apenas ao desconto de títulos. Além do faturizador obter os direitos creditórios do faturizado, também deve agregar valor a empresa contratante auxiliando em sua administração. Segundo Arnoldo Wald (2010), é importante, na medida do possível, que “(...) a empresa não se limite a adquirir créditos, mas forneça também aos seus clientes algum, alguns ou todos os outros serviços legalmente previstos como constituindo a atuação das empresas de *factoring*.” (WALD, 2010).

O público mais atraído pelo factoring são as pequenas e médias empresas. Essas empresas buscam otimizar a sua gestão financeira e o seu capital de giro, afim de sanar suas obrigações. Das razões para que o empresário recorra ao factoring estão a seguintes necessidades: terceirizar, em partes ou totalmente, o seu departamento administrativo de gestão de controle de crédito e cobrança; terceirizar, parcialmente ou totalmente, a gestão do setor contábil e de análise de risco; assegurar-se quanto ao risco de insolvência de seus compradores (factoring sem direito de regresso) ou melhorar a possibilidade de seus créditos (factoring com direito de regresso); aumentar sua capacidade de crédito (CASTRO, 2020).

Dessa forma, as empresas clientes buscam encontrar no factoring um parceiro para alavancar os seus negócios, muitas vezes carentes de financiamento, gestão de créditos,

garantias e assessoria. Afim de que essa ajuda contribua para suas vendas e obtenha o retorno almejado.

O segmento das pequenas e médias empresas é o mais atendido, devido a dificuldade desse ramo em obter crédito nos bancos convencionais e instituições financeiras (ZICA E MARTINS, 2008). O limitado acesso ao crédito prejudica o fortalecimento e a sobrevivência dessas empresas de menor porte.

No Brasil, as dificuldades de obtenção de crédito se dão por dois principais pilares estruturais: o alto custo financeiro e as fortes restrições de acesso ao crédito (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004). Além disso, podemos destacar também, o alto custo dos empréstimos, a assimetria de informação e a insuficiência de garantias. A insuficiência ou falta de garantias é um fator de inibição de crédito que se destaca, pois precisa se enquadrar aos normativos bancários e ser considerada uma garantia qualificada e ponderada. Mas o problema não é só enfrentado pelas empresas, as instituições financeiras que desejam ofertar crédito também se veem impossibilitadas por conta dessa mesma insuficiência de garantias confiáveis e falta de informação (ZICA E MARTINS, 2008).

Outro ponto é o desequilíbrio das informações entre as partes, que maximiza os riscos da operação de crédito. Quando uma das partes, seja ela o tomador ou o ofertante, possui conhecimento sobre aspectos da negociação, enquanto a outra parte possui conhecimento parcial, esse desequilíbrio é a assimetria de informação que compromete a oferta de crédito, segundo Cardim de Carvalho, Pires de Souza e Sicsú (2012).

Dessa forma, as pequenas e médias empresas enfrentam obstáculos na obtenção do financiamento de suas atividades, além da escassez de garantias e da assimetria de informação, ainda enfrentam o mercado de crédito regido por bancos com altas taxas de juros. Assim, elas buscam por espaços no qual a restrição seja menor, como os bancos de investimentos e as instituições financeiras não bancárias.

Factoring: Origem na História.

Os registros relacionados aos *factors* foram encontrados na Grécia e em Roma, após difundidos até a Idade Média. Os *factors* eram entendedores dos mercados, agindo como intermediários nas barganhas comerciais da época (SALAMANCHA, 2004).

A expansão do comércio ao redor do mundo foi promovida principalmente pelos grandes descobrimentos e pelas colonizações das novas terras. Arelado a esse evento, houve então o crescimento populacional que aumentou os mercados da época, impulsionando as atividades do factoring, nas colônias americanas da Inglaterra (ALVES, SILVA E MAIA DE SIQUEIRA, 2008).

Outro acontecimento importante que influenciou na atividade do comércio e do factoring, foi a Revolução Industrial, visto que a mecanização da indústria têxtil contribuiu para a produção em larga escala, aumentando os produtos destinados as colônias. Neste momento, o factor eram responsáveis pelo armazenamento de mercadorias, intermediação de vendas, cobrança e iniciando a antecipação de recursos para os proprietários das mercadorias (ALVES, SILVA E MAIA DE SIQUEIRA, 2008).

O factoring ao longo dos anos e principalmente no final do século XIX, tornou-se um modelo tipicamente americano (LEITE, 2005). Desenvolvendo-se inicialmente no setor produtivo de manufaturas e migrando para indústrias mais complexas, em 1930. A partir do ano de 1933, expandiu-se para o setor bancário, garantindo recursos que os

bancos estavam impossibilitados e oferecer (ALVES, SILVA E MAIA DE SIQUEIRA, 2008).

O desenvolvimento do factoring moderno, pode ser dividido em três fases: o *colonial factoring*, no qual o papel do *factor* é de distribuidor; o *factor old line*, em que o *factor*, como ofertante de crédito da venda e compra mercantil, contribuindo também para uma função complexa de gestão, assumindo risco de insolvência e financiando o cliente (final do século XIX); por último o *new style factoring*, no qual o factoring fornece ao seu cliente um conjunto de serviços financeiros, prática que surgiu ao final da década de 1930 (CASTRO, 2020).

Os acordos políticos e comerciais ocorridos no século XX, fizeram parte do avanço do factoring pelos outros países, incluindo Ásia, Oceania e América Latina. Em 1988, houve uma Convenção Diplomática de Ottawa, no Canadá, promovida pelo UNIDROIT (*Institut International pour l'Unification du Droit Prive* – Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado), em que foi aprovada uma minuta de contrato de factoring com a participação de 53 países, incluído o Brasil (LEITE, 2005).

Factoring: História no Brasil.

A institucionalidade do Factoring no Brasil surge no ano de 1982 na cidade de São Paulo, com a criação da Associação Nacional de Factoring (ANFAC), que tem como objetivo divulgar os conceitos do factoring, como uma ferramenta socioeconômica, dando suporte financeiro e gerencial para micros e pequenas empresas, segundo Alves, Silva e Maia de Siqueira (2008). As empresas de factoring buscavam mostrar para a sociedade, e principalmente para as autoridades, o importante papel que exerciam como prestadoras de serviços para as pequenas e médias empresas, afastando a comparação com atos de agiotagem e práticas características de instituições financeiras (FERNANDES, 2020). Mas por ser uma atividade com predominância estrangeira, chegando ao Brasil, encontrou grande resistência por parte do BACEN, órgão responsável por regulamentar e controlar o funcionamento de todas as instituições financeiras no Brasil.

O BACEN não permitiu que o factoring fosse instaurado na Junta Comercial em 1982, por haver tão pouco conhecimento no Brasil e por existir grande dúvida quanto à classificação dessa empresa. As dúvidas que surgiram em relação a atividades financeiras do factoring foram por se tratarem de práticas muito parecidas com as das instituições financeiras já administradas pelo BACEN, dessa forma precisaria de uma avaliação para a sua instauração (LEITE, 2019).

A proibição por parte do Banco Central do Brasil, desse tipo de atividade por parte das instituições que não fossem financeiras, se deu entre os anos de 1982 a 1988. Apesar desse período indefinido quanto às atividades do factoring, o ano de 1982 é considerado o passo decisivo para consolidar o factoring no Brasil, visto que é o ano da fundação da Associação Nacional de Factoring (ANFAC), no qual tem a sua atividade sem fins lucrativos e possui o perfil de uma entidade civil, sendo de caráter privado e de difusão nacional (FERNANDES, 2020).

Segundo a ANFAC (2019), após uma decisão judicial, o Banco Financil de Fomento Comercial conseguiu derrubar a proibição criada pelo BACEN para que as atividades do Factoring fossem impedidas no Brasil. Assim, foi criada a Circular nº 1359 de 30/09/1988, que obrigou as Juntas Comerciais a aceitarem os registros das Factorings no país, sendo reconhecidas como um ramo comercial e não como uma financeira.

A partir de outubro de 1988, as atividades de factoring conhecidas como comercial e não financeira, passaram a serem cada vez mais utilizadas pelas empresas de pequeno e médio porte. A partir do ano de 2000, o volume anual de operações apresentou um crescimento considerável (CASTRO, 2020).

Em 1993, foi criada a Federação Brasileira de Factoring (FEBRAFAC), uma entidade sindical de nível superior que congrega as empresas de factoring, com personalidade jurídica própria, que reúne 18 sindicatos filiados. Tanto a FEBRAFAC, quanto a ANFAC, têm como objetivo a defesa dos legítimos interesses dos empresários de factoring filiados e possuem, em comum, uma única estrutura administrativa e funcional (ALVES, SILVA E MAIA DE SIQUEIRA, 2008).

O Factoring para as pequenas e médias empresas.

As pequenas e médias empresas e a dificuldade por crédito.

As pequenas e médias empresas são fundamentais para a cadeia produtiva do país, a partir dessa categoria é que são gerados empregos e rendas, essenciais para a economia da nação. Conforme um estudo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (apud Brasil), as pequenas e médias empresas correspondem a 20% do Produto Interno Bruto (PIB), além de representar 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formais e constituir 60% dos 94 milhões de empregos do país.

Para ilustrar esse cenário, segue o quadro:

As MPEs no Brasil	O que isso representa
20% do PIB	RS 700 bilhões
99% das empresas	5,7 milhões de MPEs
60% dos empregos	56,4 milhões de empregos

Fonte: IBGE, DIEESE, SEBRAE NACIONAL (Apud BRASIL).

As pequenas e médias empresas possuem características específicas que as enquadram nessa categoria. Ainda que exista uma legislação própria que indique patamares financeiros para classificar essas empresas, várias entidades utilizam critérios próprios para a classificação. No Brasil, os parâmetros utilizados para o enquadramento das pequenas e médias empresas são os seguintes: faturamento bruto anual auferido pelas firmas e número de funcionários que a firma possui (PUGA, 2000).

Ao longo dos anos, milhares de novas empresas são abertas, mas muitas encerram suas atividades antes mesmo de completarem dois anos de negócios. A taxa de mortalidade desse segmento de empresas está sujeita a dificuldade que encontram no início de suas atividades atrelada ao pouco ou quase nenhum recurso financeiro inicial. Essa taxa de mortalidade de pequenos empreendimentos com até dois anos era de 49,9%, para empresas com até três anos era de 56,4% e 59,9% para empresas com até quatro anos de atividades (SEBRAE, 2004). Entre os motivos apontados pelos empresários para tais quebras estão: a falta de crédito, principalmente o crédito para o capital de giro, problemas financeiros, carga tributária elevada e a dificuldade para a captação de recursos advindos dos bancos convencionais (SEBRAE, 2004).

A dificuldade para financiar o capital de giro das pequenas e médias empresas é encontrada tanto nas instituições financeiras públicas, quanto nas privadas. No Brasil, essa dificuldade decorre de dois fatores estruturais: as restrições de acesso ao crédito e o elevado custo financeiro (CARVALHO E ABRAMOVAY, 2004).

A restrição ao crédito está fortemente ligada a falta de garantias fornecidas pelas pequenas e médias empresas. Segundo um estudo do Sebrae-SP de 2006, a “falta de garantias” foi a razão para não conceder crédito mais preponderante com 22%, ficando a

frente de “projeto inviável” com 20% e “registro SPC ou Serasa” com 20%, entre outras ocorrências.

Dessa forma, a insuficiência ou falta de garantias é um fator de inibição de crédito que se destaca, pois precisa se enquadrar aos normativos bancários e ser considerada uma garantia qualificada e ponderada. Mas o problema não é só enfrentado pelas empresas, as instituições financeiras que desejam ofertar crédito também se veem impossibilitadas por conta dessa mesma insuficiência de garantias confiáveis e falta de informação (ZICA E MARTINS, 2008).

Outro ponto é o desequilíbrio das informações entre as partes, que maximiza os riscos da operação de crédito. Quando uma das partes, seja ela o tomador ou o ofertante, possui conhecimento sobre aspectos da negociação, enquanto a outra parte possui conhecimento parcial, esse desequilíbrio é a assimetria de informação que compromete a oferta de crédito, segundo Cardim de Carvalho, Pires de Souza e Sicsú (2012).

Assim, as pequenas e médias empresas enfrentam obstáculos na obtenção do financiamento de suas atividades, além da escassez de garantias e da assimetria de informação, ainda enfrentam o mercado de crédito regido por bancos com altas taxas de juros. Dessa forma, elas buscam por espaços no qual a restrição seja menor, como os bancos de investimentos e as instituições financeiras não bancárias.

O factoring e sua operacionalização.

Nas economias de mercado, há um significativo número de instituições com funções financeiras, mas que mantém certa identidade jurídica. Essas instituições evitam restrições regulatórias e a necessidade de submeter-se a regimes de supervisão que controlam as atividades financeiras. Esse é o caso do segmento chamado factoring. O factoring é uma atividade financeira, que oferece crédito para as pequenas e médias empresas a partir da antecipação de valores (mercadorias, cheques, serviços) que serão recebidos em uma data determinada (CARDIM DE CARVALHO; PIRES DE SOUZA; SICSÚ, 2012).

Segundo Luiz Lemos Leite (2005), presidente da Associação Nacional de Factoring (ANFAC), o factoring é uma atividade comercial mista atípica que envolve a prestação de serviços aliada a compra de créditos das empresas-clientes, a partir de suas vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços, realizadas a prazo.

O conceito da ANFAC (2012) é semelhante, também conceituando o factoring como sendo uma atividade definida pela prestação de serviços, os mais abrangentes,

destinados ao apoio das pequenas e médias empresas, aliada a compra de direitos creditórios originados de vendas mercantis realizadas por seus clientes.

A funcionalidade do factoring destaca-se quando vista pela ótica da sobrevivência das pequenas e médias empresas. Segundo Leite (2004, p. 404), a sua função principal é explicada como: ‘O factoring existe para fomentar o setor produtivo, ou seja, propiciar as suas empresas-clientes condições de produzir e gerar riquezas a fim de agregar valores, em que elas adquirem o bem para revender e obter lucro, requisitos essenciais característicos da compra e venda mercantil, contratam pessoas para trabalhar e pagam impostos.’.

Dessa forma, o factoring é importante para as pequenas e médias empresas, sendo uma empresa de fomento mercantil que proporciona a suas empresas-clientes a obtenção de capital de giro, aumentando a liquidez, reduzindo os custos operacionais e evitando as restrições impostas pelas instituições financeiras.

O factoring tem como finalidade a compra de crédito, a prestação de serviços de assessoria financeira e a antecipação de recursos não financeiros. A compra de crédito se dá na transferência dos títulos de crédito, representado por duplicata ou cheque pré-datados, oriundas da venda mercantil da empresa-cliente. O valor da remuneração da compra do crédito à vista, que será obtido pelo factoring a prazo, chama-se factor e é ajustada pelos envolvidos na operação (DONINI, 2004).

A prestação de serviço é a função que está associada a gestão empresarial das empresas-clientes, isto é, são serviços administrativos a fim de acompanhar as contas a pagar e a receber, avaliar fornecedores e clientes, cobranças simples, administração de fluxos de caixa, entre outros.

A antecipação de recursos não financeiros caracteriza-se da aquisição pelo factoring, de matéria-prima ou insumos destinados a produção da empresa-cliente. Dessa forma, não há a antecipação de recursos financeiros e sim a antecipação dos recursos necessários para fomentar a produção do bem final. Essas empresas não possuem capital em caixa e suas vendas são geralmente a prazo. A taxa dessa operação é estabelecida mediante o valor do crédito que foi antecipado para tal fim.

Segundo Donini (2004), no Brasil são praticadas cinco modalidades operacionais pelo factoring: convencional, *maturity*, *trustee*, matéria-prima e importação-exportação.

- Convencional: essa modalidade se refere a cessão de crédito e a prestação de serviços para as empresas-clientes, sendo a mais utilizada no Brasil.

- **Maturity:** é a modalidade no qual a faturização ocorre no vencimento, dessa forma o factoring fornece os recursos financeiros no vencimento dos títulos.
- **Trustee:** nesta modalidade o factoring presta assessoria administrativa e financeira, sem ocorrer a cessão de créditos. O factoring assume a gestão empresarial da empresa-cliente.
- **Matéria-prima:** o factoring antecipa para a empresa-cliente as matérias primas, isto é, os recursos não financeiros necessários para a produção.
- **Importação-exportação:** modalidade destinada ao comércio exterior, em que duas empresas de factoring (uma em cada país) cuidam das operações realizadas, garantindo a operacionalização e liquidez das transações.

Vantagens do Factoring.

O factoring tem papel fundamental para as pequenas e médias empresas que buscam suprir suas necessidades de gestão administrativa, financeira e mercadológica. Através das funções do factoring, essas empresas encontram recursos para a sua produção e para a sua administração, afim de alavancar os seus negócios gerando renda e empregos.

As vantagens da contratação do factoring são evidenciadas por uma maior concentração do empresário nas atividades da sua empresa, dessa forma, uma menor preocupação com a cobrança dos títulos, com as atividades de rotina e com o acesso a recursos financeiros, visto que essa aquisição ocorre por meio da antecipação de suas vendas a prazo de forma facilitada (LEITE, 2004).

Além dessas vantagens, o factoring também ajuda as empresas-clientes no controle de estoques, na administração das contas a receber e a pagar, na expansão de seus negócios, na orientação de tomada de decisões, na aquisição de recursos para a produção, proporcionando assim, condições de gerar riquezas e agregar valor (LEITE, 2004).

De acordo com o SEBRAE-PA (2012), o factoring apresenta vantagens diretas e indiretas para as pequenas e média empresas. Com relação as vantagens diretas, segue as seguintes:

1. Pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário;
2. Garantia de pagamento de créditos comerciais;
3. Ampliação do capital de giro das empresas;
4. Redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes;
5. Acesso às fontes legais de recursos, com disponibilidade imediata de dinheiro, amenizando as restrições impostas às micro e pequenas empresas, que dependem de difíceis empréstimos;
6. Acesso seguro às exportações;
7. Capitalização da empresa.

As vantagens indiretas são as seguintes:

1. Aprimoramento de estruturas financeiras, simplificação contábil e redução de custos fixos nas vendas a prazo, eliminando esforços de cobrança de crédito duvidoso;
2. Reorganização interna dos setores administrativos e contábil, com redução de custos internos;
3. Maior confiança na expansão de vendas das empresas;
4. Otimização de capacidade gerencial do empresário em termos de compras e vendas;
5. Maior estabilidade empresarial – o factoring assume riscos de impontualidade do comprador;

Desvantagens do Factoring.

As pequenas e médias empresas encontram no mercado várias formas de alavancar os seus negócios e todas as modalidades financeiras possuem suas vantagens e desvantagens. Dessa forma, não seria diferente com o factoring, que apresenta duas desvantagens: o custo e eventuais implicações de natureza comercial.

Quanto ao custo, o factoring não é um produto caro se for usado corretamente. A empresa de factoring, além da compra de cessão de crédito, fornece a prestação de serviços aos seus clientes. Se uma empresa-cliente recorre ao factoring e não valoriza a componente de serviços, porque precisar manter a sua gestão interna, considera o factoring um produto caro, pois não considera os serviços disponíveis. Isto é, a empresa-cliente foca o valor cobrado apenas no custo do financiamento. Se o cenário é o oposto, quando a empresa-cliente utiliza, além da antecipação do crédito, o departamento de cobrança por exemplo, então o contratante tende a valorizar muito mais o serviço e separar os custos da gestão de cobrança (SILVA, 2009). A importância económica do factoring

O segundo aspecto está relacionado a implicações de natureza comercial fornecedor/comprador, mesmo que essa pratica esteja perdendo força no mercado, ainda há empresas que se recusam ou que levantam problemas em pagar a uma empresa de factoring, por políticas internas (SILVA, 2009). A solução para essa situação são as operações comissárias, no qual a empresa-cliente aliena um bem ao factoring, gerando assim uma garantia e aumentando o seu crédito. Para fornecedores que não pagam para terceiros, a empresa-cliente desconta o título e faz o repasse do valor no dia do vencimento, por haver essa garantia alienada.

Considerações Finais.

A compilação dos documentos analisados auxiliou o resultado final desse artigo, reunindo as principais contribuições dos autores selecionados, afim de alcançar o objetivo dessa monografia. Sendo assim, procurou-se demonstrar a importância do factoring para a condição financeira das empresas de menor porte.

O presente trabalho analisou como a atividade do factoring impacta as pequenas e médias empresas, contribuindo para a gestão administrativa, financeira e mercadológica desse segmento. A partir do conceito de factoring, a sua operacionalização, as suas vantagens e até mesmo as desvantagens, concluiu-se que o factoring é um instrumento relevante para alavancar o capital de giro e as vendas de seus clientes.

Como apresentado, a atividade de factoring possui várias modalidades operacionais para atender aos seus clientes, dessa forma, além da compra de títulos a prazo, oferece a prestação de serviços administrativos, contribuindo para que os empresários se preocupem apenas com a produção de seus negócios.

Além disso, o factoring auxilia as pequenas e médias empresas que não tem a capacidade de atender as exigências das instituições financeiras convencionais. O pequeno e médio empresário encontra nas operações do factoring uma forma de obter recursos financeiros para toda a operacionalização de sua empresa, desde a compra de matéria-prima para a produção, até o acerto da folha de pagamentos dos seus funcionários.

Através de uma visão macroeconômica, o factoring ao contribuir com o financiamento das pequenas e médias empresas, contribui também para a economia do país, visto que esse segmento de empresa é fundamental para toda a cadeia produtiva, gerando muitos empregos e rendas.

Portanto, os serviços do factoring, quando utilizados da forma correta, podem agregar valor aos seus clientes, dinamizando as finanças, servindo de suporte para o caixa da empresa e contribuindo para a gestão dos negócios.

Bibliografia.

- ALVES, Luiz C. O.; SILVA, Marcia C.; MAIA DE SIQUEIRA, José, R. **Factoring: Uma Opção das Micros e Pequenas Empresas aos Custos Financeiros, de Inadimplência e Gerenciais?** ANEGEPE, 2008. Disponível em: https://anegepe.org.br/wpcontent/uploads/2021/09/44_trabalho.pdf. Acesso: 2023.
- BATISTA, Robson S.; RANGEL JUNIOR, João F. L. B. **A importância do factoring para as pequenas e médias empresas.** VEREDAS FAVIP – Revista Eletrônica de Ciências – v. 5, n. 1 2012. Disponível em: <http://blog.devrybrasil.edu.br/ojs/index.php/veredas1/article/view/7>. Acesso em: 2023.
- CARDIM DE CARVALHO, Fernando J.; PIRES DE SOUZA, Francisco E.; SICSÚ, João. **Economia Monetária.** 2ª Edição. Editora Campus Ltda, 2012.
- CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. **Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros.** In: SANTOS, Carlos Alberto et al. (Orgs.). O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas. Cap. 1. Brasília: Sebrae, 2004.
- CASTRO, Rogério A. de O.; **Factoring e Securitização de Recebíveis Mercantis.** Revista USP, 2020. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rdm/article/view/133713/162250>. Acesso em: 2023.
- COMPARATO, Fábio Konder. **Factoring.** Revista de Direito Mercantil, São Paulo, v. 6, p. 59-66, set. 1972 apud CASTRO, Rogério Alessandre de Oliveira. **Factoring no Brasil e na Argentina.** Curitiba: Juruá, 2009, p. 110.
- DI AGUSTINI, C.A. **Capital de Giro, Análise das Alternativas, Fontes de Financiamento.** 16ª ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- DONINI, Antônio Carlos. **Manual do factoring.** São Paulo: Klarear, 2004.
- FERNANDES, Ana Cláudia P. **A Importância do Factoring Para Pequenas e Médias Empresas, Sua Legalidade Confrontando a Prática Ilegal de Agiotagem.** Âmbito Jurídico, 2020. Disponível em: <https://ambitojuridico.com.br/cadernos/direito-administrativo/aimportancia-do-factoring-para-pequenas-e-medias-empresas-sua-legalidade-confrontando-apratica-ilegal-de-agiotaagem/>. Acesso: 2023.
- FERREIRA, Calebe da Costa et al. **Gestão de capital de giro: contribuição para as micro e pequenas empresas no Brasil.** Rio de Janeiro: Editora RAP, 2011.
- LEITE, Luiz Lemos. **ANFAC, Associação Nacional das Sociedades de Factoring.** Disponível em: <http://www.anfac.com.br>. Acesso: 2023.
- LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil.** 09. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- MORAES, B.S. **A importância do segmento Factoring para pequenas e médias empresas e sua legalidade confrontando a prática ilegal de agiotagem Santa Fé do Sul – SP.** 2017.

- PETERSEN, Marcelo G.; QUEIROZ, Timóteo R.; SANTOS, David F. L.; CASAGRANDE, Élton E.; LUCENTE, Adriano dos R. **Proposta de análise de desempenho financeiro em pequenas empresas rurais: O caso da piscicultura.** Revista em Agronegócio e Meio Ambiente – RAMA, 2019. Disponível em: <https://periodicos.unicesumar.edu.br/index.php/rama/article/view/6030/3561>. Acesso: 2023.
- PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, Itália e Taiwan.** fev. 2000. Rio de Janeiro, BNDES. Texto para Discussão.75. Disponível em: <www.bndes.gov.br/>. Acesso em: 2023.
- RIZZARDO, Arnaldo. **Factoring.** 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.
- SALAMACHA. **O Factoring como Instrumento de Auxílio às Pequenas e Médias Empresas.** Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 822 p. 79-105, abril 2004.
- SANTOS, Carla Bueno dos. **O contrato de Factoring no Brasil.** Tese (Mestrado em Direito Comercial) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo, 2020.
- _____ et al. (Orgs.). **O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas.** Brasília: Sebrae, 2004.
- SEBRAE. **Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas** — observatório: 1º Semestre de 2005. Brasília: Sebrae, 2005.
- SEBRAE-PA – **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Pará.** Pará: Sebrae-PA, 2012.
- SEBRAE-SP. **Sondagem de opinião: financiamento de micro e pequenas empresas (MPE) no estado de São Paulo.** São Paulo: Sebrae-SP, 2006.
- SILVA, António Cipriano. **A importância económica do factoring.** CTOC, 2009 Disponível em: www.ctoc.pt. Acesso: 2003.
- ZICA, Roberto M. F.; MARTINS, Henrique C. **Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo.** Scielo, 2008. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/g3bD9v6W58k8GhPhsk9jgkz/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 2023.
- WALD, Arnaldo. **Regime legal das empresas de factoring.** In: WALD, Arnaldo. Doutrinas essenciais: direito empresarial. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010. v. 4.

