

Agradecimentos

No limiar deste trabalho gostava de agradecer a um conjunto de pessoas que de forma diversificada me incentivaram e apoiaram para que ele fosse possível.

Primeiro queria agradecer aos meus pais que sempre me apoiaram em todas as minhas decisões e estão sempre presentes nos momentos difíceis.

A toda a família, pelo apoio de sempre, conselheiro e consolador.

Ao meu orientador o Doutor Paulo Rogério P. Tomé pela disponibilidade e apoios prestados ao longo da elaboração desta dissertação.

A todos os meus amigos em geral que directamente ou indirectamente me apoiaram em todas as situações e permitiram a conclusão deste trabalho.

Por último, um agradecimento especial, à Inês pela sua presença, pelo apoio e paciência que teve durante a realização deste trabalho.

Resumo

Com os mercados agitados e a actual conjuntura nacional, uma das grandes dificuldades que os empresários sentem nos dias de hoje está relacionada com o acesso ao crédito. Cada vez mais as instituições financeiras estão a limitar a sua concessão levando as empresas a lutar pela gestão eficiente e consequente liquidez das suas tesourarias, não deixando de salientar a questão da cobertura de risco que muitas vezes é assumida por estes organismos. Não deixa também de ser verdade que esta é a altura certa para as empresas procurarem nos mercados financeiros, produtos alternativos e adequados às necessidades de cada empresa. De entre um vasto leque de produtos disponíveis no mercado, salienta-se o produto Factoring.

No produto Factoring as empresas fornecedoras de bens ou serviços, cedem a uma IFIC (Instituição Financeira de Créditos), as facturas por cobrar, beneficiando de todas as vantagens que estes produtos oferecem na gestão e cobrança das mesmas: rapidez e segurança, crédito, flexibilidade, independência e redução de custos.

O Grupo Visabeira sempre se pautou por andar na vanguarda da tecnologia, fortemente apostado na expansão e controlo dos processos de negócio onde actua, levou á adopção do ERP proposto pela empresa SAP. Com a implementação do módulo SAP FI, surgiu a necessidade da elaboração de novas ferramentas de suporte à operação e integração de informação e complementar alguma carência á qual o sistema standard não é capaz de responder. Desta forma surgiu a necessidade da criação de uma ferramenta de controlo de Factoring, uma vez que a versão standard do ERP não possui uma solução que responda à altura do pretendido.

O presente trabalho de investigação visa compreender e analisar o processo de Factoring, resultando na elaboração de uma solução para a gestão de Factoring do Grupo Visabeira. Embora existam no mercado algumas alternativas, optou-se pelo desenvolvimento integrado no módulo SAP FI, visto actualmente o software ERP utilizado na empresa ser o SAP R/3. O seu desenvolvimento foi efectuado na linguagem ABAP (Advanced Business Application Programming), dado que é a principal linguagem utilizada neste software.

Neste trabalho, para completar a solução informática criada, foi ainda implementada um mecanismo, de integração de documentos criados em sistemas externos ao ERP adoptado.

Palavras-chave

ABAP, ERP, Factoring, Sistema SAP R/3, Visabeira

Abstract

With the feverish markets and the current national situation, one of the great difficulties that entrepreneurs feel today is related to access to credit. Increasingly financial institutions are restricting the granting leading companies to strive for efficient management of liquidity and consequently its treasuries, not forgetting to highlight the issue of hedging is often assumed by these bodies. It leaves also true that this is the right time for companies seeking in the financial markets and alternative products tailored to each company. Among a wide range of products on the market, we emphasize the product Factoring.

Factoring in the product suppliers of goods or services, a yield to IFIC (credit financial institution), invoices to charge, benefiting from all the advantages these products offer the management and collection of the same: speed and security, credit, flexibility, independence and reduce costs.

The Group Visabeira always guided walk in the forefront of technology, strongly betting on the expansion and control of business processes where it operates, led to the adoption of SAP ERP proposed by the company. With the implementation of SAP FI module, was a need to develop new tools to support the operation and integration of information and any additional grace period to which the standard system is not able to respond. Thus arose the need to create a control tool Factoring, since the standard version does not have an ERP solution that meets the desired height.

This research work aims to understand and analyze the process of factoring, resulting in the development of a management solution Visabeira Factoring Group. Although there are a few alternatives, we opted for integrated development in SAP FI module, as currently used in the ERP software company is SAP R / 3. Its development will be done in the language ABAP (Advanced Business Application Programming), as is the main language used in this software.

In this work, to complete computing solution created yet been implemented a mechanism for integrating external documents created in the ERP systems adopted.

Keywords

ABAP, ERP, Factoring, System SAP R/3, Visabeira

Definições

Para uma correcta compreensão dos textos neste documento, existem termos e/ou expressões que importa clarificar cujo significado se encontra descrito de seguida.

Aceitação:	Acto ligado à aprovação formal dos créditos que foram apresentados pela Aderente.
Aderente:	Entidade (cliente) que celebrou um contrato de Factoring com a factor.
Antecipação de fundos:	Colocação dos fundos à disposição da Aderente em data anterior à do vencimento dos créditos transmitidos.
Cobertura do risco de crédito:	Pressupõe que o factor aceita o risco de insolvabilidade do Devedor.
Comissão de Factoring:	Retribuição do factor relativa aos serviços prestados aa Aderente.
Devedor:	Pessoa ou sociedade cujos créditos relativos à compra de bens e serviços foram transmitidos a um factor no âmbito de um contrato de Factoring.
Factor:	Sociedade de Factoring
Key-users	Utilizadores chaves

Siglas

Neste documento são utilizadas siglas para referenciar alguns termos cujo significado se encontra descrito de seguida.

ABAP	Advanced Business Application Programming
ALF	Associação Leasing e Factoring
CCG	Cláusulas Contratuais Gerais
ERP	Enterprise Resource Planning
EAI	Enterprise Application Integration
IFIC	Instituição Financeira de Crédito
SAP	S A P
XML	Extensible Markup Language

Índice

AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	II
PALAVRAS-CHAVE	II
ABSTRACT	III
KEYWORDS	III
DEFINIÇÕES	IV
SIGLAS	V
ÍNDICE DE FIGURAS	XI
ÍNDICE DE TABELAS	XV
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. O QUE É O FACTORING?	3
1.2. MOTIVAÇÃO	4
1.3. PROBLEMA	4
1.4. OBJECTIVOS DO PROJECTO	4
1.5. PROCESSO DE INVESTIGAÇÃO	5
1.6. ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	6
1.7. GRUPO VISABEIRA.....	7
1.7.1. <i>Visão</i>	7
1.7.2. <i>Missão</i>	7
1.7.3. <i>Valores</i>	8
1.7.4. <i>Sistemas de Informação</i>	8
1.7.5. <i>Fluxos de caixa</i>	9
2. FACTORING	10
2.1. EVOLUÇÃO HISTÓRICA	10
2.2. CARACTERÍSTICAS DO FACTORING	14
2.3. ENQUADRAMENTO LEGAL.....	15
2.3.1. <i>Legislação</i>	16
2.3.2. <i>Condições gerais e condições particulares</i>	20
2.3.3. <i>Regulamentação dos operadores</i>	20

2.4.	FINANCIAMENTO.....	21
2.5.	MODALIDADES DE FACTORING.....	22
2.5.1.	<i>Factoring com recurso (ou com direito de regresso)</i>	22
2.5.2.	<i>Factoring sem recurso (ou sem direito de regresso)</i>	22
2.5.3.	<i>Full factoring</i>	22
2.5.4.	<i>Confirming ou reverse factoring</i>	22
2.5.5.	<i>Non-notification factoring</i>	23
2.5.6.	<i>Undisclosed factoring</i>	23
2.5.7.	<i>Bulk factoring</i>	23
2.5.8.	<i>Partial factoring, Split factoring, Split risk factoring</i>	23
2.5.9.	<i>Selective transfer credit</i>	24
2.5.10.	<i>Mill agent factoring ou drop shipment factoring</i>	24
2.6.	FACTORING INTERNACIONAL.....	24
2.7.	FACTORING CONFIDENCIAL.....	25
2.8.	VANTAGENS E DESVANTAGENS DO FACTORING.....	26
3.	MERCADOS FINANCEIROS.....	27
3.1.	A IMPORTÂNCIA ECONÓMICA DO FACTORING.....	28
4.	ENTERPRISE RESOURCE PLANNING.....	33
4.1.	VANTAGENS DE SISTEMAS DE ERP.....	34
4.2.	DESVANTAGENS DE SISTEMAS DE ERP.....	34
4.3.	O SISTEMA INTEGRADO SAP R/3.....	35
4.4.	INTEGRAÇÃO DOS MÓDULOS E APLICAÇÕES SAP R/3.....	35
4.5.	CONCEITOS, CARACTERÍSTICAS E ARQUITECTURA DO SAP R/3.....	36
4.6.	MÓDULOS SAP R/3.....	38
4.7.	BENEFÍCIOS EMPRESARIAIS DO SAP R/3.....	40
5.	PROCESSO DE INTEGRAÇÃO.....	41
5.1.	INTERFACE PROVEITOS.....	41
5.1.1.	<i>Listas no Portal SAP Center</i>	42
5.1.1.1.	<i>Listas de Parametrização</i>	42
5.1.1.1.1.	<i>Proveitos Documentos</i>	43
5.1.1.1.2.	<i>Proveitos Linhas</i>	43
5.1.1.1.3.	<i>Proveitos Suplementos</i>	44

5.1.1.1.4.	<i>Proveitos Entidades Factoring</i>	44
5.1.1.1.5.	<i>Fechos de Caixa Proveitos</i>	45
5.1.1.1.6.	<i>Fechos de Caixa Iva</i>	45
5.1.1.2.	<i>Listas de Audit</i>	46
5.1.1.3.	<i>Funcionalidades</i>	47
5.1.2.	<i>Tabelas de Suporte</i>	48
5.1.3.	<i>Stored Procedures</i>	49
5.1.3.1.	<i>Interface Proveitos</i>	49
5.1.3.2.	<i>Stored vp_SAP_ValidaDocumento</i>	50
5.1.3.3.	<i>Stored vp_SAP_Exportacao</i>	50
5.2.	ARQUITECTURAS DE INTEGRAÇÃO.....	52
5.3.	JOB DE INTEGRAÇÃO.....	54
6.	MÓDULO FACTORING	55
6.1.	criação da transacção.....	56
6.2.	TABELAS DE CONFIGURAÇÃO.....	57
6.2.1.	<i>Definição da Entidade de Factoring</i>	57
6.2.2.	<i>Relação Entidade Factoring com Cliente</i>	60
6.2.3.	<i>Dados Documento Integração</i>	61
6.2.4.	<i>Contas de Recebimentos</i>	62
6.3.	PROPOSTA FACTORING.....	63
6.3.1.	<i>Criação da Proposta</i>	63
6.3.2.	<i>Alterar Proposta</i>	67
6.3.3.	<i>Visualizar Proposta</i>	68
6.3.4.	<i>Impressão em Massa de Propostas</i>	69
6.3.5.	<i>Alteração em Massa de Recurso</i>	69
6.4.	INTEGRAÇÃO FACTORING.....	70
6.5.	RECEBIMENTOS CRÉDITOS CEDIDOS.....	73
6.6.	CONTAS ALHEIAS.....	76
6.7.	VALORES DEVOLVIDOS.....	78
6.8.	LISTAGENS.....	80
7.	INTEGRAÇÃO SAP PARA XRT	81
7.1.	PROCESSAMENTO NO SAGE XRT.....	83
7.2.	EFEITOS DA MOVIMENTAÇÃO FACTORING EM XRT.....	83

7.2.1.	<i>Movimentos Marcados com meio Pagamento F</i>	83
7.2.2.	<i>Factoring Adiantamento</i>	84
7.2.3.	<i>Factoring Comissão e Imposto</i>	84
7.2.4.	<i>Factoring C. Alheia</i>	84
7.2.5.	<i>Factoring Devolução</i>	84
7.2.6.	<i>Factoring Recebimento</i>	84
8.	CONCLUSÕES	85
	BIBLIOGRAFIA	87
	ANEXOS	91
A.1	NOMENCLATURA ADOPTADA.....	92
A.1.1.	<i>PROGRAMAS</i>	92
A.1.2.	<i>CLASSES DE DESENVOLVIMENTO</i>	92
A.1.3.	<i>TRANSACÇÕES</i>	93
A.1.4.	<i>TABELAS</i>	93
A.1.5.	<i>ELEMENTOS DE DADOS</i>	93
A.1.6.	<i>CAMPOS (DE TABELA)</i>	93
A.1.7.	<i>VIEWS</i>	94
A.1.8.	<i>ESTRUTURAS</i>	94
A.1.9.	<i>INCLUDE (PARA ESTRUTURAS)</i>	94
A.1.10.	<i>OBJECTOS DE BLOQUEIO</i>	94
A.1.11.	<i>GRUPOS DE FUNÇÕES</i>	94
A.1.12.	<i>FUNÇÕES</i>	95
A.1.13.	<i>CLASSES DE MENSAGENS</i>	95
A.1.14.	<i>FORMULÁRIOS</i>	95
A.1.15.	<i>ABAP Queries – Grupo de Usuários</i>	96
A.1.16.	<i>ABAP Queries – Áreas Funcionais</i>	96
A.1.17.	<i>ABAP Queries – Queries</i>	96
B.1	MANUAL UTILIZADOR.....	97
B.1.1.	<i>Acesso Modulo Factoring</i>	97
B.1.1.1.	<i>Proposta Factoring</i>	97
B.1.1.1.1.	<i>Preparação documentos para Factoring</i>	98
B.1.1.1.1.1.	<i>Criação de cliente factoring</i>	98

<i>B.1.1.1.1.2. Lançamento manual de uma factura</i>	<i>99</i>
<i>B.1.1.1.1.3. Modificação de um grupo de facturas de uma entidade para ser seleccionado pelo processo de factoring</i>	<i>101</i>
<i>B.1.1.1.1.4. Visualização de documentos lançados</i>	<i>106</i>
<i>B.1.1.1.2. Criação da Proposta</i>	<i>108</i>
<i>B.1.1.1.3. Alterar Proposta</i>	<i>112</i>
<i>B.1.1.1.4. Visualizar Proposta</i>	<i>112</i>
<i>B.1.1.1.5. Impressão em Massa de Propostas</i>	<i>113</i>
<i>B.1.1.1.6. Alteração em Massa de Recurso</i>	<i>114</i>
<i>B.1.1.2. Integração Factoring</i>	<i>115</i>
<i>B.1.1.3. Recebimentos Créditos Cedidos</i>	<i>118</i>
<i>B.1.1.4. Contas Alheias</i>	<i>120</i>
<i>B.1.1.5. Valores devolvidos</i>	<i>122</i>
<i>B.1.1.6. Listagens</i>	<i>125</i>

Índice de Figuras

Figura 1.1 – Pagamento de Factoring	3
Figura 1.2 – Fases do projecto de investigação	5
Figura 2.1 – Factoring confidencial.....	25
Figura 4.1 – Ranking de Share dos ERP 2010 a nível mundial	33
Figura 4.2 – Módulos das áreas de negócio disponibilizados pelo SAP R/3.....	38
Figura 5.1 – Interface de Proveitos visão geral.....	41
Figura 5.2 – Listas Sharepoint de parametrização	42
Figura 5.3 – Lista de parametrização Proveitos Documentos	43
Figura 5.4 – Lista de parametrização Proveitos Linhas	43
Figura 5.5 – Lista de parametrização Proveitos Suplementos.....	44
Figura 5.6 – Lista de parametrização Proveitos Entidades Factoring	44
Figura 5.7 – Lista de parametrização Fechos de Caixa.....	45
Figura 5.8 – Lista de parametrização Fechos de Caixa Iva.....	45
Figura 5.9 – Listas de Audit Log.....	46
Figura 5.10 – Lista de Funcionalidades	47
Figura 5.11 – Ecrã da funcionalidade Estorno de Proveitos	47
Figura 5.12 – Ecrã da funcionalidade transferência manual de proveitos	48
Figura 5.13 – Tabelas de suporte á integração.....	48
Figura 5.14 – Stored Procedures de apoio á integração	49
Figura 5.15 – Sequência da stored vp_SAP_Exportação	51
Figura 5.16 – Arquitectura Enterprise Application Integration.....	52
Figura 5.17 – EAI Diagrama de blocos	53
Figura 5.18 – Sequência do job de integração dos documentos.....	54
Figura 6.1 – Visão geral do pacote ZFI00017	56
Figura 6.2 – Menu SAP de Factoring	57
Figura 6.3 - Tabela Entidades de Factoring vs Contrato.....	58

Figura 6.4 – Menu de selecção da empresa	59
Figura 6.5 – Bancos da empresa	59
Figura 6.6 – Tabela Entidades de Factoring, contratos e clientes	60
Figura 6.7 – Tabela de configuração de Doc. de Integração	62
Figura 6.8 – Tabela de contas de recebimento	63
Figura 6.9 – Filtros de selecção da entidade Factoring	64
Figura 6.10 - Filtros de selecção de cliente, data e conta cliente	64
Figura 6.11 – Proposta de cessão de créditos	65
Figura 6.12 – Filtros de selecção da criação de proposta.....	66
Figura 6.13 – Tela de selecção de documentos para a criação da proposta.....	66
Figura 6.14 – Tela de lançamento contabilístico da proposta	68
Figura 6.15 – Contabilização da proposta factoring	68
Figura 6.16 – Filtros de adiantamento de créditos	70
Figura 6.17 – Ecrã de selecção de documentos para adiantamento.....	71
Figura 6.18 – Filtros de selecção do cockpit de integração.....	72
Figura 6.19 – Tela de edição de adiantamentos para contabilização.....	72
Figura 6.20 – Contabilização da proposta factoring	73
Figura 6.21 – Filtros de selecção de recebimentos de créditos cedidos	74
Figura 6.22 – Tela de edição de recebimentos para contabilização	75
Figura 6.23 – Lançamento de recebimentos	75
Figura 6.24 – Filtros de selecção de contas alheias	76
Figura 6.25 – Tela de edição de contas alheias para contabilização	77
Figura 6.26 – Movimento de contas do lançamento de conta alheia.....	77
Figura 6.27 – Ecrã de recebimentos de facturas devolvidas	78
Figura 6.28 – Tela de edição de valores devolvidos para contabilização.....	79
Figura 6.29 – Movimento de contas do lançamento de devoluções	79
Figura 6.30 – Menu SAP de Factoring – Listagens	80

Figura B.1 – Menu SAP de Factoring.....	97
Figura B.2 – Menu Proposta Factoring.....	98
Figura B.3 – Tela de criação de clientes Factoring.....	99
Figura B.4 – Exemplo de factura SAP.....	100
Figura B.5 – Preenchimento dos campos obrigatórios Factoring.....	100
Figura B.6 – Menu SAP FBL5N - Exibir/modificar partidas.....	101
Figura B.7 – Preenchimento dos campos de selecção.....	102
Figura B.8 – Partidas individuais de clientes.....	102
Figura B.9 – Menu SAP de Modificação de documentos em massa.....	103
Figura B.10 – Campos de alteração obrigatória para factoring.....	104
Figura B.11 – Resultado das modificações solicitadas.....	104
Figura B.12 – Menu SAP de consulta de logs de erros.....	105
Figura B.13 – Log do erro da modificação em massa.....	105
Figura B.14 – Ecrã de Visualização de documentos.....	106
Figura B.15 – Visualizar documentos lançados.....	107
Figura B.16 – Lista de documentos.....	107
Figura B.17 – Alterar visualização do documento.....	108
Figura B.18 – Imprimir documento.....	108
Figura B.19 – Tela de selecção de propostas.....	109
Figura B.20 – Tela de documentos disponíveis para criação de proposta.....	110
Figura B.21 – Selecção do dispositivo de saída.....	111
Figura B.22 – Visualizar ordens de spool próprias.....	111
Figura B.23 – Contabilização da proposta factoring.....	112
Figura B.24 – Filtros de selecção de propostas.....	113
Figura B.25 – Opção de impressão.....	114
Figura B.26 – Selecção múltipla de propostas.....	114
Figura B.27 – Tela de alteração em Massa de recurso.....	115

Figura B.28 – Log da alteração em massa	115
Figura B.29 – Menu de Integração Factoring	116
Figura B.30 – Campos de selecção de propostas	116
Figura B.31 – Ecrã de selecção de propostas a integrar	117
Figura B.32 – Resultado da integração das propostas.....	117
Figura B.33 – Contabilização do adiantamento	117
Figura B.34 – Contabilização das comissões.....	118
Figura B.35 – Contabilização do imposto de selo.....	118
Figura B.36 – Selecção do cliente factoring do recebimento	119
Figura B.37 – Propostas disponíveis para recebimento	119
Figura B.38 – Resultado do lançamento de recebimentos	120
Figura B.39 – Lançamento de recebimentos.....	120
Figura B.40 – Menu SAP de Contas Alheias de Factoring	121
Figura B.41 – Ecrã de Contas Alheias	121
Figura B.42 – Resultado do lançamento de conta alheia	121
Figura B.43 – Movimento de contas do lançamento de conta alheia	122
Figura B.44 – Ecrã de selecção do cliente factoring para devoluções.....	123
Figura B.45 – Opção de selecção da conta de devolução	123
Figura B.46 - Resultado do lançamento de devolução	124
Figura B.47 – Movimento de contas do lançamento de devoluções	124
Figura B.48 – Menu SAP de Factoring – Listagens.....	125

Índice de Tabelas

Tabela 2.1 - Particularidades do Factoring	14
Tabela 3.1 – Evolução da produção do factoring em % do PIB.....	28
Tabela 3.2 – Comparticipação do factoring no crédito interno	28
Tabela 3.3 – Ranking de 2010 e evolução dos créditos tomados	29
Tabela 3.4 – Ranking de 2010 e evolução dos créditos concedidos.....	30
Tabela 3.5 – Evolução dos créditos tomados pelo factoring doméstico	31
Tabela 3.6 – Evolução dos créditos tomados pelo factoring internacional	32
Tabela 6.1 – Transacção de acesso módulo de Factoring	56
Tabela 6.2 – Acesso à definição de entidades de factoring	57
Tabela 6.3 – Acesso à relação entidade Factoring com clientes	60
Tabela 6.4 – Acesso aos dados dos documentos de integração.....	61
Tabela 6.5 – Acesso à parametrização das contas de recebimentos	62
Tabela 6.6 – Acesso à opção criação de proposta	65
Tabela 6.7 – Acesso à opção alterar proposta	67
Tabela 6.8 – Acesso à opção visualizar proposta.....	68
Tabela 6.9 – Acesso à opção Impressão em massa de propostas	69
Tabela 6.10 – Acesso à opção alteração em massa de recurso.....	69
Tabela 6.11 – Acesso ao cockpit de integração	71
Tabela 6.12 – Acesso à opção Contas alheias.....	76
Tabela 7.1 – Tabela intermédia de integração em XRT.....	81
Tabela B.1 – Transacção de acesso módulo de Factoring.....	97
Tabela B.2 – Acesso à opção visualizar documentos	106
Tabela B.3 – Acesso à opção criação de proposta	108
Tabela B.4 – Acesso à opção alterar proposta	112
Tabela B.5 – Acesso à opção visualizar proposta	112
Tabela B.6 – Acesso à opção Impressão em massa de propostas	113

Tabela B.7 – Acesso à opção alteração em massa de recurso	114
Tabela B.8 – Acesso ao cockpit de integração.....	116
Tabela B.9 – Acesso à opção Recebimentos de créditos cedidos	118
Tabela B.10 – Acesso à opção Contas alheias	120
Tabela B.11 – Acesso à opção Valores devolvidos	122

Capítulo 1

1. Introdução

Durante os últimos dois anos, a economia mundial sofreu a mais grave recessão desde a década de 1930. A crise levou a um colapso, à nacionalização parcial de grandes instituições financeiras na Europa e nos Estados Unidos. A recuperação prevê-se lenta, pois não estão a surgir sinais de que o pior possa já ter passado e a crise tem sido severa e persistente (Kitching, Smallbone, & Xheneti, 2009).

A actual crise produziu grandes problemas de liquidez para os bancos que, por sua vez, têm influenciado as práticas de crédito. Os mercados de capitais, inevitavelmente, influenciam o comportamento dos negócios através do fornecimento de financiamento às Pme's, para fins de investimento e capital circulante, e para financiar os concorrentes, clientes e fornecedores.

É importante referir que as Pme's desempenham um papel crucial na economia europeia, isto porque, o maior número de empresas existentes é pequeno e médias empresas. No entanto as Pme's são, particularmente, vulneráveis às mudanças nas condições do mercado de capitais. A maioria das Pme's, tem mesmo necessidade de recorrer a financiamento externo para diversos fins, tais como garantir o início de actividade e as novas oportunidades de crescimento (Cardador, 2007).

Neste cenário torna-se cada vez mais importante que as empresas consigam distinguir quais os serviços existentes no mercado que poderão ajudá-las a efectuar as suas operações correntes sem esforço, de modo a poderem focar-se completamente no seu "core business". O Factoring configura no momento actual uma das soluções mais eficientes de financiamento e aproveitamento de valor nas áreas do "Receivables & Supply Chain" (OJE, 2011).

O factoring, ao longo dos tempos foi definido de diversas formas, pelo que não existe só uma definição, mas a sua essência é a mesma em todas as definições.

Em 1977 Guillamón definiu o factoring como sendo “*uma actividade de cooperação empresarial que tem por objectivo, para o factor, a aquisição, em definitivo, junto aos produtores de bens ou prestadores de serviço, dos créditos de que sejam titulares contra seus clientes ou compradores, garantindo sua satisfação e prestando serviços complementares de contabilidade, estudo de mercado, investigação de clientela, etc.*” (Guillamón, 1977).

Segundo Wald, o contrato factoring, “*consiste na aquisição, por uma empresa especializada, de créditos facturados por um comerciante ou industrial, sem direito de regresso da cobrança. Pelo que, a empresa de factoring, passa então a assumir os riscos de cobrança e no caso da insolvência do*

devedor, recebe uma remuneração ou comissão, ou ainda faz a compra dos créditos com redução em relação ao seu valor” (Wald, 1991).

Rizzardo (Rizzardo, 1997) interpretou o factoring como *“uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contrapartida, o valor constante no título do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transacção”*.

Segundo James G. Heim no romper do século XXI, as operações de factoring são universalmente reconhecidas tanto como uma actividade comercial, como um mecanismo de livre iniciativa empresarial indispensável para a economia de qualquer país (Heim, 2002).

Já o autor Luiz L. Leite (Leite, 2005), afirmou que o factoring no seu sentido primitivo era denominado de factor e era compreendido como a prestação de serviços de comercialização, distribuição e administração e agregou a função de fornecedor de recursos.

De um modo simplificado, a utilização dos serviços de factoring permite que as empresas se concentrem no seu negócio, deixando ao seu parceiro a cobrança das suas vendas de forma eficiente e profissional. Acresce que a antecipação do pagamento das facturas pode configurar um modelo de financiamento de curto prazo mais eficiente, quando comparado com outras formas de financiamento semelhante.

As facilidades de acesso a fundos de tesouraria estão indexadas às necessidades a cada momento, o que se traduz numa maior previsibilidade de tesouraria e, inclusive, numa forma mais adequada de fazer face aos picos de vendas (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting).

Esta vantagem ainda se reveste de maior eficiência na modalidade "sem recurso", com impacto favorável nos rácios de autonomia financeira. De recordar que na modalidade "sem recurso", o factor assume o risco de insolvência dos devedores enquanto na modalidade "com recurso" é o aderente que mantém esse risco (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting).

Os serviços de factoring são ainda uma importante ferramenta de gestão nas empresas uma vez que o acompanhamento e análise da performance dos devedores são efectuados em permanência, o que se traduz num acompanhamento efectivo e dinâmico dos clientes.

Embora ainda com um peso residual, o Factoring Internacional é um importante apoio às empresas exportadoras portuguesas, uma vez que se trata de um produto que, face a outras alternativas, apresenta grandes vantagens nos processos de venda a países terceiros e na conquista de novos mercados, nomeadamente na cobrança, análise e cobertura de risco de novos clientes (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting).

Após a venda, todo o processo de cobrança é assegurado pelo Factor. Tal como no mercado doméstico, este tipo de operações poderão ser efectuadas "com ou sem recurso" e também é disponibilizada a possibilidade de antecipação do recebimento dos créditos com as vantagens acima enumeradas.

A escolha do Factoring no âmbito dos critérios de gestão mais avançados torna-se, assim, uma solução de gestão de balanço e tesouraria extremamente eficiente para fazer face aos desafios que o futuro nos coloca.

1.1. O que é o factoring?

O factoring ou cessão financeira, consiste na aquisição de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo. Trata-se de uma actividade que assegura o financiamento corrente através da tomada de créditos sobre terceiros, substituindo assim o crédito de tesouraria.

Ainda de acordo com o Decreto-lei n.º 171/95: “Compreendem-se na actividade de factoring acções complementares de colaboração entre as Sociedades de Factoring e os seus clientes (os aderentes), designadamente de estudo dos riscos de crédito e de apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transaccionados”.

Há três grandes tipos de protagonistas num contrato de Factoring podendo a relação entre eles ser resumida da seguinte forma:

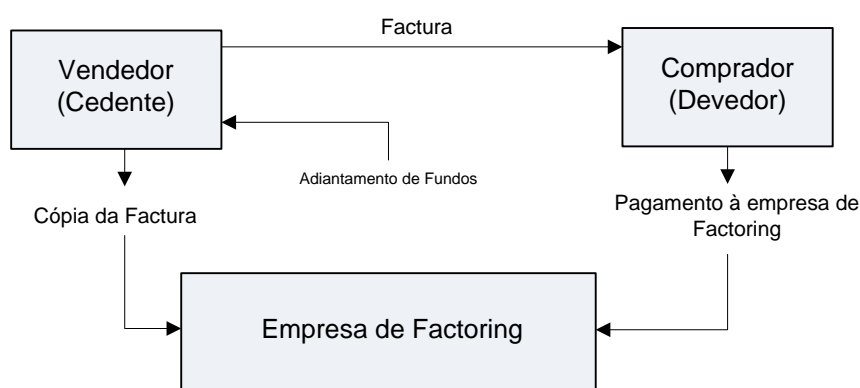


Figura 1.1 – Pagamento de Factoring

Através da cessão financeira, a Factor (intermediário financeiro) adquire os créditos a curto prazo que as Aderentes (os fornecedores) concedem aos seus Devedores (os clientes) e que advém da venda de produtos ou da prestação de serviços. A Factor poderá ainda incluir tarefas complementares, tais como estudos do risco de crédito ou apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transaccionados.

1.2. Motivação

A escolha do tema da dissertação: “Produto Financeiro - Factoring”, surgiu da necessidade por parte da empresa, Grupo Visabeira, de um módulo que integra-se toda a gestão de Factoring, no ERP adoptado.

Sendo assim, o que me levou a realizar este trabalho foi em primeiro lugar por ser um tema que conhecia pouco, o que me permitiria aprofundar os conhecimentos nesta área. Segundo, por ser uma temática actual e um assunto que está em crescimento a nível mundial. E por fim mas não menos importante solucionar um problema que surgiu na empresa onde sou colaborante.

1.3. Problema

O Grupo Visabeira sempre se pautou por andar na vanguarda da tecnologia, fortemente apostado na expansão e controlo dos processos de negócio onde actua, levou á adopção do ERP proposto pela empresa SAP. Com a implementação do módulo SAP FI, surgiu a necessidade da elaboração de novas ferramentas de suporte à operação e integração de informação e complementar alguma carência á qual o sistema standard não é capaz de responder. Desta forma surgiu a necessidade da criação de uma ferramenta de controlo de Factoring, uma vez que a versão standard do ERP não possui uma solução que responda á altura do pretendido.

1.4. Objectivos do projecto

O objectivo primordial do presente projecto consiste no desenvolvimento de uma solução informática, integrada no ERP SAP, que permita efectuar a gestão de Factoring, uma vez que a versão standard depois de implementada não dá resposta as necessidades do Grupo Visabeira.

Na componente de investigação, foi efectuada um breve estudo ao produto de factoring, desde a sua criação até aos dias de hoje. Foram identificadas as suas principais características assim como o respectivo enquadramento legal e por fim apresentadas as vantagens e desvantagens da adesão a um contrato de factoring.

Com a presente solução pretende-se:

- Controlo total sobre todos os Contratos de Factoring numa só aplicação;
- Gestão completa das cessões de crédito;
- Controlo das contas correntes dos devedores;
- Controlo da conta corrente do aderente contrato a contrato;

- Informação da situação dos créditos cedidos;
- Gestão diária dos montantes disponíveis para adiantamento;
- Informação sempre actualizada sobre os valores autorizados e valores cedidos por devedor;
- Melhor acompanhamento do financiamento do ciclo de exploração;
- Análise de integração com o módulo SAP FI.

1.5. Processo de Investigação

Como referido anteriormente, esta dissertação descreve o processo de desenvolvimento da solução informática para gestão de Factoring. Todas as fases estão representadas na figura seguinte.

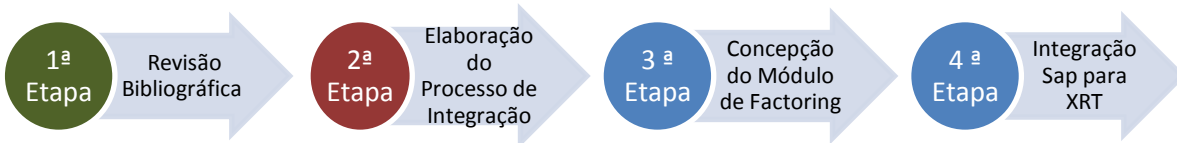


Figura 1.2 – Fases do projecto de investigação

Com base no tema adoptado definiram-se as linhas orientadoras e objectivos a alcançar. Efectuou-se um estudo exhaustivo ao tema. Esse estudo foi efectuado com base em informação contida em livros, artigos científicos assim como em páginas de Internet.

Como condição necessária, era necessário a elaboração de um processo que permitisse a integração dos proveitos provenientes de outras aplicações para o ERP SAP.

Com base na informação recolhida, na segunda fase e já com os documentos devidamente integrados no ERP, foi efectuada a criação do módulo de Factoring.

Por fim foi efectuado o desenvolvimento de um mecanismo de integração dos documentos de Factoring, gerados no módulo de SAP para uma ferramenta externa de nome XRT, ferramenta essa que permitirá efectuar o tratamento de tesouraria.

1.6. Estrutura da dissertação

A dissertação está organizada, num conjunto de capítulos que demonstram todo o trabalho desenvolvido. De uma forma geral os capítulos 2, 3 e 4 apresentam um conjunto de conceitos, estudos de utilização do factoring e do ERP adoptado. Nos capítulos 5, 6 e 7 descreve-se todo o trabalho desenvolvido, desde a ferramenta de integração de documentos, módulo de gestão de Factoring e método de integração dos documentos de factoring para a ferramenta externa, XRT, de tratamento de tesouraria.

O primeiro, e actual capítulo, pretende contextualizar e introduzir o âmbito do trabalho desenvolvido, sua natureza, interesses e motivações associadas à sua realização.

No segundo capítulo é efectuada uma alusão ao estado da arte do Factoring, inicialmente com uma descrição da evolução histórica, onde é abordada a evolução do factoring desde a sua origem até aos dias de hoje. Neste capítulo é apresentado o enquadramento legal, as diferentes modalidades existentes e principais características, finalizando com a apresentação de vantagens e desvantagens.

No terceiro capítulo é efectuada a alusão aos mercados financeiros e a importância económica do factoring. Onde é efectuada a comparação do valor da facturação tomada com o produto interno bruto.

No quarto capítulo é efectuada uma pequena alusão ao ERP adoptado pela empresa colaborante, abordando as principais vantagens e desvantagens, descrição do sistema integrado SAP R/3, respectivos módulos e benefícios empresariais.

O quinto capítulo refere-se ao processo de desenvolvimento do método de sincronização dos dados financeiros gerados por outras aplicações e como integra-los no ERP SAP.

No sexto capítulo é abordado o processo de desenvolvimento da aplicação para a gestão do Factoring, e explanado todo o processo desde a parametrização das tabelas base até ao momento do recebimento de créditos em comparação com uma outra solução.

No sétimo capítulo é explicado o método de integração das propostas de factoring, geradas no novo módulo de gestão de factoring, para a ferramenta XRT, onde será efectuada todo o tratamento de tesouraria.

Por último, será apresentada a conclusão, onde será evidenciado os contributos da dissertação, as limitações apresentadas durante todo o trabalho.

1.7. Grupo Visabeira

O Grupo Visabeira, SGPS, SA, nasceu em Viseu, Portugal, onde mantém a sua sede, e é hoje uma holding multinacional com presença activa nos mercados de 9 países e produtos difundidos por dezenas de nações, nos 5 continentes.

Ao longo de três décadas de actividade, o Grupo Visabeira, reconhecido pelo seu empreendedorismo, incorporou continuamente novas competências, otimizando recursos, expandindo as suas áreas de intervenção e gerando oportunidades em diversos sectores e mercados, sempre guiado por uma filosofia de desenvolvimento sustentado.

Organizado em cinco sub-holdings, com uma oferta alargada de marcas, produtos e competências comprovadas em diversos domínios de actividade económica, o Grupo Visabeira prossegue a sua expansão apostando firmemente na qualidade, na inovação e na competitividade.

O Grupo Visabeira empenha-se consistentemente em garantir serviços globais e dotar de funcionalidade, ergonomia, equilíbrio e beleza os ambientes e os produtos que o grupo disponibiliza aos seus Clientes. Uma intervenção que contribui para conferir à marca Visabeira a qualidade e singularidade que cada vez mais lhe são reconhecidas, mantendo-se sempre fiel aos seus princípios de inovação, funcionalidade e competitividade.

1.7.1. Visão

Ser um grupo económico de ampla expansão multinacional, procurar a liderança em todos os sectores e mercados onde actua e marcar a diferença pelos conceitos inovadores e soluções integradas que criam valor para os seus clientes e accionistas.

1.7.2. Missão

Melhorar e inovar continuamente os produtos e serviços que compõem o portefólio global de Grupo, com o objectivo de exceder as expectativas dos Clientes através da resposta antecipada às suas necessidades e preferências, conseguindo assim a sua plena satisfação e fidelização. Simultaneamente, assegurar o crescimento dos seus negócios através de uma consolidação orgânica e de aquisições, otimizando os resultados mediante uma eficiente gestão de recursos (materiais e humanos), uma aposta constante na valorização dos seus colaboradores e a constituição de uma rede integrada e vencedora com os seus parceiros.

1.7.3. Valores

O Grupo Visabeira assume como pilares fundamentais da sua actuação os seguintes valores:

- Criatividade
- Inovação
- Competitividade
- Dinamismo
- Ambição

Estes valores, associados à marca Visabeira, fundamentam o seu posicionamento e norteiam a actuação de todos os profissionais da organização.

1.7.4. Sistemas de Informação

O Grupo Visabeira prosseguiu em 2010 um processo gradual de investimento em tecnologias de informação, em particular na plataforma SAP.

Este processo visou obter sinergias dentro do grupo decorrentes da utilização de uma tecnologia comum, robusta e fiável, que garantisse a gestão mais eficiente da informação, a gestão mais eficaz dos recursos e a utilização das melhores práticas na execução dos seus processos de negócio.

Com o objectivo de aumentar a eficiência, bem como de fazer face aos crescentes desafios que se lhe colocam, o Grupo Visabeira decidiu levar a cabo um conjunto de iniciativas na vertente dos sistemas SAP.

Tendo optado por uma estratégia faseada de implementação desta solução tecnológica nas diversas empresas do Grupo, a 1ª fase de projecto englobou os processos da Área Financeira. No 2º semestre de 2010, o Grupo Visabeira alargou o âmbito de cobertura funcional da ferramenta SAP aos seguintes processos: Compras e Gestão de Stocks, Vendas e Facturação e Gestão de Recursos Humanos.

Em 2010, continuou-se a apostar na desmaterialização de processos com recurso a sistemas de Gestão Documental e BPM. Actualmente são mais de cem as empresas nacionais e internacionais pertencentes ao Grupo Visabeira que utilizam estas plataformas para efectuar a digitalização, a classificação, o circuito pelos diversos departamentos e o arquivo dos documentos.

A consolidação das soluções BeOn como suporte às operações marca o sucesso desta ferramenta criada e desenvolvida pela Visabeira Digital, empresa do Grupo que potencia de forma global as Tecnologias de informação, enquanto especialista em integrações e desenvolvimento de software. Empresas como Viatel, PDT, Real Life Technologies e outras, utilizam diariamente esta ferramenta

em áreas como controlo e registo de produção, gestão de assiduidades, prestação de contas e indicadores em tempo real. O BeOn é um produto que tem hoje presença numa relevante pléiade de empresas nacionais e internacionais.

Ainda relativamente ao BeOn, 2010 foi um ano de muitos desenvolvimentos novos, o BeOn Recursos Humanos, portal totalmente orientado para o colaborador, que pretende ser uma plataforma de colaboração essencial na área de pessoal; o BeOn Logística Compras, também utilizado pela Vista Alegre Atlantis, com novas funcionalidades e integrado com os sistemas centrais; o novo site de gestão e suporte à actividade comercial da Vista Alegre Atlantis e um novo interface para facilitar a integração da informação da Viatel com os sistemas dos seus principais clientes, com resultados tangíveis muito elevados.

A nível internacional destaca-se o trabalho realizado pela TVCABO Angola, no desenvolvimento do novo *middleware* para o sistema FTTH em Benguela e Lobito. O ano terminou com muita inovação e energia com o lançamento do “+ideias”, um projecto criado para a recolha de sugestões por parte dos colaboradores, que tem gerado grande entusiasmo e participação.

1.7.5. Fluxos de caixa

A gestão global e centralizada dos investimentos e da tesouraria de todas as empresas do Grupo permite reduzir os riscos dos fluxos de caixa, não existindo exposição a variações que possam afectar os resultados. O recurso ao factoring permite, por outro lado, uma redução dos prazos médios de reconhecimento com a inerente antecipação de recebimentos, e facilita uma melhor gestão de tesouraria através da obtenção atempada do fundo de maneio necessário ao financiamento do ciclo de exploração, fundamental a um crescimento económico-financeiro sustentado. Em 31 de Dezembro de 2010 o saldo de clientes cedido pelas participadas a empresa de factoring ascendia a 62,4 milhões de euros com valores adiantados de 50,6 milhões de euros.

Capítulo 2

2. Factoring

O factoring, tal como outras formas de crédito especializado, remonta a civilizações muito antigas, uma vez que já no tempo dos Romanos existiam “factors”, entendidas como agentes convencionais.

A época das Descobertas, no século XVI, e a conseqüente expansão comercial de vários países europeus levou ao surgimento da actividade de factoring com aspectos mais próximos do conceito actual.

A Revolução Industrial constituiu também um marco importante na evolução do factoring, particularmente no Reino Unido e nos Estados Unidos da América. Nesta época, as empresas de factoring – as factors -, tinham fundamentalmente uma actividade de cobrança passando, sucessivamente, a alargar os seus serviços aos clientes.

De seguida será efectuada uma contextualização do produto financeiro Factoring. Inicialmente vai ser realizada uma descrição da evolução do factoring desde a sua origem até aos dias de hoje, serão apresentadas as características e o respectivo enquadramento legal. Depois são apresentadas as diversas modalidades de Factoring, assim como as várias vertentes existentes, internacional e confidencial, finalizando com as principais vantagens e desvantagens.

2.1. Evolução Histórica

O presente ponto foi elaborado tendo por base informação gentilmente cedida pela Associação Leasing e Factoring, e com informação contida nas mais diversas empresas de factoring.

As mais antigas indicações da existência de factors, no sentido de agentes comerciais, conduzem-nos à Idade Média e à Antiguidade Romana. Há, contudo, vestígios ainda mais remotos, pois interpretações de material arqueológico confirmam a presença de intermediários nas trocas de mercadorias na Civilização Neo-Babilónica dos Caldeus que teriam tido uma actividade rudimentar com base nos pagamentos futuros.

Neste sentido, o de agentes comerciais, os factors são tão antigos como os mais longínquos registos existentes acerca da actividade comercial. Todavia, o desenvolvimento da actividade, já com alguns aspectos similares ao do seu actual conceito, verificou-se no séc. XVI com a expansão colonial dos países mais desenvolvidos da Europa de então.

Torna-se imperioso encontrar soluções para os difíceis problemas relacionados com a manutenção dos novos territórios ultramarinos e com a fixação dos colonos, o que exigia o envio das mercadorias

adequadas à satisfação das principais necessidades. Desta forma, os mercadores da época viram-se confrontados com uma situação: o comércio para além-fronteiras era-lhes praticamente desconhecido e, não obstante as perspectivas de bons lucros, o risco era enorme. Daí resultou a criação de esquemas de segurança que garantissem minimamente aos produtores e mercadores europeus, que receberiam os preços acordados pela venda dos seus produtos, efectuada através de terceiros.

Por vezes, antecipavam os fundos aos mercadores por conta dos recebimentos futuros das vendas contratadas (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting).

Foi este conjunto de serviços que em determinada altura passou a ser denominado factoring. Com o tempo os factors foram evoluindo e passaram a ter capacidade de substituírem, sistematicamente, os compradores nos pagamentos dos fornecedores, o que, entre outras, trazia a estes últimos a vantagem de lidarem apenas com um só devedor: o factor. Com este já tinham experiência de trato comercial e podiam transmitir-lhe, praticamente sem risco, o crédito que concediam aos seus clientes. Por outro lado o factor adiantava-lhes parte considerável dos créditos transmitidos, o que lhes permitia obter novas mercadorias ou matérias-primas e manter o ciclo económico sem interrupções.

O desenvolvimento dos meios de comunicação e da experiência comercial dos factors, passou a permitir aos fornecedores a remessa das suas mercadorias directamente aos clientes, com base nas informações e demais serviços prestados pelos factors. Estes, conhecedores do mercado, desmotivavam as vendas a clientes duvidosos, efectuavam as cobranças e, com base nelas, antecipavam, regularmente os fundos aos fornecedores.

A actividade de factoring na sua formulação tradicional, é relativamente recente no mundo financeiro. Remonta ao período da Revolução Industrial, época em que dominavam no mercado industrial o Reino Unido e os EUA. A actividade baseava-se, então e apenas, na responsabilidade das cobranças por parte do factor. É ainda neste último país e no final da Grande Depressão, que a actividade de factoring assume a sua expressão moderna ao disponibilizar aos seus clientes serviços mais alargados, tanto em qualidade como em quantidade. Na Europa mais desenvolvida, é apenas no final da II Grande Guerra que se encontra o "novo factoring".

Em 1780 já se utilizava o conceito de factor como alguém que se ocupava dos negócios de outrem como seu representante, mas no sentido de comissionistas ou consignante. Nos EUA existiam muitos destes factors representando companhias europeias, que acumulavam normalmente as funções de vendedores e distribuidores.

À medida que as indústrias no séc. XVIII foram instalando e desenvolvendo as suas próprias equipas de vendas, foi decrescendo a importância da actividade dos factors, mantendo-se, contudo, no sector têxtil, sobretudo no circuito do algodão, até princípios deste século. O conceito de factor foi evoluindo

tendo atingido nos anos 30 o significado que tem hoje, mas continuando ainda a ser utilizado apenas no sector têxtil.

Durante a depressão nos EUA, tornou-se claro que os créditos constituíam bastante melhor garantia do que as hipotecas sobre os edifícios fabris, etc.. O "New Deal Program" de 1933 (Roosevelt) veio dar reconhecimento e aprovação oficial ao factoring, passando a cessão de créditos a ser utilizada para garantia de empréstimos. Libertado da função mercantil, o factoring adaptou-se gradualmente a serviços financeiros e administrativos especializados.

No início dos anos 60 o factoring era uma prática que existia nos EUA e que começava a ser introduzida na Europa.

Hoje o conceito de factoring engloba várias técnicas financeiras, pelo que defini-lo torna-se difícil. Podemos, no entanto, salientar uma característica específica: o factoring está ligado a facturas e pode numa forma simplista ser designado por "financiamento de facturas".

Tecnicamente o factoring moderno é uma forma de financiamento com base em créditos, onde cada factura é cedida a uma instituição financeira pelo vendedor e tem uma data de vencimento a ser respeitada.

Na Europa o factoring começou por desenvolver-se no Império Austro-Húngaro, alargando-se posteriormente a todos os restantes países de então. A sua introdução no nosso país ocorre em 1965 com a constituição da Internacional Factors, através do Banco Totta & Açores e do Banco Fonsecas & Burnay, em associação com o Bank of Boston. A actividade de factoring foi regulamentada pela legislação existente para a actividade bancária, sendo as respectivas empresas consideradas como parabancárias, reconhecidas e autorizadas pelo Decreto-lei N.º 46302 de 27 de Abril de 1965 (Diário da República Electrónico).

A Heller Factoring surge em 1972 pelo Banco da Agricultura, em conjunto com a Heller Overseas Corporation, do grupo Fuji Bank. Posteriormente em 1987 e em simultâneo, o Banque National de Paris cria a BNP-Factor e o Banco Comercial Português lança a Nacional Factoring.

As quatro sociedades atrás referidas, fundaram em 1989 a Associação Portuguesa de Empresas de Factoring - APEF, que por sua vez é membro da Europa factoring - Federation of European Factoring Associations, para divulgar a actividade e ainda para responder à necessidade de implantação de infra-estruturas adequadas ao prosseguimento da mesma.

No final da década de 1980, evidenciou-se um notável crescimento e desenvolvimento das sociedades de factoring devido à liberalização e desregulamentação do sistema financeiro português, permitindo fixar administrativamente as taxas de juro.

Os anos de 1990 e 1991 serão considerados anos de grande importância para o sector, tendo-se registado um aumento considerável do número de empresas de factoring no mercado nacional.

Surgem em 1990 a Eurogés do grupo Espírito Santo e a Tottafactor dos espanhóis da Banesto. Ainda nesse ano foram lançadas as bases para o surgimento da Exinfactor, capitaneada pelo Banco Fomento e Exterior, a Chemical que vem no seguimento da nova estratégia adoptada pelo então recente Banco Chemical e a Eurofactoring do Crédit Lyonnais.

Em 1992, com a promulgação do Decreto-lei nº 298/92, as sociedades de factoring são reconhecidas como instituições de crédito, juntamente com as sociedades de investimento, as sociedades de locação financeira e as sociedades para aquisição a crédito.

A conjugação de factores como o crescimento da oferta; a consolidação da actividade com a entrada de novas sociedades, e ainda, a elevada tensão que se verificava no sector de cobranças relacionado com o atraso de pagamentos aos fornecedores por parte do sector administrativo, que também consumiu o factoring internacional, implicou a recuperação de indicadores como o cash-flow e os resultados líquidos para cerca de 50%.

As empresas passaram a recorrer ao factoring para financiar a sua tesouraria e para profissionalizar a função de cobranças.

A evolução que o factoring sofreu em Portugal nos últimos anos, revela a grande importância e aceitação do produto e do serviço no mercado nacional. Este comportamento positivo deriva das características da economia nacional juntamente com a competitividade da oferta, justificadas pelo enorme peso que representa o sector público administrativo que paga, de uma forma geral, com grandes atrasos. O problema da subcapitalização do tecido empresarial português quase obriga as empresas a obterem apoio na gestão de tesouraria e ao abandono das letras como meio de pagamento.

O factoring consegue sobrepor-se à componente financeira das operações, disponibilizando um serviço especializado de cobrança, seguro de crédito sobre os devedores e adiantamentos sobre os valores da facturação cedida.

O factoring tem grande relevância junto das pequenas e médias empresas que, deste modo, solucionam carências em equipamento tecnologicamente evoluído e em pessoal especializado.

No domínio da exportação, o factoring desempenha um papel de grande importância face à prospecção e penetração de novos mercados, quer pela gama de serviços que coloca à disposição dos exportadores, quer pela existência de factors implantados em diversos países.

2.2. Características do Factoring

O factoring pode ser a solução mais rentável, ágil e eficaz para os problemas derivados das vendas a crédito e dos amplos prazos de pagamento, permitindo uma optimização de tesouraria, e destina-se a todas as empresas. Sendo assim, de seguida é apresentado um quadro, com as características do factoring, para que se possa conhecer mais esta operação (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting).

Tabela 2.1 - Particularidades do Factoring¹

Particularidades do Factoring		
Interveniente	A quem se dirige	
<ul style="list-style-type: none"> • Factor; • Aderente; • Devedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Todas as empresas. 	
Serviços Associados		
<ul style="list-style-type: none"> • Financiamento; • Serviços de cobrança; • Serviços de informações; • Apoio jurídico; • Estudos dos riscos de crédito; • Atribuição de limites por devedor. 		
Modalidades	Prazos	Montantes
<ul style="list-style-type: none"> • Factoring nacional: <ul style="list-style-type: none"> ○ Factoring com recurso; ○ Factoring sem recursos; ○ “Full” Factoring; ○ “Confirming” ou Reverse Factoring. • Factoring internacional: <ul style="list-style-type: none"> ○ Importação; ○ Exportação. 	<ul style="list-style-type: none"> • Não existem limitações legais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Até 100% da facturação da empresa aderente.
Fiscalidade:		
<ul style="list-style-type: none"> • IVA: Não há sujeição; • IS: Há sujeição. 		

Nas operações de factoring existem três intervenientes, o factor, o aderente e o devedor.

O factor são bancos ou sociedades de factoring a quem é cedido o crédito que se responsabiliza pela cobrança do mesmo junto do devedor e procede ao seu adiantamento junto do aderente, sendo assim, é simultaneamente uma prestadora de serviços e uma intermediária financeira. O aderente é a empresa

¹ A presente tabela foi elaborada tendo por base a informação contida no site da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (<http://www.alf.pt/index2.html>)

cliente do factor, ou seja, é a empresa fornecedora de bens e serviços que irá receber o seu crédito sobre clientes ao factor. Por último temos o devedor, que é quem tem dívida com o aderente, ou seja, o cliente da aderente que é responsável pelo pagamento do crédito em dívida.

O factoring tem vários serviços associados à sua operação, e os serviços que podem ser requeridos/usados, são os seguintes: financiamento, adiantamento sobre facturas, serviço de cobrança, serviço de informações (comercial, contabilístico), apoio jurídico (contencioso), estudos dos riscos de crédito, atribuição de limites de crédito por devedor (segurança das vendas a crédito).

É importante referir que o factoring tem duas variantes, o factoring nacional e o factoring internacional. Os contratos de factoring assumem um ou outro carácter através do contrato de compra e venda de mercadorias ou prestação de serviços.

O factoring nacional, trata-se de factoring realizado com todos os intervenientes sedeados no mesmo país.

O factoring internacional, tem por objecto a cessão de créditos emergentes de um contrato internacional de prestação de serviços e onde pelo menos um dos sujeitos intervenientes, na operação, tem que ter domicílio num país diferente ao da residência do factor.

O factoring, destina-se unicamente a empresas, quanto a estas não existem exclusões, pelo que pode ser utilizado por qualquer empresa, sejam elas, pequenas, médias ou grandes empresas.

Quanto aos prazos de financiamento, as operações de factoring não tem limitações legais, e o montante de financiamento pode ir até 100% da facturação da empresa aderente.

No que se refere à tributação deste tipo de operações é importante referir que está sujeito a imposto de selo e não é sujeito a imposto sobre o valor acrescentado.

2.3. Enquadramento Legal

O presente ponto foi elaborado a partir de informação disponibilizada no Diário da República Electrónico, para o efeito foram utilizados os seguintes avisos:

- Aviso nº5/86 de 18 de Abril
- Aviso nº9/90 de 5 de Julho
- Aviso nº12/90 de 4 de Dezembro
- Aviso nº4/91 de 25 de Março

Os decretos de lei:

- Decreto-lei nº 41.403 de 27 de Novembro de 1957

- Decreto-Lei nº 46.302 de 27 de Abril de 1965
- Decreto-Lei nº446/85 de 25 de Outubro
- Decreto-Lei nº 56/86 de 18 de Março
- Decreto-Lei nº 28/89 de 23 de Janeiro
- Decreto-Lei nº298/92 de 31 de Dezembro
- Decreto-Lei nº 171/95 de 18 de Julho
- Decreto-Lei nº220/95 de 31 de Agosto
- Decreto-Lei nº249/99 de 7 de Julho
- Decreto-Lei nº186/2002, de 21 de Agosto
- Decreto-Lei nº201/2002 de 26 de Setembro
- Decreto-Lei nº287/2003 de 12 de Novembro

E ainda a lei que aprova o código do imposto do selo:

- Lei nº150/99, de 11 de Setembro

2.3.1. Legislação

A legislação que contempla esta actividade financeira, não está desassociada da sua actual definição. Assim refere-se o factoring como uma actividade que consiste, grosso modo, 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).

Assim de acordo com o Decreto-Lei nº 171/95 de 18 de Julho, "*A actividade de factoring ou cessão financeira consiste na aquisição de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo*".

Em termos legislativos a primeira referência ao factoring em Portugal, surge em 1965 no Decreto-Lei nº 46.302 de 27 de Abril de 1965, qualificando-o como uma actividade parabancária, até que o Decreto-Lei nº 56/86 de 18 de Março, veio dar um primeiro passo na sistematização genérica das suas bases económico-jurídicas. O artigo 1º do Decreto-Lei nº 46.302 define como instituições parabancárias as que, não compreendidas na enumeração dos artigos 3º e 4º do Decreto-lei nº 41.403 de 27 de Novembro de 1957, exerçam alguma função de crédito ou qualquer actividade que possa afectar de forma especial o funcionamento do mercado monetário ou financeiro. (Diário da República Electrónico)

Em 1986 foi publicado o Decreto-Lei nº 56/86, o qual de acordo com o respectivo sumário oficial "sistematiza as bases jurídico-económicas da actividade de factoring no país". Segundo este mesmo Decreto-Lei, as sociedades de factoring deviam constituir-se como sociedades comerciais sob a forma de sociedade anónima, não podendo o seu capital social ser inferior a 100 mil contos. Este valor veio a

ser alterado para 200 mil contos, através do Decreto-Lei nº 28/89 de 23 de Janeiro. (Diário da República Electrónico)

Os requisitos essenciais e primordiais apresentados pelo DL nº 56/86 para o desempenho das relações entre o aderente e o factor, foram os seguintes:

- As operações de factoring são tituladas por um contrato celebrado entre o factor e cada um dos seus aderentes (art.3º, nº1);
- Os créditos cedidos devem encontrar-se titulados por facturas ou representação documental equivalente (art.3º, nº2);
- O factor poderá cobrar dos seus aderentes uma comissão de factoring, calculada sobre os montantes dos créditos adquiridos (art.5º, nº1, alínea a)) e juros, nos casos de pagamento antecipado (art.5º, nº1, alínea b)).

Estando atribuído ao Ministério das Finanças a autorização prévia de constituição, precedida de parecer do Banco de Portugal e no curso da competência que lhe é atribuída pelos artigos 19º (Competência reguladora do Banco de Portugal) e 20º (Fiscalização pelo Banco de Portugal) do Decreto-Lei nº 56/86, emitiu o aviso nº 5/86, publicado no Diário da República, I Série, de 18 de Abril, determinando entre outros assuntos que:

- O aderente submete à aceitação do factor a totalidade dos créditos decorrentes da sua actividade comercial, salvo exclusões expressamente clausuladas;
- A transmissão de créditos será efectuada periodicamente do aderente ao factor, a apresentar em documentação própria, acompanhada por cópias das facturas, bem como outros títulos representativos dos créditos a ceder, quando os haja, endossados, se for caso disso;
- A denúncia do contrato por qualquer das partes, deverá ter a antecedência mínima de 60 dias sobre o termo do período de vigência em curso, efectivando-se sob forma escrita - a sociedade de factoring obriga-se a aceitar a totalidade dos créditos sobre os devedores estudados e aceites;
- A comissão de factoring não poderá ultrapassar a percentagem de 3% sobre o montante dos créditos cedidos.

Mas se um contrato de factoring é celebrado por duas entidades, toda a acção irá recair sobre o cliente do aderente (devedor para o factor). O seu desempenho neste processo é totalmente nulo, tornando-se parte passiva em todas as negociações que ocorram entre os interessados. Esta situação encontra-se perfeitamente contemplada no art. 577º, nº1 do Código Civil em que refere, "o credor pode ceder a terceiro uma parte ou a totalidade do crédito, independentemente do consentimento do devedor",

bastando para tal que este receba uma notificação conjunta enviada pelo seu fornecedor e pela empresa de factoring, para que imediatamente se inicie a obrigação do pagamento das facturas indicadas para o efeito ao factor.

Com a abertura do mercado à livre circulação de pessoas, capitais, bens e serviços e com a aprovação da nova Lei-quadro entrada em vigor em 1 de Janeiro de 1993, as empresas de factoring foram reclassificadas como instituições de crédito especializadas, podendo realizar todas as operações permitidas às instituições financeiras com sede em Portugal, com excepção do ponto 1, alínea a) da lista constante para o efeito e que menciona a recepção de depósitos ou de outros fundos reembolsáveis.

Contudo tendo em conta a Segunda Directiva de Coordenação Bancária, o respeito pelo rácio de solvabilidade que fixa um valor mínimo de 8% para a relação entre os fundos próprios e o total dos elementos do activo e extrapatrimoniais ponderados em função do respectivo risco, praticamente obriga a que os montantes afectos aos fundos próprios excedam em larga escala o valor referido, o que na prática se confirma. Esta figura está devidamente contemplada no aviso nº 12/90 de 4 de Dezembro do Banco de Portugal, nº 6, alínea c), remetendo-nos para o aviso nº 9/90 de 5 de Julho que fixa os elementos que podem integrar os fundos próprios das instituições sujeitas à sua supervisão. O anexo ao aviso nº 12/90 - Part I e II, refere as regras de cálculo para a ponderação dos elementos do activo e extrapatrimoniais das instituições de crédito, para efeitos de cálculo do rácio de solvabilidade.

A legislação que contempla esta actividade, coloca as diversas empresas de factoring numa dependência total junto do Ministério das Finanças e do Banco de Portugal (DL nº 56/86, artigo 9º, nº 1 e 2), competindo a este a realização de inspecções, emissão de normas e instruções (artigo 19º e 20º), bem como a observância de constituição de reservas mínimas de caixa (procedimento aplicado a partir de 4 de Junho de 1990), incluindo-se os aspectos contabilísticos organizados também de harmonia com as suas normas e instruções.

Com a entrada em vigor do DL nº298/92 de 31 de Dezembro, que aprovou o Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (RGICSF), a sociedade de factoring passou de instituição parabancária a instituição financeira, por força da alínea h) do art.3º, tendo igualmente sido estendido, na alínea b) do nº1 do art.4º, o exercício de factoring aos bancos. A minuciosa regulamentação de que padecia o DL nº56/86, relativamente às sociedades de factoring, foi transferida para o RGICSF.

O DL nº58/86 de 18/3, na sequência das reformas empreendidas após a publicação do RGICSF, acabou por ser revogado em 1995, pelo DL nº171/95, de 18 de Julho. Com este diploma pretende-se, com as alterações introduzidas a “clarificação e desregulamentação do regime do contrato de factoring.” (Diário da República Electrónico)

No nº1 do art.1º, refere-se ao factoring ou cessão financeira, de uma forma vaga como sendo “aquisição de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo”. Acrescentando o nº2 que se compreendem na actividade de factoring “acções complementares de colaboração”, entre as sociedades de factoring e os seus clientes “designadamente de estudo dos riscos de crédito e de apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transaccionados”.

O art.4º, por sua vez, consagrou o princípio da exclusividade, isto é, só as sociedades de factoring e os bancos é que podiam celebrar, de forma habitual, contractos de factoring. Este artigo foi revogado expressamente pelo art.4º do DL nº186/2002, de 21 de Agosto que introduziu no art.1º a figura de Instituição Financeira de Crédito, abreviadamente IFIC, com o objectivo que estas pudessem desenvolver as actividades permitidas às sociedades de factoring. Estas IFIC, por força do art.2º do citado diploma, estão sujeitas ao RGICSF.

Relativamente à desregulamentação verifica-se que o DL nº171/95 aboliu a referência, existente no art.5º do DL nº56/86, à retribuição do factor e a definição de contrato de factoring redundante, contida no nº1 do art.3º, mantendo a noção de actividade de factoring, factor, aderente e devedor, a existência dos créditos transmitidos se encontrarem acompanhados das respectivas facturas, ou suporte documental equivalente, tendo sido acrescentado os títulos cambiários, e, como sinal dos tempos, o suporte informático. O DL nº171/95 consagrou a obrigatoriedade de os contractos de factoring serem reduzidos a escrito, obrigatoriedade já imposta pelo Banco de Portugal no Aviso nº5/86, de 18 de Abril e, posteriormente, do Aviso nº4/91, de 25 de Março.

O factoring também mereceu assento no Código de Imposto de Selo e na respectiva Tabela Geral. Com efeito, o cliente da sociedade de factoring, por força do disposto no nº1 do art.1º, do art.2º e das alíneas f) e g) do art.3º e da verba 17.1 da Tabela Geral de Imposto aprovada pela Lei nº150/99, de 11 de Setembro, com as alterações introduzidas pelo DL nº287/2003, de 12 de Novembro, está obrigado ao pagamento de imposto de selo. Contudo não basta a celebração de um contrato de factoring, sendo essencial, conforme refere a citada verba, que resulte desse contrato qualquer forma de financiamento ao cliente pelo factor. Assim só há lugar a pagamento de imposto nos termos da verba nº17 da TGIS na hipótese de o factor pagar antecipadamente ao cliente a totalidade ou parte dos créditos, nos termos do disposto no nº2 do art.8º do DL 171/95.

2.3.2. Condições gerais e condições particulares

O contrato de factoring, atenta a definição constante do nº1 do art.2º do DL nº171/95, de 18 de Julho, é celebrado entre o factor e o titular de uma empresa fornecedora de géneros ou prestadora de serviços, tendo por objecto a aquisição de créditos comerciais a curto prazo, derivados da venda ou prestação de serviços, nos mercados interno e externo. (Diário da República Electrónico)

Estes contratos, nos termos do art.7º do DL nº171/95, têm de ser reduzidos a escrito, sendo sempre compostos por uma parte geral, as condições gerais, onde se estabelecem as regras comuns às diversas modalidades de factoring que o cliente, normalmente, se limita a aceitar ou a rejeitar em bloco, e por condições particulares.

O conteúdo da parte geral é constituído por cláusulas contratuais gerais, isto é, por cláusulas elaboradas, sem prévia negociação individual, rígidas, dotadas de generalidade e abstracção, com o propósito de normalizar as futuras relações jurídicas que o factor irá desenvolver com outros clientes. Esta parte geral, uma vez que contém cláusulas contratuais gerais, caracterizadas pela sua pré-disposição, unilateralidade, rigidez e pelo facto de integrarem o conteúdo de todos os contratos a celebrar no futuro e se destinarem a um número indeterminado de pessoas, está, por isso, sujeita ao DL nº446/85 de 25 de Outubro, com as alterações efectuadas pelos DL nº220/95, de 31 de Agosto e DL nº249/99, de 7 de Julho, que instituiu o regime das Clausulas Contratuais Gerais (CCG).

As condições particulares são livremente negociadas entre a sociedade de factoring e o cedente. Nestas, é fixada a modalidade do contrato de factoring que as partes adoptaram para o conjunto ou cada um dos devedores do cedente, isto é, se a cessão de créditos é com recurso ou sem recurso, bem como os aspectos financeiros do negócio, nomeadamente, as taxas de juro, fórmulas de cálculo de comissões, plafond das antecipações a efectuar pelo factor sobre o montante de créditos cedidos, entre outros.

2.3.3. Regulamentação dos operadores

A actividade de factoring, nos termos do nº2 do art.8º do RGICSF, aprovado pelo DL nº298/92 de 31 de Dezembro (Diário da República Electrónico), conjugado com o princípio da exclusividade, consagrado no art.4º do DL nº171/95, de 18 de Julho, só podia ser exercida por sociedades de factoring ou bancos. Contudo, o referido art.4º foi revogado pelo DL nº 186/2002, de 21 de Agosto, que introduziu no art1º a figura da Instituição Financeira de Crédito (IFIC), com o objectivo que estas pudessem desenvolver as actividades permitidas às sociedades de factoring. O RGICSF sofreu uma profunda alteração com o DL Nº201/2002 de 26 de Setembro, que introduziu na alínea d) do art.3º destinado às instituições de crédito, a recém-criada IFIC. (Diário da República Electrónico)

Assim, conjugando o nº2 do art.8º com o art.3º e o art.4º e tendo em conta que o art.4º do DL nº171/95, de 18 de Julho foi revogado, a actividade de factoring pode ser exercida pelas sociedades de factoring, pelas IFIC e pelos Bancos.

2.4. Financiamento

O financiamento é sem dúvida, uma das principais razões que motivam o recurso ao contrato de factoring. A necessidade de obtenção de financiamento, para além do bancário, com maior incidência em épocas de restrição creditícia, é apontada como uma das principais justificações para o recurso ao factoring em Portugal.

Esta função de financiamento consiste na concessão, por parte do factor, de adiantamentos que podem ir de 80% a 100% do valor nominal dos créditos cedidos. Estes adiantamentos permitem a monetização dos créditos comerciais que as empresas têm sobre os seus devedores, já que é prática comercial o vendedor conceder ao comprador um determinado prazo para pagamento, após a entrega das mercadorias. Contudo, esta prática provoca, muitas vezes graves problemas de liquidez à empresa, nomeadamente, nas pequenas e médias empresas caracterizadas pela sua falta de solidez financeira, nas empresas em expansão e em alturas de restrições ao crédito bancário.

O financiamento é benéfico quer para o cedente, quer para o cessionário. O cessionário, através do estudo que faz sobre a empresa, fica habilitado a avaliar de uma forma precisa os riscos do investimento que está a fazer, enquanto o cedente encontra uma forma segura e contante de manter a sua tesouraria equilibrada, beneficiando dos serviços de gestão e consultadoria do cessionário, o qual, tem todo o interesse no sucesso das actividades da empresa cedente, na medida em que este é a garantia da rentabilidade do seu investimento.

A liquidez traz ao cedente uma série de vantagens, nomeadamente:

- Permite que o empresário tenha encaixe financeiro para efectuar as compras a pronto pagamento, ficando numa posição que lhe permite negociar, com os seus fornecedores, as melhores condições contratuais e descontos;
- Melhora coeficientes de disponibilidade da empresa, que permitem prever a capacidade da empresa para satisfazer obrigações futuras;
- Permite a diminuição de débitos a curto prazo sem recurso ao endividamento bancário e, simultaneamente, cria condições favoráveis para a concessão de crédito pela banca.

O financiamento obtido através de factoring, não veio substituir o financiamento bancário, mas sim servir-lhe de complemento. O factoring é limitado aos créditos de curto e médio prazo, mantendo-se a necessidade de financiamento bancário para os investimentos e operações de longo prazo.

2.5. Modalidades de Factoring

As exigências dos mercados levaram à necessidade de adopção de modalidades específicas de factoring. Neste contexto, é que nos surge o new line-factoring que nos oferece uma panóplia de serviços e produtos financeiros, uns mais próximos do factoring tradicional, como o non-notification factoring e o undisclosed factoring, e outros que pouco têm a ver com este, como o commercial financing, inventory financing, hire purchase financing e o confirming (Carvalho, 2007).

Neste contexto, é imprescindível trazer à colação alguns dos subtipos do new line factoring. (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting)

2.5.1. Factoring com recurso (ou com direito de regresso)

Nesta modalidade, a empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O factor tem o direito de regresso sobre o aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos no prazo de recebimento estipulado pelos devedores (Eurofactor).

2.5.2. Factoring sem recurso (ou sem direito de regresso)

A empresa aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, bem como da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos. A Factor assume a totalidade do risco de incobrabilidade do mesmo, ou seja, verifica-se a transmissão do risco de crédito da Aderente para a Factor (Eurofactor). Junta

2.5.3. Full factoring

Nesta modalidade o aderente encaixa num mesmo produto os três componentes essenciais do factoring: serviço de gestão e cobrança dos créditos, cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados (Coface).

2.5.4. Confirming ou reverse factoring

De entre as modalidades mais comuns destacam-se, ainda, o confirming ou reverse factoring, na qual a factor efectua o pagamento aos fornecedores do seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor transformar-se-á em aderente de um contrato de factoring (Carvalho, 2007).

2.5.5. Non-notification factoring

Nesta modalidade, o factor assume a cobrança dos créditos mas esta cessão de créditos não é notificada ao devedor. Assim sendo, o cliente transmite ao factor a globalidade dos seus créditos, assumindo a empresa de factoring o risco subjacente de insolvência do devedor (Carvalho, 2007).

2.5.6. Undisclosed factoring

Consiste na celebração de dois contratos paralelos: um contrato de compra e venda pela qual o factor adquire as existências ao seu cliente e um contrato de comissão através do qual o cliente do factor revende as mercadorias em seu nome, mas por conta do factor. A grande vantagem deste é a obtenção do pagamento antecipado dos créditos cedidos não correspondendo pelo fim da operação, actuando como um simples comissário. Nesta modalidade, a empresa de factoring não assume a administração e cobrança dos créditos desempenhando apenas as funções de garantia, financiamento e consultoria (Carvalho, 2007).

2.5.7. Bulk factoring

O cliente assume a gestão dos seus créditos podendo o factor de factoring prestar os serviços de financiamento e garantia dos créditos. Geralmente, a empresa de factoring limita-se à antecipação dos fundos não efectuando qualquer outro serviço. Esta modalidade aproxima-se do desconto de facturas, diferenciando-se apenas por os créditos serem cedidos a empresa de factoring mas sempre com a correspondente notificação dos devedores, mediante a aposição de um carimbo na factura informando o devedor que o pagamento deve ser realizado numa conta bancária em nome do factor (Carvalho, 2007).

2.5.8. Partial factoring, Split factoring, Split risk factoring

Estas modalidades são oriundas dos Estados Unidos, onde ainda continuam a ser exclusivamente utilizadas (Carvalho, 2007).

No partial factoring, o cliente disponibiliza apenas uma parte dos seus créditos ficando com a administração dos restantes.

No split factoring, uma parte dos créditos é cedida ao factor enquanto a outra parte é cedida a outro factor. Muitas vezes esta divisão prende-se com a natureza dos produtos.

No split risk factoring o factor e o cliente repartem entre si o risco de crédito.

2.5.9. Selective transfer credit

A sociedade de factoring reserva-se o direito de aprovar ou não o crédito e não conceder qualquer adiantamento e entrega apenas o valor do crédito após 20 dias sobre o vencimento do mesmo (Carvalho, 2007).

2.5.10. Mill agent factoring ou drop shipment factoring

Este tem como clientes alvo as pequenas e medias empresas que pretendem lançar novos produtos no mercado mas que não possuem a necessária estrutura para a sua produção e comercialização. A empresa de factoring garante ao fabricante com que o seu cliente celebrou um contrato de produção o pagamento de todos os fornecimentos previamente aprovados (Carvalho, 2007).

2.6. Factoring Internacional

O factoring internacional, tem por objecto a cessão de créditos emergentes de um contrato internacional de prestação de serviços e onde pelo menos um dos sujeitos intervenientes, na operação, tem que ter domicílio num país diferente ao da residência do factor. O factoring internacional pode ser ainda de:

Exportação – Verifica-se quando a empresa de factoring adquire créditos de fornecedores do seu país (o aderente é o exportador), sobre adquirentes estrangeiros (os devedores). Ao exportar, o aderente cria, naturalmente, uma maior insegurança quanto ao cumprimento do contrato.

O factoring de exportação surge como um elemento importante ao envolver-se em duas linhas de actuação: a da prestação de serviços que inclui a cobertura de riscos e a cobrança e a do financiamento com a antecipação de fundos, se necessário.

Importação – Consiste na aquisição, pela empresa de factoring, de créditos que um fornecedor estrangeiro tem sobre um devedor nacional (o cliente da factor é o importador).

Com o auxílio do factoring, uma empresa portuguesa, muitas vezes uma PME, consegue aceder, em boas condições, ao mercado internacional.

No factoring internacional, a factor portuguesa actua em parceria com uma sociedade de factoring de outro país, o que facilita todo o processo e o fortalece pelo conhecimento que a sociedade parceira tem do país em causa.

2.7. Factoring Confidencial

Tanto no Factoring Nacional como internacional, o envolvimento com a Factoring é normalmente comunicado ao Devedor. Todavia, existem acordos de desconto de facturas que são geridos na base da confidencialidade, situação em que o Devedor não toma conhecimento do envolvimento da Factor – não notificado.

O processo de Factoring confidencial segue quase a mesma forma que o Factoring tradicional. Contudo, sendo um serviço confidencial a Aderente efectua o esforço de cobrança directamente sendo o pagamento enviado para uma conta bancária na maioria dos casos sobre o controlo da Factoring. Como demonstrado, o desconto de facturas está mais relacionado com o acesso a financiamento do que com Factoring, que acumula outros serviços relacionados.

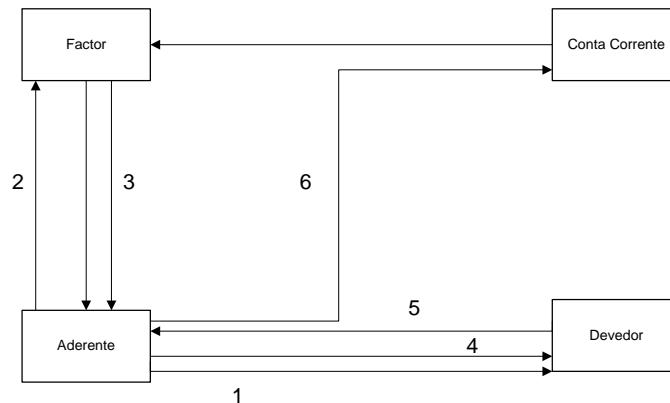


Figura 2.1 – Factoring confidencial

O aderente envia inicialmente a facturação ao devedor (1), e uma cópia da factura ao factor (2). De seguida a factor disponibiliza o adiantamento (3), o aderente faz um esforço de cobrança directo (4), assim que o devedor efectua o pagamento ao aderente (5), este transfere o pagamento para amortização da Conta Corrente (6).

2.8. Vantagens e desvantagens do factoring

De seguida são apresentadas as principais vantagens do Factoring:

- Simplificação administrativa com ganhos de eficiência: A cobrança e gestão dos créditos cedidos, bem como respectivas despesas de cobrança são da responsabilidade do Factor e efectuadas por pessoal especializado para o efeito, proporcionando assim economias e uma maior comodidade para a empresa Aderente;
- Simplificação ao nível contabilístico: A empresa Aderente substitui as suas diversas contas de clientes por uma única conta corrente que é a do factor. Contudo, não perde informação relativa ao comportamento dos seus clientes (cobranças realizadas, créditos em atraso, saldo de cada cliente, etc.);
- Forma de financiamento de curto prazo rápida: O Factoring permite grandes poupanças de tempo. Isso é um factor positivo para a tesouraria das empresas, na medida em que transforma vendas a prazo em vendas a dinheiro (pronto pagamento);
- Diminuição do risco de crédito a clientes: A Factor assume o risco de não pagamento no caso de falência ou insolvência dos Devedores, até aos limites definidos no contrato, disponibilizando os fundos em qualquer altura;
- Antecipação do pagamento: A Aderente pode solicitar o adiantamento sobre o valor das facturas cedidas quando e no montante que desejar.

O Factoring não é, no entanto, um instrumento isento de riscos, sendo as suas principais desvantagens:

- Acarreta custos que devem ser ponderados: Segundo a legislação, a comissão máxima pelo serviço de cobrança sem adiantamento é de 3% sob o valor da factura
- Risco da utilização limitada: A Aderente corre o perigo de se concentrar excessivamente nos créditos de curto prazo. Este risco é especialmente importante quando os créditos de curto prazo têm um valor mínimo de expressão face aos créditos totais e são unicamente decorrentes da venda de produtos ou da prestação de serviços (problema de matching de maturidades);
- Outros custos associados: Por exemplo, os adiantamentos realizados em moeda estrangeira não cobrem os riscos de câmbio.

Capítulo 3

3. Mercados Financeiros

Nos últimos anos sucederam crises financeiras, nomeadamente nas economias emergentes, onde os resultados foram devastadores. As crises financeiras aumentam não só a pobreza como também acentua a instabilidade política.

Numa forma em geral, a crise financeira define-se como uma perturbação forte num ou em vários mercados financeiros, e caracterizam-se por verificar-se uma acentuada diminuição do valor dos activos e tal como a falência de diversas empresas financeiras e não financeiras.

Na maior parte das vezes, a crise financeira é considerada como uma “contração de crédito” que esta associada a falência bancária. Por sua vez, esta contração de crédito acontece, quando os bancos ou as instituições financeiras que emprestam dinheiro a longo prazo, estão a financiar, esses mesmos empréstimos, contraindo empréstimos a curto prazo que podem ser reembolsados a partir de um novo empréstimo a curto prazo.

Nem todas as crises financeiras são iguais, isto porque as dificuldades surgem a partir de características estruturais que são específicas de cada país, no entanto existem características que são comuns. De seguida serão apenas apresentados algumas das causas que afectam o mecanismo da crise:

- Economias com fragilidades fundamentais: períodos de crescimento fraco, deterioração das contas públicas, tal como, das contas externas, e contextos macroeconómicos negativos;
- Globalização: rápida propagação das crises em regiões e entre países com proximidade económica;
- Rápidas subidas das taxas de juro e grande volatilidade das mesmas;
- Instabilidade ou crise nos mercados de títulos;
- Problemas no sector bancário.

Na verdade, a crise financeira surge quando o sistema financeiro deixa de poder cumprir eficientemente a sua função de canalizador de fundos para as empresas, indivíduos e instituições que dependem de financiamento externo.

De seguida será efectuada uma comparação da percentagem de créditos tomados relativamente ao PIB, e serão apresentados dados relativamente evolução dos créditos concedidos e tomados no mercado nacional e internacional pelas associadas da ALF.

3.1. A importância económica do Factoring

Uma das formas mais usuais de “medir” a importância do factoring na economia é através da determinação da percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB (Produto Interno Bruto). Os quadros que a seguir se apresentam mostram que, em Portugal, o factoring com os seus 28,218,481 de euros de créditos tomados, em 2010, tem vindo, sistematicamente, a aumentar essa relação.

Entre 2000 e 2010, isto é, na última década, a percentagem da facturação tomada em relação ao PIB, aumentou em 10%, tendo em conta que o total de facturação tomada triplicou o seu valor, como podemos observar na tabela seguinte.

Tabela 3.1 – Evolução da produção do factoring em % do PIB²

Ano	Total de Facturação Tomada	PIB	% Facturação tomada / PIB
2000	8,650,356	114,026,007	7.6%
2001	10,204,684	122,977,000	8.3%
2002	11,012,631	129,340,000	8.5%
2003	12,180,245	130,448,400	9.3%
2004	14,710,699	135,034,900	10.9%
2005	16,953,554	147,249,000	11.5%
2006	19,838,140	149,163,237	13.3%
2007	20,609,123	162,919,300	12.6%
2008	23,460,114	166,112,600	14.1%
2009	23,564,033	163,595,400	14.4%
2010	28,218,481	162,305,200	17.4%

Unid.: Milhares de €

Na tabela seguinte podemos constatar que no final do ano de 2010 o valor do crédito concedido pelo factoring em relação total de crédito concedido a curto prazo era de cerca de 21%. E ainda o total de crédito concedido pelo Leasing e pelo Factoring em relação ao total concedido por intermediários e auxiliares financeiros era de perto de 40%.

Tabela 3.2 – Comparticipação do factoring no crédito interno³

1 Crédito Concedido pelo Factoring (Saldo a 31.12.10)	2 Total Crédito Concedido a curto Prazo	% 1/2	3 Total Crédito Concedido pelo Leasing e pelo Factoring	4 Total Crédito Concedido por intermed. e auxiliares financeiros	% 3/4
7,689	36,449	21.1%	25,278	63,875	39.6%

Unid.: Milhões de €

² Fonte: Associação Leasing e Factoring

³ Fonte: Associação Leasing e Factoring

De seguida podemos comparar os valores de facturação tomada pelas associadas da ALF (Associação Leasing e Factoring), nos últimos três anos com a respectiva percentagem de quota de mercado no final de 2010.

De salientar o Millennium BCP que apresenta perdas de facturação tomada desde 2009, tendo no ano de 2010 reduzido de cerca de -24% para -7% a percentagem de facturação tomada, o aumento de quase 50% do Banco BPI em 2010 em relação a 2009 e ainda depois da criação em 2009 a Caixa Económica Montepio teve um aumento de cerca de 48% em 2010 assim como o Barclays que aumento em cerca de 39%.

O mercado do factoring em Portugal apresenta-se bastante concentrado, embora com um ligeiro aumento de dispersão face a 2009, não só pela entrada de uma nova instituição que absorveu cerca de 6,5% de quota, como também, em 2010 a mesma percentagem de cerca de 67% se encontrar distribuída pelas quatro maiores associadas e não por três como em 2009.

Tabela 3.3 – Ranking de 2010 e evolução dos créditos tomados⁴

ASSOCIADAS	FACTURAÇÃO TOMADA						
	2008		2009		2010		
	VALOR	Δ	VALOR	Δ	VALOR	Δ	QUOTA MERCADO
Totta Créd. Especializado	3,510,021	28.2%	4,743,079	35.1%	6,054,879	27.7%	21.5%
Millennium BCP	7,160,711	18.7%	5,456,415	-23.8%	5,070,798	-7.1%	18.0%
BES	3,662,738	-1.1%	3,716,907	1.5%	4,016,051	8.0%	14.2%
Caixa Leasing e Factoring	3,292,156	14.5%	3,454,210	4.9%	3,694,722	7.0%	13.1%
Finanfarma					1,822,014		6.5%
BNP Factor	1,725,490	14.4%	1,573,711	-8.8%	1,725,123	9.6%	6.1%
Banco BPI	1,194,209	8.1%	1,142,600	-4.3%	1,707,561	49.4%	6.1%
Popular Factoring	1,008,366	6.0%	1,025,803	1.7%	955,487	-6.9%	3.4%
Eurofactor	943,731	8.7%	777,553	-17.6%	945,068	21.5%	3.3%
BANIF	385,890	18.8%	446,018	15.6%	594,139	33.2%	2.1%
BBVA Portugal	274,841		414,676	50.9%	557,836	34.5%	2.0%
Barclays			379,318		525,370	38.5%	1.9%
Caixa. Econ. Montepio			237,318		350,626	47.7%	1.2%
BPN Crédito	301,962	-39.6%	196,425	-35.0%	198,807	1.2%	0.7%
TOTAL	23,460,115	13.8%	23,564,033	0.4%	28,218,481	19.8%	100.0%

Unid.: Milhares de €

Na tabela seguinte possuímos a informação dos créditos concedidos pelas associadas nos últimos três anos com a respectiva percentagem de quota de mercado no final de 2010.

⁴ Fonte: Associação Leasing e Factoring

A quota de mercado continua a ser liderada pela associada Totta Crédito Especializado com cerca de 22%.

Em relação ao ano de 2009, de uma forma geral em 2010 as associadas diminuíram a percentagem de variação do crédito concedido, salvo algumas exceções como foram as instituições criadas em 2009, que aumentaram em 2010, do BNP Factor e da Eurofactor.

Tabela 3.4 – Ranking de 2010 e evolução dos créditos concedidos⁵

ASSOCIADAS	CRÉDITO CONCEDIDO						
	2008		2009		2010		QUOTA MERCADO
	VALOR	Δ	VALOR	Δ	VALOR	Δ	
Totta Créd. Especializado	902,887	54.7%	1,226,032	35.8%	1,632,218	33.1%	21.2%
BES	1,015,021	19.6%	1,568,212	54.5%	1,578,348	0.6%	20.5%
Millennium BCP	1,568,229	22.2%	1,391,651	-11.3%	1,329,018	-4.5%	17.3%
Banco BPI	753,994	7.8%	810,153	7.4%	715,334	-11.7%	9.3%
Caixa Leasing e Factoring	623,206	54.3%	609,856	-2.1%	564,928	-7.4%	7.3%
BNP Factor	456,423	36.0%	423,109	-7.3%	461,807	9.1%	6.0%
Finanfarma					249,355		3.2%
Barclays			127,899		225,088	76.0%	2.9%
Popular Factoring	193,193	-0.8%	207,184	7.2%	222,626	7.5%	2.9%
Eurofactor	185,680	15.0%	114,574	-38.3%	208,921	82.3%	2.7%
BANIF	105,221	52.1%	173,476	64.9%	170,614	-1.6%	2.2%
BBVA Portugal	76,474		127,023	66.1%	158,965	25.1%	2.1%
Caixa Econ. Montepio			83,948		113,323	35.0%	1.5%
BPN Crédito	94,376	-33.5%	81,290	-13.9%	58,271	-28.3%	0.8%
TOTAL	5,974,704	26.5%	6,944,407	16.2%	7,688,816	10.7%	100.0%

Unid.: Milhares de €

Na seguinte tabela, temos distribuídos os montantes de facturação tomada de factoring doméstico pelas 14 associadas da ALF, separado pela modalidades de factoring com e sem recurso.

Podemos verificar que a maior parte das associadas aumentaram os seus valores de facturação tomada em 2010 relacionando com o período homólogo do ano anterior. A variação no factoring doméstico da facturação tomada com recurso teve uma variação de 9,4% enquanto que a modalidade sem recurso uma variação de bastante mais acentuada de cerca de 28,7 %. De salientar também que os montantes aplicados na modalidade com recurso são bastante superiores aos da modalidade de sem recurso.

⁵ Fonte: Associação Leasing e Factoring

Tabela 3.5 – Evolução dos créditos tomados pelo factoring doméstico⁶

ASSOCIADAS	FACTURAÇÃO TOMADA								
	FACTORIZING DOMÉSTICO								
	COM RECURSO			SEM RECURSO			TOTAL		
	2010	2009	Δ	2010	2009	Δ	2010	2009	Δ
Banco BPI	478,592	808,984	-40.8%	569,595	316,239	80.1%	1,048,187	1,125,223	-6.8%
BANIF	522,932	334,410	56.4%	28,455	47,139	-39.6%	551,387	381,549	44.5%
Barclays	401,390	308,939	29.9%	35,958	14,895	141.4%	437,348	323,834	35.1%
BBVA Portugal	61,692	97,120	-36.5%	37,166	31,766	17.0%	98,858	128,886	-23.3%
BES	1,062,258	801,259	32.6%	1,821,984	2,002,375	-9.0%	2,884,242	2,803,634	2.9%
BNP Factor	423,460	444,453	-4.7%	988,073	862,762	14.5%	1,411,533	1,307,215	8.0%
BPN Crédito	171,596	185,688	-7.6%	3,023	3,367	-10.2%	174,619	189,055	-7.6%
Caixa Econ. Montepio	253,104	167,277	51.3%	29,171	13,202	121.0%	282,275	180,479	56.4%
Caixa Leasing e Factoring	2,554,515	2,330,215	9.6%	769,060	790,978	-2.8%	3,323,575	3,121,193	6.5%
Eurofactor	92,854	99,659	-6.8%	511,884	348,610	46.8%	604,738	448,269	34.9%
Finanfarma	28,989			1,788,569			1,817,558		
Millennium BCP	2,063,553	2,146,316	-3.9%	585,082	1,054,421	-44.5%	2,648,635	3,200,737	-17.2%
Popular Factoring	629,286	714,997	-12.0%	193,694	211,696	-8.5%	822,980	926,693	-11.2%
Totta Créd. Especializado	2,521,273	1,854,149	36.0%	173,129	156,456	10.7%	2,694,402	2,010,605	34.0%
TOTAL	11,265,494	10,293,466	9.4%	7,534,843	5,853,906	28.7%	18,800,337	16,147,372	16.4%

Unid.: Milhares de €

Estudos de reconhecidos analistas confirmam a forte correlação histórica entre crescimento do produto Factoring e a expansão do comércio externo, à escala mundial, e no caso de Portugal, atendendo à limitada dimensão do mercado doméstico e ao elevado grau de abertura da economia, o contributo da actividade internacional é determinante para a recuperação económica do País. Neste contexto, o ano de 2010 revelou-se positivo, quer no que se refere aos fluxos comerciais com os tradicionais parceiros comerciais de Portugal, quer com as chamadas “novas economias”, onde se verifica uma crescente penetração dos produtos e serviços de origem portuguesa, acompanhada também por uma expansão do investimento directo naqueles Países.

⁶ Fonte: Associação Leasing e Factoring

Tabela 3.6 – Evolução dos créditos tomados pelo factoring internacional⁷

ASSOCIADAS	FACTURAÇÃO TOMADA								
	FACTORING INTERNACIONAL								
	IMPORTAÇÃO			EXPORTAÇÃO			TOTAL		
	2010	2009	Δ	2010	2009	Δ	2010	2009	Δ
Banco BPI	8,652	734	1078.7%	12,606	16,643	-24.3%	21,258	17,377	22.3%
BANIF	0	0		0	0		0	0	
Barclays	0	0		0	0		0	0	
BBVA Portugal	3,240	0		6,027	0		9,267	0	
BES	59,760	43,958	35.9%	286,430	213,115	34.4%	346,190	257,073	34.7%
BNP Factor	27,824	21,121	31.7%	285,766	245,375	16.5%	313,590	266,496	17.7%
BPN Crédito	0	0		0	0		0	0	
Caixa Econ. Montepio	0	0		0	11,151		0	11,151	
Caixa Leasing e Factoring	6,752	6,414	5.3%	118,850	106,980	11.1%	125,602	113,394	10.8%
Eurofactor	106,482	67,055	58.8%	233,848	262,228	-10.8%	340,330	329,283	3.4%
Finanfarma	0			0			0	0	
Millennium BCP	19,009	16,859	0.0%	15,681	23,531	-33.4%	34,690	40,390	-14.1%
Popular Factoring	14,568	17,508	-16.8%	65,748	72,698	-9.6%	80,316	90,206	-11.0%
Totta Créd. Especializado	158,312	130,610	21.2%	526,914	308,094	71.0%	685,226	438,704	56.2%
TOTAL	404,599	304,259	33.0%	1,551,870	1,259,815	23.2%	1,956,469	1,564,074	25.1%

Unid.: Milhares de €

Este ano com uma perspectiva de evolução negativa do PIB, apresenta-se ainda mais difícil que o verificado em 2010. No entanto, o factoring como fonte de financiamento muito próxima dos fluxos de capitais circundante das empresas, tem demonstrado ser um produto com grande adaptabilidade ao momento restritivo que se vive.

⁷ Fonte: Associação Leasing e Factoring

Capítulo 4

4. Enterprise Resource Planning

ERP's (Enterprise Resource Planning) são sistemas de informação que integram todos os dados e processos de uma organização num único sistema. A integração pode ser vista sob a perspectiva funcional (sistemas de: Finanças, Contabilidade, Recursos Humanos, Produção, Marketing e Vendas) e sob a perspectiva sistémica (sistemas de processo de transacções, sistemas de informações controlo, sistemas de apoio a decisão). (Wikipédia)

No passado, os sistemas de ERP eram usados apenas em empresas maiores. Entretanto, o uso de ferramentas ERP mudou, sendo extremamente detalhado e hoje em dia é usado por qualquer tipo de empresa, não importa a sua área de negócio ou dimensão.

Na figura seguinte podemos verificar como está distribuída a percentagem de utilização dos maiores distribuidores de ERP a nível mundial.

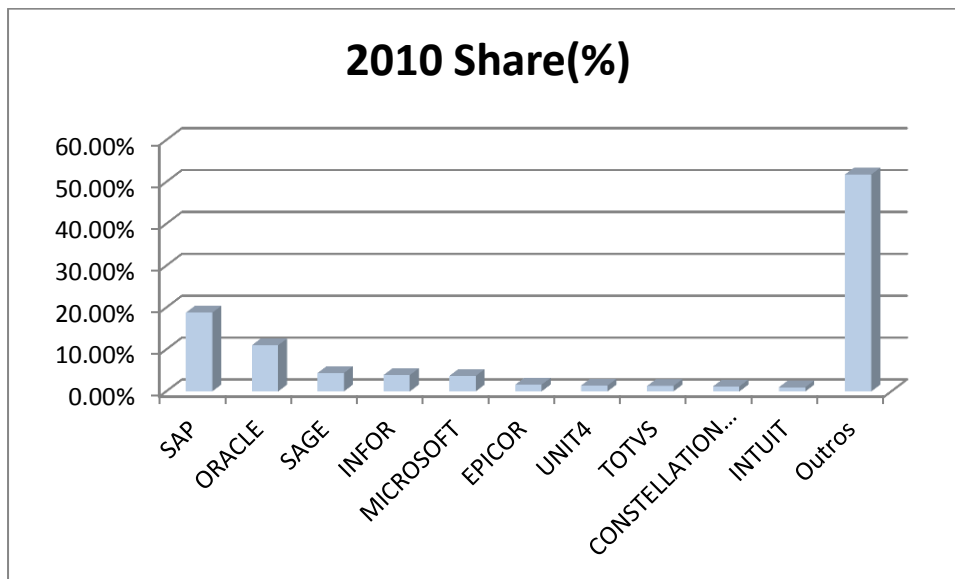


Figura 4.1 – Ranking de Share dos ERP 2010 a nível mundial

4.1. Vantagens de sistemas de ERP⁸

Existem muitas vantagens em executar um sistema do ERP, nomeadamente as seguintes:

- Sistema totalmente integrado;
- A possibilidade de modelizar processos e workflows diferentes;
- A capacidade de partilhar facilmente dados através dos vários departamentos numa organização;
- Melhores níveis de eficiência e produtividade;
- Melhores previsões;
- Custos mais baixos;
- Serviço de cliente melhorado.

4.2. Desvantagens de sistemas de ERP

Geralmente para a maioria das organizações que usam um ERP podem encontrar diversos obstáculos, que podem ser contornados com o investimento adequado e formação dos profissionais envolvidos, mas o sucesso do ERP depende também da experiência e capacidade de adaptação da organização a novos processos e ferramentas.

De entre os vários obstáculos são de destacar os seguintes:

- A “customização” em muitas situações é limitada e dispendiosa;
- Os processos do negócio com necessidade de reengineering;
- Processo de implementação é longo e complexo;
- A sustentação técnica pode não ser garantida;
- O ERP pode ser demasiado rígido para as organizações específicas que são novas ou pretendem mover-se num sentido novo no futuro próximo para o qual a ferramenta ainda não está preparada.

⁸ Fonte: (Santos N.)

A empresa SAP é o fornecedor líder mundial de software de gestão empresarial, com oferta de aplicações e serviços que permitem às organizações melhorarem a gestão dos seus negócios. Fundada em 1972, com sede em Walldorf, na Alemanha, a SAP é a maior empresa de software empresarial do mundo e o terceiro maior fornecedor autónomo de software. Emprega mais de 53000 pessoas em mais de 50 países, as quais se dedicam a fornecer serviços e suporte de elevada qualidade aos seus clientes.

Ao utilizar a melhor tecnologia, serviços e recursos de desenvolvimento, a SAP disponibiliza uma plataforma de soluções que liberta recursos de informação, melhora a eficiência da cadeia logística e constrói relações mais fortes com os clientes. (SAP)

4.3. O sistema integrado SAP R/3

O sistema SAP R/3 é um sistema integrado que permite um melhor planeamento e controlo do negócio constituindo a “espinha dorsal” do sistema geral. Por sua vez, o R/3 é um sistema visto com alguma complexidade, uma vez que considera como processo de negócio a totalidade da cadeia funcional de uma organização, permitindo que os processos logísticos sejam acompanhados pelo controlo financeiro. Desta forma, é possível que as empresas tenham um elevado nível de gestão, com toda a informação necessária disponível e actualizada (DAVENPORT, 2002).

A implementação de um sistema integrado de gestão como o SAP R/3 consome em média dois anos, desde a fase inicial onde é feita a selecção do sistema, até à sua fase final que é ditada pelo preenchimento de todos os parâmetros, de modo a traçar toda a estrutura de funcionamento da empresa. O sistema SAP R/3 foi criado para dar resposta a grandes corporações, requerendo definições precisas de processos e percepções correctas das funções do negócio. Como se trata de um software complexo, caro (devido aos custos de adaptação aos processos) e cuja implementação envolve algum tempo, tem sido pouco adoptado por empresas de menor dimensão.

O objectivo do SAP R/3 é colaborar na gestão dos processos de negócio, simplificando ao máximo as tarefas envolvidas. Os módulos podem interagir directamente ou mediante a actualização de uma base de dados centralizada. Normalmente, tais conjuntos de funções correspondem a divisões departamentais das organizações.

4.4. Integração dos Módulos e Aplicações SAP R/3

O SAP R/3 é um produto de software que facilmente integra as diferentes funções de uma empresa, tais como, vendas, compras, manutenção e produção. Este sistema fornece óptimas funcionalidades em cada uma destas áreas de negócio sem requerer a utilização de um sistema integrado suplementar. O

facto das aplicações e operações de processos estarem integradas e comunicarem entre as áreas de negócio, permite facilmente a actualização dos dados. Um sistema SAP R/3 disponibiliza, por exemplo, a visualização de um documento de facturação e contabilidade a qualquer momento, com valores actualizados para um determinado cliente, sem ser necessário aguardar pela data estipulada pela empresa. Pois, um dos objectivos das empresas com a implementação deste sistema é, precisamente, a transformação dos processos estáticos em redes dinâmicas entre clientes, parceiros e fornecedores, ajudando os colaboradores a trabalhar de forma mais produtiva com a tecnologia necessária. Esta visão está em consonância com a missão da empresa SAP, em antecipar a inovação nas empresas e indústrias, contribuindo para um desenvolvimento económico em grande escala.

4.5. Conceitos, Características e Arquitectura do SAP R/3

A característica principal do SAP R/3 é a sua capacidade de reconfiguração, de forma a satisfazer as necessidades específicas de um determinado negócio. Este procedimento, denominado de mapeamento, é efectuado através de parametrização ou adaptação do sistema às exigências do negócio. O processo de configuração é geralmente longo e dispendioso, não só devido à necessidade em compreender totalmente os processos e encontrar uma solução que se ajuste àqueles requisitos, como também pelo facto de haver a necessidade de se parametrizar toda a solução, tendo em conta as melhores práticas empresariais, padrões internacionais, exigindo uma reengenharia dos processos de negócio.

Este sistema é composto por um conjunto de módulos de software integrados que podem lidar com actividades desde a gestão da cadeia de fornecimento (Supply Chain Management) até à gestão da relação com os clientes (Customer Relationship Management). Estas aplicações partilham uma base de dados comum, no entanto, qualquer alteração na base de dados por determinado programa não compromete a funcionalidade dos outros módulos do sistema (Santos A. A., 2003).

Os mesmos autores consideram que a arquitectura do sistema SAP R/3 divide-se em três camadas (SAP):

- **Camada de dados:** fornece dados ao sistema, incluindo tabelas, meta-dados e dados sobre as transacções das empresas abrangidas;
- **Camada de aplicação:** processa e permite intercâmbio de dados entre o servidor de aplicação e o servidor de base de dados para execução de ferramentas do software;
- **Camada de apresentação:** actua como interfaces de terminais e recursos de utilizadores, executando tarefas de entrada e saída de informação.

Esta divisão é feita com o objectivo de não sobrecarregar as aplicações individuais de utilizadores e, no caso de haver a necessidade, adicionarem-se novos recursos tecnológicos (servidores de arquivos e de aplicações, terminais e outros recursos). Esta alteração não causará qualquer entropia no ambiente produtivo. Com isto, é possível planear a incorporação de recursos tecnológicos para cada uma das camadas sem que isso provoque alterações sobre as camadas adjacentes.

O sistema SAP R/3 apresenta pontos positivos e negativos de utilização (Santos A. A., 2003). Dentro dos pontos positivos destacam-se:

- **Nível de integração:** os dados produzidos em qualquer ponto da cadeia são centralizados, eliminando redundâncias, favorecendo a integridade da informação;
- **Modularidade e flexibilidade:** o sistema possui uma divisão em módulos aplicativos que permitem a implementação de melhorias nos processos;
- **Sistema aberto:** adopta diferentes plataformas de hardware, software, tipos de base de dados e sistemas operacionais, podendo ser flexibilizado por meio de parametrização e customização (modificação e desenvolvimento de programas aplicativos);

Apoio à gestão e/ou decisão: possibilidade do sistema combinar informação interna e/ou externa, produzindo resultados para a gestão do negócio.

O sistema SAP R/3 apresenta, no entanto, desvantagens quando comparado com softwares desenvolvidos especificamente para uma empresa. Este é mais flexível que um pacote standard comercializado por fornecedores, como o SAP R/3 e outros produtos similares. Adicionalmente, um software vertical implementado com base em actividades específicas de uma empresa pode atender mais facilmente aos requisitos particulares. Os componentes de um pacote standard como o SAP R/3 ou outro ERP, muitas vezes não correspondem às necessidades reais de uma organização, uma vez que representam generalidades de um sector e não especificidades de uma empresa. Por essa razão, a implementação de um pacote ERP exige adaptações por meio de parametrização e customização que, geralmente, envolvem muito trabalho e custo excessivo para as empresas.

4.6. Módulos SAP R/3

Os módulos do sistema SAP R/3 embora possam ser utilizados separadamente, representam áreas de negócio e tentam materializar a integração das diferentes unidades numa organização. Dependendo da utilidade, da necessidade e dos recursos, novos módulos podem ser implementados para expandir as funcionalidades disponibilizadas pelo software e assim responder aos requisitos adicionais. A implementação depende da complexidade e do número de módulos adquiridos, exige trabalho em equipa e envolvimento de pessoas de diversas valências profissionais. Empresas de consultoria especializadas são normalmente contratadas para ajudar na implementação de produtos ERP.

São doze os módulos que o sistema SAP R/3 disponibiliza às organizações como podemos constatar na figura seguinte, no entanto não há obrigatoriedade de utilização de todos eles. Desta forma, o SAP R/3 disponibiliza módulos que respondem às necessidades de várias áreas de negócio, em que as empresas seleccionam os mais adequados.

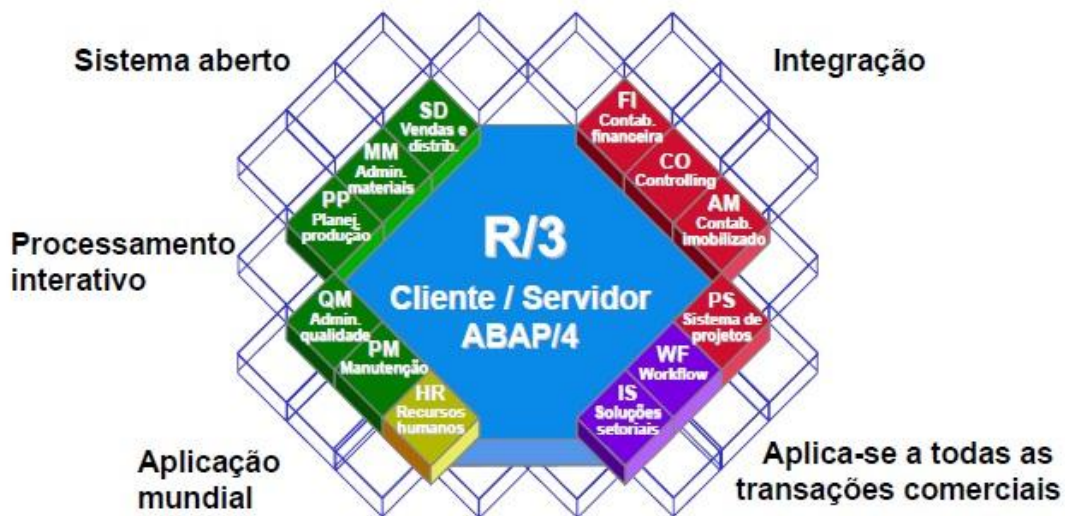


Figura 4.2 – Módulos das áreas de negócio disponibilizados pelo SAP R/3⁹

⁹Fonte: (Rockenbach, Diomar R. Rockenbach: Versões do SAP e suas particularidades.)

Os módulos SAP standard são disponibilizados pelo SAP R/3 e permitem obter informação das diversas áreas, facilitando o fluxo de informação das empresas:

- **Vendas e Distribuição (SD):** suporta as funções e actividades realizadas nas vendas, entregas e facturação;
- **Gestão de Materiais (MM):** suporta as funções de aquisição e inventário, tais como compras, gestão de stocks e reordenação de pontos de processamento;
- **Gestão da Produção (PP):** usado para planear e controlar as actividades de fabrico de uma empresa. Este módulo inclui listas de materiais, roteiros, centros de trabalho, vendas, operações de planeamento, planeamento da produção e respectivos materiais, controle do chão de fábrica, ordens de produção, custo do produto, entre outros;
- **Gestão da Qualidade (QM):** controla a qualidade e faz a inspecção do sistema de informação em funcionamento. É aplicado para apoiar os processos, controlo do fabrico e compras;
- **Gestão da Manutenção (PM):** processo complexo de execução onde os equipamentos podem ser reparados e os serviços de manutenção concedidos. Este módulo é estreitamente integrado com o módulo de PP;
- **Recursos Humanos (RH):** sistema integrado de apoio total ao planeamento e controlo das actividades dos colaboradores;
- **Contabilidade Financeira (FI):** módulo concebido para automatizar a gestão, contas a receber e a pagar;
- **Contabilidade Analítica (CO):** representa o fluxo dos custos e receitas da empresa. É também utilizado para relatórios internos ou de gestão;
- **Gestão Activa (AM):** projectado para gerir e supervisionar os aspectos individuais dos activos fixos, incluindo compras e vendas de bens, amortização e gestão de investimento;
- **Gestão de Obra (PS):** apoia o planeamento, o controlo e o acompanhamento de projectos altamente complexos com objectivos definidos;
- **Fluxo de Trabalho (WF):** associa as aplicações integradas dos módulos SAP com tecnologia de aplicações cruzadas;
- **Soluções Industriais (IS):** combina a aplicação dos módulos SAP e funcionalidades específicas adicionais, por exemplo, banca, produtos farmacêuticos, entre outros.

4.7. Benefícios empresariais do SAP R/3

O sistema SAP R/3 fornece um abrangente conjunto de soluções integradas que proporcionam às empresas o máximo de retorno do seu investimento. Para a Global SAP as empresas podem beneficiar de diferentes características:

- ✓ **Nova eficiência nos processos empresariais:** as soluções SAP administram e racionalizam os processos empresariais internos e externos ao longo da cadeia de valores, permitindo responder rapidamente às questões de produção ou mudanças na procura por parte dos clientes para, assim, manterem elevados níveis de satisfação do cliente;
- ✓ **Adaptabilidade:** o sistema SAP pode modificar a sequência tradicional das cadeias de abastecimento em redes dinâmicas que funcionam à velocidade da produção das empresas, reduzindo os custos operacionais, aumentando a visibilidade, o desempenho e a capacidade de resposta à mudança, ao mesmo tempo que melhora a capacidade da organização em gerir a instabilidade;
- ✓ **Melhor desempenho das empresas e maior satisfação dos clientes:** soluções SAP permitem às empresas tomar rápidas e melhores decisões, bem como otimizar os processos. Estas aplicações, resultam numa melhor retenção de clientes e despesas, maior força nas vendas, produtividade e aumento das receitas;
- ✓ **Operações optimizadas:** as soluções SAP suportam a extensa colaboração entre processos, facilitando a execução eficiente e redução dos custos, permitindo que as empresas rapidamente se adaptem às práticas das TI para apoiar novos processos empresariais em resposta às mudanças do mercado;
- ✓ **Menor custo total de propriedade:** o sistema SAP pode ajudar as empresas a controlarem os custos de integração e manutenção contínua, ao mesmo tempo que fornece a flexibilidade e escalabilidade necessárias para satisfazer necessidades futuras.

Capítulo 5

5. Processo de Integração

Uma vez que o Grupo Visabeira possui uma grande panóplia de empresas e nem todas até ao momento estão a utilizar o enorme potencial do módulo SAP de FI, foi necessário criar um mecanismo de sincronização dos dados financeiros gerados por outras aplicações externas ao ERP e integrá-los no ERP SAP, ao qual se deu o nome de “Interface Proveitos”.

5.1. Interface Proveitos

Como está ilustrado na figura seguinte, de uma forma simplificada, foi criado um job que recebe informação do sistema de facturação externo “GRVisa”, assim como de listas de parametrização em sharepoint, executando de seguida os passos necessários a integrar os documentos em SAP e preencher as listas de Audit Log no Portal SAP Center.



Figura 5.1 – Interface de Proveitos visão geral

5.1.1. Listas no Portal SAP Center

5.1.1.1. Listas de Parametrização

Foram criadas várias listas de parametrização em sharepoint, sendo o preenchimento dessa parametrização da responsabilidade dos Key-Users Financeiros. O preenchimento destas listas é de vital importância, uma vez que os documentos gerados em aplicações externas, cruzam a informação com estas listas antes de serem integrados em SAP. Uma defeituosa parametrização colocará em causa a integração dos documentos.

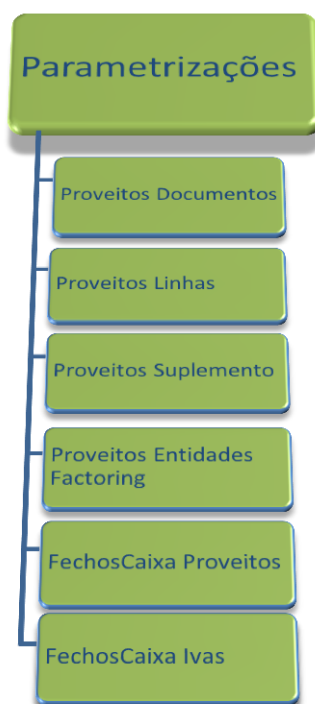


Figura 5.2 – Listas Sharepoint de parametrização

5.1.1.1.1. Proveitos Documentos

Na lista “Proveitos Documentos” é efectuada a parametrização por firma, dos vários tipos de documentos com os respectivos sufixos, sendo ainda associado um tipo de documento em SAP e no caso das vendas a dinheiro a respectiva conta caixa.

/ ler a Lista de parametrização Proveitos Documentos para a interface de proveitos */*

Portal de Colaboração > SAP Center - FI > Proveitos Documentos										
Proveitos Documentos										
Parametrização da Integração de Proveitos (Documentos)										
Novo ▾ Acções ▾ Definições ▾										
Editar	SYS	MANDT	Firma	TipoDoc	Sufixo	SAPTipoDoc	SAPContaCaixa	DocTypeAdiant	Criado↓	
	DEV	100	25	VD	VP11	Z4	1110250001		16-06-2011 11:17	
	DEV	100	38	FA	DF01	Z1			26-04-2011 16:05	
	DEV	100	65	NDD	DB11	Z3		Z5	22-03-2011 10:19	
	DEV	100	65	NDD	DC11	Z3		Z5	22-03-2011 10:19	
	DEV	100	65	NDD	DA11	Z3		Z5	22-03-2011 10:18	
	DEV	100	73	FA	AM11	Z1		Z5	26-02-2011 11:19	
	DEV	100	73	FA	FH11	Z1		Z5	26-02-2011 11:19	
	DEV	100	73	FA	FE11	Z1			26-02-2011 11:19	

Figura 5.3 – Lista de parametrização Proveitos Documentos

5.1.1.1.2. Proveitos Linhas

Na lista “Proveitos Linhas” é efectuada a parametrização dos campos chave firma, tipos de documentos com os respectivos sufixos, tipo de facturação, Taxa de Iva a aplicar e tipo de entidade. Com base no preenchimento destes campos chave, efectua a parametrização dos dados necessários para SAP, conta de materiais, conta de serviços, códigos de Iva de materiais e serviços.

/ ler a Lista de parametrização Proveitos Linhas para a interface de proveitos */*

Portal de Colaboração > SAP Center - FI > Proveitos Linhas															
Proveitos Linhas															
Novo ▾ Acções ▾ Definições ▾															
Editar	SYS	MANDT	Firma	TipoDoc	Sufixo	TipoFact	TaxaIVA	TipoEntidade	SAPContaMateriais	SAPContaMateriaisDC	SAPContaServicos	SAPContaServicosDC	SAPCodIVAMat	SAPCodIVAServ	Criado↓
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	0,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	CA	CH	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	6,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	26	2K	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	13,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	21	2F	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	23,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	8D	8J	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	4,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	LJ	L2	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	9,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	20	2E	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	VD	VP11	fx	16,00%	1	7121000000	C	7211100000	C	8C	8I	16-06-2011 11:28
	DEV	100	25	FA	CA11	c5	23,00%	2	7121000000	C			8D		09-06-2011 09:57
	DEV	100	25	FA	CA11	fy	23,00%	2	7121000000	C	7211100000	C	8D	8J	07-06-2011 15:06

Figura 5.4 – Lista de parametrização Proveitos Linhas

5.1.1.1.3. Proveitos Suplementos

Na lista “Proveitos Suplementos” é efectuada a parametrização dos campos chave firma, tipos de documentos com os respectivos sufixos, tipo de valor, categoria de IRF (imposto retido na fonte), Taxa de Iva a aplicar e tipo de entidade. Com base no preenchimento destes campos chave, efectua a parametrização dos dados necessários para SAP, código de razão, códigos de Iva e respectiva conta SAP.

`/* ler a Lista de parametrização Proveitos Suplemento (Proveitos_Documentos_Conf) para a interface de proveitos */`

Editar	SYS	MANDT	Firma	TipoDoc	Suffixo	TipoValor	CatIRF	TaxaIVA	SAPCodRz	TipoEntidade	SAPCodIVA	SAPConta	Criado
	DEV	100	101	FA	AA11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:29
	DEV	100	101	FA	AF11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:30
	DEV	100	101	FA	AH11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:30
	DEV	100	101	NC	AJ11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:30
	DEV	100	101	NC	AG11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:30
	DEV	100	101	NC	AC11	CAU		0,00%	6v	0	6w	0	28-03-2011 18:30

Figura 5.5 – Lista de parametrização Proveitos Suplementos

5.1.1.1.4. Proveitos Entidades Factoring

Na lista “Proveitos Entidades Factoring” é efectuada a parametrização dos campos chave firma, entidade, banco, código da conta, e respectivo contrato factoring.

`/* ler a Lista de parametrização Proveitos Entidades Factoring (SAP_Proveitos_Entidades_Fact) para a interface de proveitos */`

Editar	SYS	MANDT	Firma	Entidade	Banco	Conta	Contrato
	DEV	100	7	68201	CGD01	DO001	20080000941
	DEV	100	7	68401	CEM01	DO001	10246000003
	DEV	100	7	68610	BCP01	DO001	4174
	DEV	100	7	68611	BCP01	DO001	24808
	DEV	100	7	68612	BCP01	DO001	32555
	DEV	100	7	68613	BCP01	DO001	35142
	DEV	100	7	68614	BCP01	DO001	36683

Figura 5.6 – Lista de parametrização Proveitos Entidades Factoring

5.1.1.1.5. Fechos de Caixa Proveitos

Na lista “Fechos de caixa Proveitos” é efectuada a parametrização dos campos chave firma, unidade e armazém, para as contas SAP de proveitos de Serviços e Materiais e tipos de documento.

/ ler a Lista de parametrização FechosCaixa Proveitos para a interface de FechosCaixa */*

Portal de Colaboração > SAP Center - FI > FechosCaixa Proveitos

FechosCaixa Proveitos

Parametrização dos proveitos para o interface dos fechos de Caixa.

Novo ▾ | Acções ▾ | Definições ▾

Editar	SYS	MANDT	Firma	Unidade	Armazem	ContaProveitosServ	DocType	ContaProveitosMat
	QT	100	37	2	5	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	1	6	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	1	7	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	1	21	7111000000	Z9	7111000000
	QT	100	37	10	2	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	10	4	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	15	13	7211100000	Z9	7211100000
	QT	100	37	15	3	7211100000	Z9	7211100000

Figura 5.7 – Lista de parametrização Fechos de Caixa

5.1.1.1.6. Fechos de Caixa Iva

Na lista “Fechos de caixa Iva” é efectuada a parametrização dos campos chave firma, unidade e armazém, para os códigos de iva SAP de Serviços e Materiais.

/ ler a Lista de parametrização FechosCaixa IVAs para a interface de FechosCaixa */*

Portal de Colaboração > SAP Center - FI > FechosCaixa IVAs

FechosCaixa IVAs

Parametrização dos IVAs para o interface dos fechos de Caixa.

Novo ▾ | Acções ▾ | Definições ▾

1 - 100 ▾ Ver: Todos os Itens ▾

Editar	SYS	MANDT	Firma	TaxaIva	CodIVASAPServ	CodIVASAPMat	Unidade	Armazem
	QT	100	37	0,00%	CA	CA	1	21
	QT	100	37	0,00%	CA	CA	15	9
	QT	100	37	0,00%	OH	OH	16	3
	QT	100	37	0,00%	CA	CA	16	12
	QT	100	37	0,00%	CA	CA	2	3
	QT	100	37	0,00%	OH	OH	2	6
	QT	100	37	0,00%	OH	OH	8	0
	QT	100	37	0,00%	OH	OH	2	5
	QT	100	37	0,00%	OH	OH	1	6

Figura 5.8 – Lista de parametrização Fechos de Caixa Iva

5.1.1.2. Listas de Audit

Foram igualmente criadas listas com o resultado da integração de documentos, para um maior controlo por parte dos Key-Users.

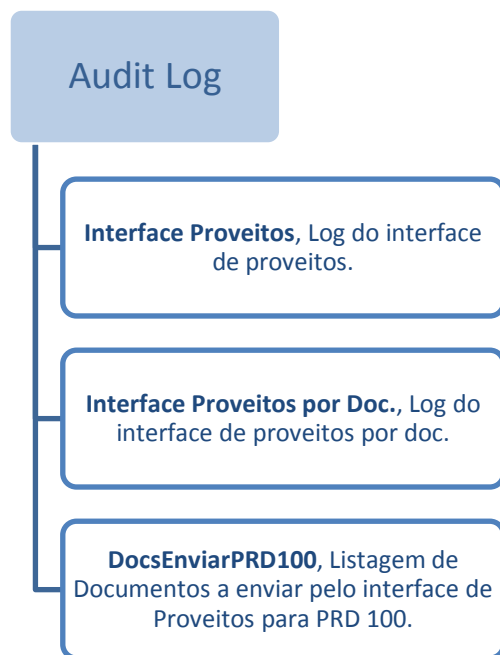


Figura 5.9 – Listas de Audit Log

A lista “Interface Proveitos” contém a informação do log de integração. Por cada execução do job de integração é criada uma entrada nesta lista, até ao momento em que o documento é criado em SAP. Desta forma obtemos um histórico dos documentos, desde a data da primeira tentativa até ao momento da sua integração.

De igual forma a lista “Interface Proveitos por Doc.” disponibiliza a informação do log de integração. Possui a informação dos campos chave de detalhe do documento, a informação do detalhe de envio, no caso de insucesso apresenta as causas que o originaram, no caso de sucesso apresenta o detalhe de integração do documento com as respectivas estruturas preenchidas. Ainda no caso de sucesso preenche uma coluna com o número de documento SAP originado. O que distingue a presente lista da anterior é o facto de na primeira poderem existir várias entradas para o mesmo documento enquanto nesta apenas é apresentado o resultado da última integração.

Por fim na lista “DocsEnviarPRD100”, possuímos a informação de todos os documentos que aguardam que sejam solucionados os respectivos erros de forma a serem integrados em SAP.

5.1.1.3. Funcionalidades

Para além das listas de parametrização e de Audit foram criadas duas funcionalidades no portal Sap Center de forma a facilitar a actividade por parte dos Key-Users.

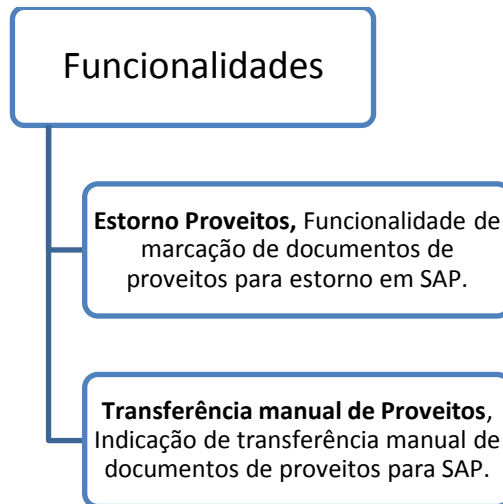


Figura 5.10 – Lista de Funcionalidades

A funcionalidade “Estorno Proveitos” permite aos Key-Users, efectuar a marcação dos documentos que são para estornar quando integrados em SAP.



Figura 5.11 – Ecrã da funcionalidade Estorno de Proveitos

A funcionalidade de “Transferência Manual”, permite que os key-users possam criar manualmente os documentos em SAP e posteriormente assinalar nesta lista que o fizeram, desta forma na próxima execução do job estes documentos não serão novamente considerados para integrar.

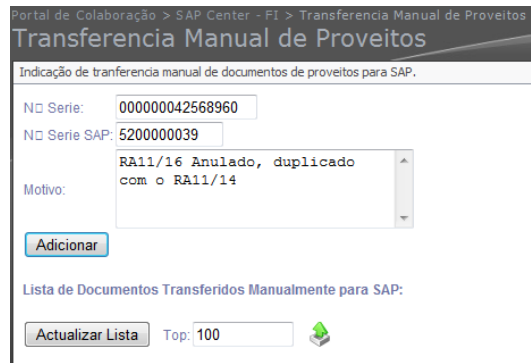


Figura 5.12 – Ecrã da funcionalidade transferência manual de proveitos

5.1.2. Tabelas de Suporte

As tabelas criadas na base de dados “TearSAP”, possuem a informação do resultado da integração dos documentos em SAP. As tabelas auxiliares criadas na base de dados “GrVisa” possuem a informação das listas de parametrização necessárias para o tratamento de dados na integração dos documentos. Diariamente antes da execução do job de integração de documentos, estas tabelas são sincronizadas com os dados das respectivas listas do sharepoint.

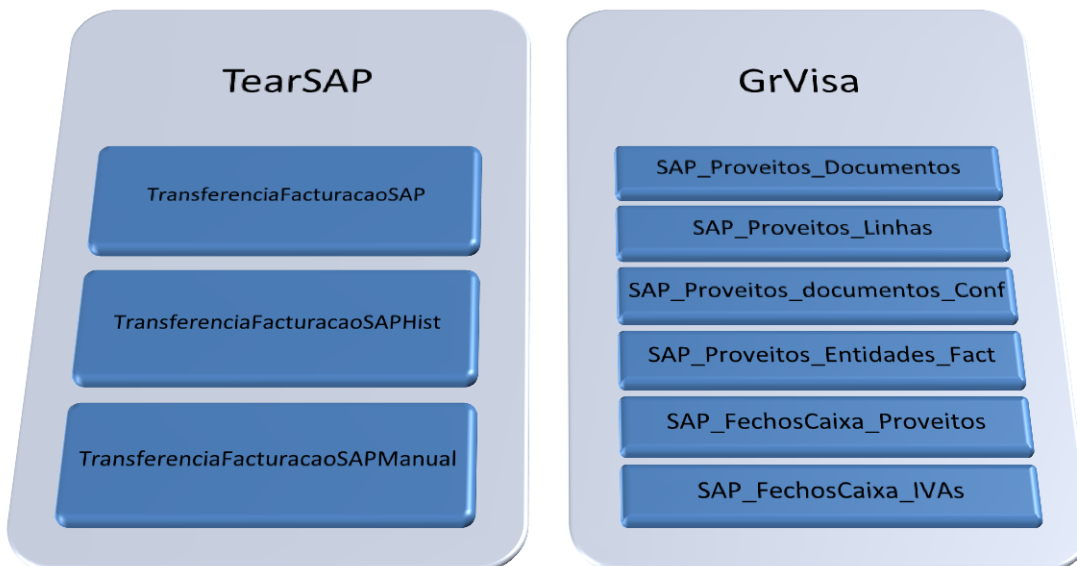


Figura 5.13 – Tabelas de suporte á integração

5.1.3. Stored Procedures

Foram criadas diversas stored procedures de apoio á integração, a chamada das mesmas é efectuada no job de integração dos documentos em SAP.

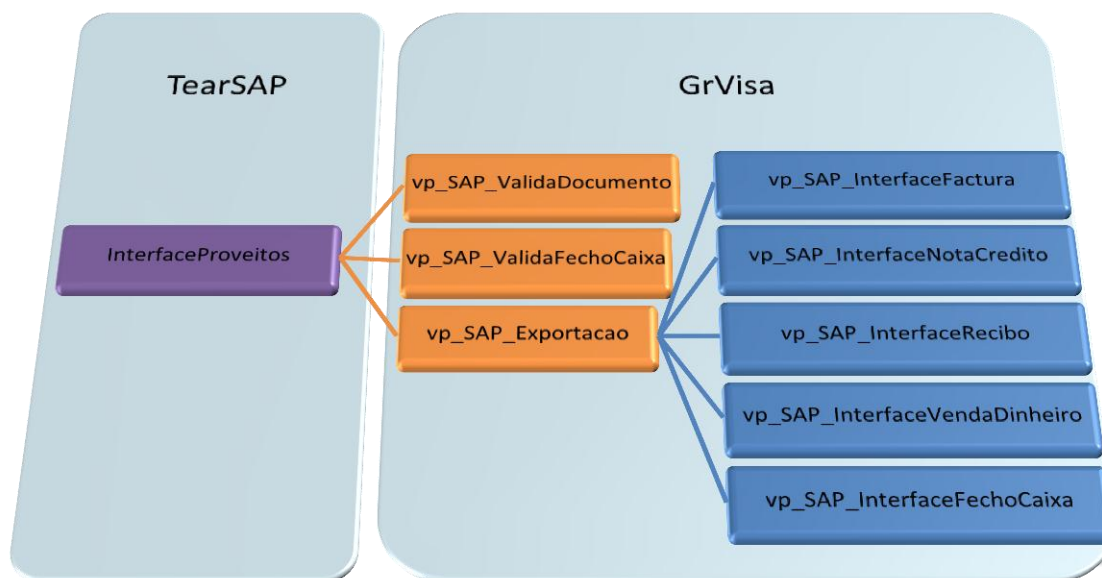


Figura 5.14 – Stored Procedures de apoio á integração

5.1.3.1. Interface Proveitos

De seguida iremos abordar como foi pensado e elaborado o mecanismo de integração dos documentos. Numa primeira fase é necessário seleccionar os documentos da base de dados “GrVisa” por firma com a data superior ou igual á data de entrada da empresa em SAP produtivo para uma tabela temporária. De seguida são eliminados os documentos entretanto já transferidos. Consulta a lista da funcionalidade de “Estorno Proveitos” para marcar os documentos com esse estado. Por fim limpa os documentos anulados e que não são para estorno.

Foi igualmente criado um ciclo para tratar cada documento consoante o seu tipo. Inicialmente valida o documento ou Fecho de Caixa. Se possui a informação para se efectuar um estorno verifica-se se os períodos contabilísticos estão abertos em SAP através da stored ZBAPI_FI001_FECH_CONT_XML, de seguida é chamada a stored de estorno em SAP ZBAPI_ACC_Document_Rev_Post_XML. É efectuada a chamada do interface Exportação de proveitos com o respectivo comportamento e número de serie do documento, para criar o xml com a informação do documento necessária para SAP. Com

essa informação é invocada a stored para efectuar o envio do documento para SAP (ZBAPI_ACC_Document_Post_XML). Por fim é inserido um registo de log com o resultado do interface.

5.1.3.2. Stored vp_SAP_ValidaDocumento

É efectuada nesta stored a validação do documento, inicialmente valida se existe parametrização para o documento na tabela SAP_Proveitos_Documentos, este tem de ter linhas na parametrização para a Firma, TpDoc e Sufixo do doc. De seguida valida se a entidade do documento existe na tabela de entidades. Valida se existe parametrização para os campos chave Firma, TpDoc, Sufixo, TipoFact, TaxaIva e Tipo de Entidade para o documento na tabela SAP_Proveitos_Linhas. No caso do documento ser de adiantamento ou de possuir adiantamento é validada a existência de parametrização para o documento na tabela SAP_Proveitos_Documentos_Conf esta tem de possuir linhas na parametrização para a Firma, TpDoc, Sufixo, TxIVA e TipoValor do documento. Caso o documento seja de factoring é necessário validar na tabela SAP_Proveitos_Entidades_Fact se existe a respectiva parametrização da entidade de factoring constante no documento.

5.1.3.3. Stored vp_SAP_Exportacao

Consoante o comportamento do documento a integrar em SAP, chama a stored respectiva e calcula os valores a enviar de seguida preenche as respectivas estruturas em SAP para a criação do documento.

Na figura seguinte são apresentados todos os passos da execução desta stored, desde o momento da sua chamada até ao momento em que as estruturas estão devidamente preenchidas para o lançamento do documento.



Figura 5.15 – Sequência da stored `vp_SAP_Exportação`

5.2. Arquitecturas de Integração

Na figura seguinte está representada a arquitectura Enterprise Application Integration (EAI), dos movimentos contabilísticos. De salientar a constante sincronização dos dados nas diferentes bases de dados, assim como a área onde é efectuada a leitura dos mapeamentos, anteriormente parametrizados.

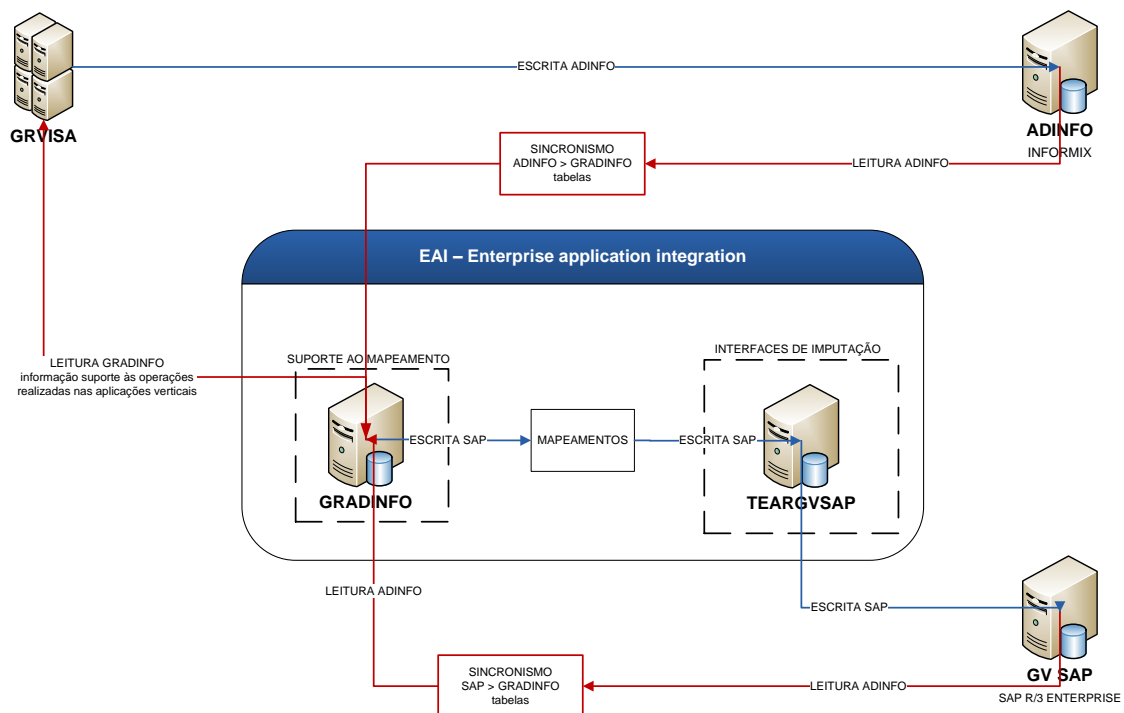


Figura 5.16 – Arquitectura Enterprise Application Integration

Na figura seguinte, temos a representação de um diagrama de blocos do EAI dos movimentos contabilísticos, de salientar nesta representação a chamada das BAPIs de criação de documentos e as respectivas estruturas a serem preenchidas de forma a possibilitar o lançamento dos documentos, no caso da ocorrência de alguma anomalia os documentos serão novamente transferidos para uma área de estágio.

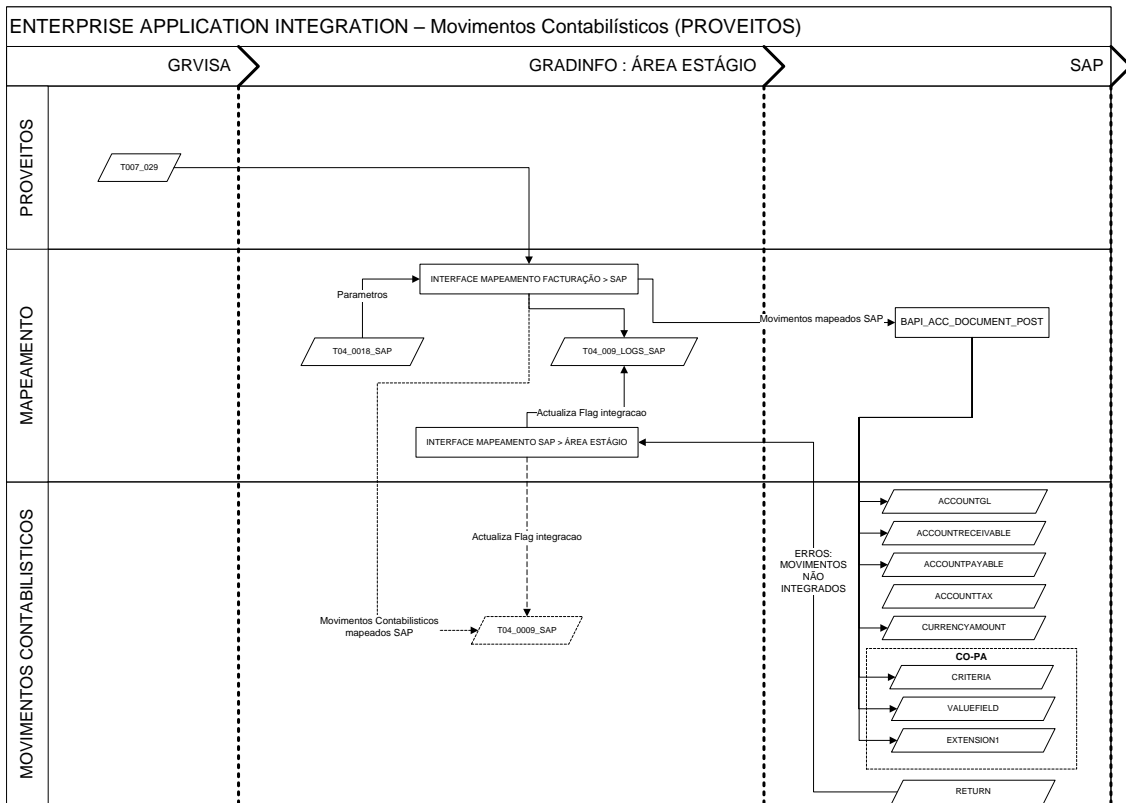


Figura 5.17 – EAI Diagrama de blocos

5.3. Job de integração

Na execução do job as listas de parametrização criadas no portal, serão replicadas para tabelas físicas, para uma maior eficácia e eficiência de processamento. Depois de concluído esse passo do job, será efectuada a chamada da stored procedure de integração de documentos em SAP, com os parâmetros de entrada, firma, data de início de entrada da firma em SAP e data de fim.



Figura 5.18 – Sequência do job de integração dos documentos

Na stored procedure *vp_interfaceProveitosPorParams* são efectuadas diversas validações, inicialmente é efectuada a validação da existência de parametrização para o documento que se pretende integrar, assim como se a entidade está respectivamente mapeada. Por fim é efectuada a validação se a data de documento se encontra nos períodos contabilísticos abertos no sistema.

Capítulo 6

6. Módulo Factoring

Com a implementação do módulo SAP FI, surgiu a necessidade da elaboração de novas ferramentas de suporte à operação e integração de informação e complementar alguma carência á qual o sistema standard não é capaz de responder. Desta forma surgiu a necessidade da criação de um módulo de controlo de Factoring, uma vez que a versão standard do ERP não possui uma solução que responda á altura do pretendido.

Na execução do módulo de Factoring foi utilizada a linguagem de programação de alto nível desenvolvida pela empresa de software SAP o ABAP (Advanced Business Application Programming), sendo esta a principal linguagem utilizada no produto mais conhecido desta empresa, o SAP R/3.

O ABAP tem uma sintaxe semelhante ao COBOL. Em 1999, com a versão R/3 4.5, a SAP lançou uma versão de ABAP que suporta programação por objetos. A versão mais recente da plataforma de desenvolvimento da SAP, o NetWeaver, suporta programação em ABAP e em Java.

Existe um padrão de nomenclatura que deve ser seguido, não só para nome dos programas, mas para todos os desenvolvimentos no SAP R/3. Esses padrões podem variar de projecto a projecto e principalmente com a versão do SAP. Em todos os casos os nomes dos desenvolvimentos começam sempre com Z ou Y como podemos observar no anexo A1 do presente documento.

Toda a estrutura do módulo criado teve por base a solução de factoring Anzio Lite Version 11.3j, desenvolvido há muitos anos atrás no seio da empresa. Esta solução não contempla algumas funcionalidades que agora serão levadas em conta.

Por forma a preservar dados confidenciais, todas as imagens apresentam os nomes das entidades ocultos.

6.1. Criação da transacção

Foi efectuado o desenvolvimento, via transacção SE80 (navegador de objectos), o pacote ZFI00017.

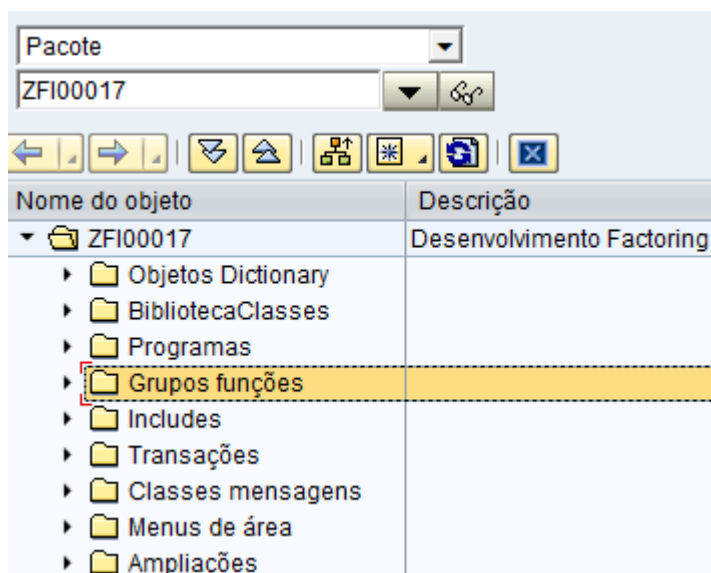


Figura 6.1 – Visão geral do pacote ZFI00017

Através da transacção SE43N foi criado o menu de factoring em SAP. O acesso a este menu pode ser efectuado via código de transacção como podemos observar na tabela 6.1, ou ainda através do menu SAP, separador “Contabilidade” na subpasta “Função adicional”.

Tabela 6.1 – Transacção de acesso módulo de Factoring

Via Código de Transacção	ZFACTORING
--------------------------	------------

Após aceder á transacção aparece o seguinte menu da Figura 6.2, onde estão todas as transacções relativas ao factoring que serão explicadas em detalhe nos pontos seguintes do presente capítulo.



Figura 6.2 – Menu SAP de Factoring

6.2. Tabelas de Configuração

Ao contrário da aplicação tomada em conta como referencia para o desenvolvimento do presente módulo, foi implementada uma área de configurações, para que os utilizadores tenham todas as funcionalidades disponíveis, com a menor intervenção possível. Essa configuração é da inteira responsabilidade dos key-users do sector financeiro, uma vez que apenas eles terão permissões de escrita nas tabelas criadas.

6.2.1. Definição da Entidade de Factoring

Tabela 6.2 – Acesso à definição de entidades de factoring




Via Menus	Configuração → Definição de entidade de factoring
Via Código de Transacção	ZFACTOT001 - Definição Entidade de Factoring

A criação da presente tabela teve como finalidade permitir aos key-users associarem os seguintes campos chave:

- Empresa;
- Banco de Empresa;
- Identificação da conta bancária;
- Contrato de Factoring;
- Cliente Factoring;

O campo “empresa” identifica claramente a empresa a parametrizar, o “banco de empresa” possui a chave do banco que em conjunto com o campo “idConta”, permite que sejam determinados todos os dados bancários de forma unívoca. Contrato Factoring é a chave que identifica o respectivo contrato. O cliente factoring é a chave que identifica univocamente um cliente, tendo em conta que um cliente de factoring é uma entidade distinta do cliente da factura.

Esta tabela permite associar os campos chave identificados anteriormente com uma taxa de comissão (Tx Coms), que consiste na compensação bancária para com o risco assumido pelo contrato de factoring. Fixar um valor mínimo (Valor Mínimo) que é um valor indicativo que possui a informação do valor mínimo de comissão por entidade de factoring. Referenciar uma taxa de retenção (Tx Ret) indicando a taxa de retenção por entidade de factoring, estes valores serão meramente de controlo uma vez que apenas vão ser utilizados noutra ferramenta, á qual este módulo transmitirá informação como veremos mais a frente. O imposto de selo (Imp Selo), imposto este que se calcula com base no valor da comissão. Por fim o campo “Conta DO”, representa Conta de Depósito Ordem, que indica se a comissão ou imposto de selo é deduzida à conta de Banco em vez da conta de razão da entidade.

Após aceder à transacção aparecerá o ecrã da figura seguinte. Nesta visão podem-se criar entradas (através do botão **Entradas novas**), copiar entradas existentes (através do botão ) , eliminar entradas existentes (botão ) assim como seleccionar todas as entradas (botão ) .

Exibir visão "Entidades de Factoring vs Contrato": síntese



Empr	BancEmpr	ID conta	Contrato Factoring	Cl. Factor	Tx Coms	Valor Minimo	Tx Ret
0007	BAR01	D0001	C1	210300006	10,00	10,00	11,00
0007	BAR01	D0001	C111111	210300018	12,00	10,00	15,00
0007	BAR01	D0001	C123	210300089	10,00	1.000,00	20,00
0007	BAR01	D0001	C12345	210300089	10,00	1.000,00	20,00
0007	BAR01	D0001	C2	210300069	12,00	10,00	0,00
0037	BGP01	D0001	C123	210300066	0,90	10,00	11,00
0037	BGP03	D0001	W12345	210301441	5,00	0,00	10,00
0072	BCI01	D0001	C456	210300067	20,00	10,00	12,00
0088	BNP01	D0001	C123456	210300068	15,00	10,00	15,00

Figura 6.3 - Tabela Entidades de Factoring vs Contrato

De salientar que a entidade de factor fica definida pela combinação do banco de empresa e ID conta. Por exemplo, para o caso do banco da empresa ser o BCP01 e o ID conta ser DO001, a entidade de conta é BCP01-DO001.

O banco da empresa pode ser consultado através da transacção FBZP, opção “Bancos da empresa” como podemos observar na figura seguinte.

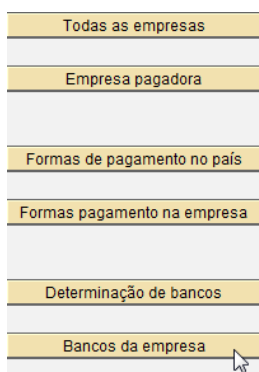


Figura 1 – Opções da transacção FBZP

Onde se selecciona a empresa (Figura 6.4) e se obtém a informação dos bancos da empresa seleccionada, como podemos observar na Figura 6.5.

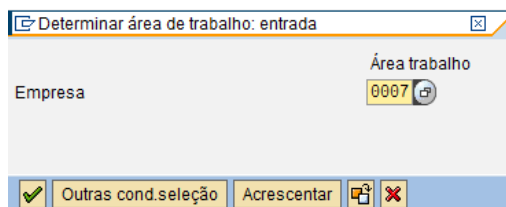


Figura 6.4 – Menu de selecção da empresa

Exibir visão "Bancos da empresa": síntese

Empresa: 0007 EDIVISA, Emp. Const, SA

Bco empr.	País banco	Chave do banco	Instfinanc.
BAN01	PT	00380098	BANIF - BANCO INTERNACIONAL DO FUNCHAL,
BAR01	PT	00320459	BARCLAYS BANK, PLC
BBV01	PT	00190153	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA
BCP01	PT	00330000	BCP - BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BCP02	PT	00330000	BCP - BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BCP03	PT	00330000	BCP - BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BCP04	PT	00330000	BCP - BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BCP06	PT	00330000	BCP - BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS
BES01	PT	00070567	BANCO ESPIRITO SANTO, SA
BPI01	PT	00100000	BANCO BPI, SA
BPN01	PT	00790000	BPN - BANCO PORTUGUES DE NEGOCIOS, SA
CCA01	PT	00459030	CAIXAS DE CREDITO AGRICOLA MUTUO
CEM01	PT	00360102	CAIXA ECONOMICA MONTEPIO GERAL
CGD01	PT	00350930	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS, SA
CGD02	PT	00350930	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS, SA
CGD03	PT	00350930	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS, SA
CGD04	PT	00350930	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS, SA
CGD05	PT	00350930	CAIXA GERAL DE DEPOSITOS, SA
SAN01	PT	00180236	BANCO SANTANDER TOTTA, SA
SAN02	PT	00180236	BANCO SANTANDER TOTTA, SA

Figura 6.5 – Bancos da empresa

6.2.2. Relação Entidade Factoring com Cliente

Tabela 6.3 – Acesso à relação entidade Factoring com clientes

Via Menus	Configuração → Relação Entd Factoring com cliente
Via Código de Transacção	ZFACTOT003 - Relação Entd Factoring com cliente

A criação da presente tabela (Figura 6.6) teve como finalidade permitir aos key-users associarem os seguintes campos chave:

- Empresa;
- Banco de Empresa;
- Identificação da conta bancária;
- Contrato de Factoring;
- Cliente;

O campo “empresa” identifica claramente a empresa a parametrizar, o “banco de empresa” possui a chave do banco que em conjunto com o campo “id Conta”, permite que sejam determinados todos os dados bancários de forma unívoca. Contrato Factoring é a chave que identifica o respectivo contrato. O cliente é a chave que identifica univocamente um cliente, tendo em conta que esta chave de cliente é a que se encontra mesmo na facturação e não a chave de cliente factoring.

Esta tabela permite associar os campos chave identificados anteriormente com um valor de plafond, que será apenas indicativo uma vez que apenas vai ser utilizado noutra ferramenta. O campo “DAV” contém a informação dos dias concedidos pela entidade de factoring para além do vencimento da factura em que permite que o cliente pague após data de vencimento da mesma. O campo “Recurso” é o risco associado ao incumprimento do pagamento da factura, refere se a responsabilidade de cobrança em caso de incumprimento é do cliente, esta configuração é feita contrato a contrato por entidade e/ou no geral.

Modificar visão "Entidades de Factoring vs Contrato + Cliente": síntes

Entradas novas

Empr	BancEmpr	ID conta	Contrato	Cliente	Plafond	DAV	Recurso
0007	BAN01	D0001	C1		1.000,00	60	Sem
0007	BAN01	D0001	C1	210300003	100,00	60	Sem
0007	BAN01	D0001	C1	210300005	100,00	60	Sem
0007	BAN01	D0001	C1	210300032	1.000,00	60	Sem
0007	BAR01	D0001	C111111	210300032	1.000,00	60	Sem
0007	BAR01	D0001	C123	210300088	1.500,00	90	Com
0007	BAR01	D0001	C123456	210300090	1.500,00	90	Com
0037	BCP03	D0001	W12345	210301440	2.000,00	60	Sem

Figura 6.6 – Tabela Entidades de Factoring, contratos e clientes

6.2.3. Dados Documento Integração

Tabela 6.4 – Acesso aos dados dos documentos de integração

Via Menus	Configuração → Dados Doc. Integração
Via Código de Transacção	ZFACTOT007 – Dados Doc. Integração

A criação da presente tabela (Figura 6.7) teve como finalidade permitir aos key-users associarem os seguintes campos chave:

- Empresa;
- ID Proc;

O campo “empresa” identifica claramente a empresa a parametrizar, o campo “Id Proc” identifica o tipo de processo, os ID de processo existentes são: Adiantamentos; Comissão/Imposto de selo; Valores cativos; Conta alheia; Valores devolvidos; Recebimentos de créditos cedidos; Conta apuramento.

Cada tipo de processo possui um tipo de documento:

- V1 – Factoring Conta apuramento
- V2 – Factoring Adiantamentos
- V3 – Factoring Comissão/Imposto de selo
- V4 – Factoring Conta Alheia
- V5 – Factoring Valores devolvidos
- V6 – Factoring Recebimentos de créditos cedidos

Nesta transacção associam-se tipos de documento por defeito aos ID de processo existentes, por empresa, bem como associação a contas. Caso não hajam contas associadas, estas partem do documento base.

Modificar visão "Configuração de Doc. integração": síntese

Entradas novas

Configuração de Doc. integração							
E...	ID Proc	Tipo	C	Ct debito	Ct credito	Centro custo	CI
0001	1 Adiantamentos	V2		2788400000	2788100000		
0001	2 Comissões/Imposto de Selo	V3		6916000000	2788400000		X2
0001	3 Valores Cativos	V2					
0001	4 Conta Alheia	V4		2788100000	2788400000		
0001	5 Valores Devolvidos	V5					
0001	6 Recebimentos de créditos ...	V6					X2
0001	7 Conta Apuramento	V1	Y	2788400000			
0007	1 Adiantamentos	V2		2788400000	2788100000		
0007	2 Comissões/Imposto de Selo	V3		6916000000	2788400000		X2
0007	3 Valores Cativos	V2					
0007	4 Conta Alheia	V4		2788100000	2788400000		
0007	5 Valores Devolvidos	V5					
0007	6 Recebimentos de créditos ...	V6					X2
0007	7 Conta Apuramento	V1	Y	2788400000			

Figura 6.7 – Tabela de configuração de Doc. de Integração

O campo “CE” preenchido com a letra “Y”, significa que se trata de uma operação do Razão Especial. O campo “Ct débito”, contém a parametrização da conta que deve ser movimentada a débito, se não possuir uma conta parametrizada é utilizada a conta do documento base. Para o campo “Ct Crédito” o procedimento é igual com excepção de ser movimentada uma conta a crédito. O campo “Centro Custo” é a chave que identifica univocamente um centro de custo da contabilidade analítica. O campo “CI” é o Código de IVA unívoco por país que identifica claramente a chave de IVA a ser utilizada.

6.2.4. Contas de Recebimentos


Tabela 6.5 – Acesso à parametrização das contas de recebimentos

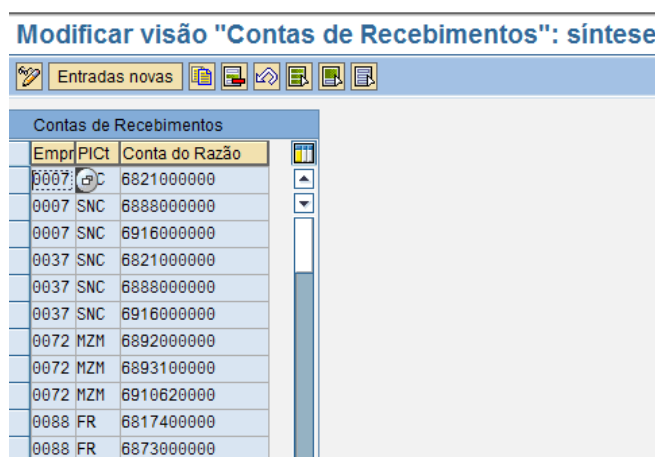
Via Menus	Configuração → Contas de Recebimentos
Via Código de Transacção	ZFACTOT012 - Contas de Recebimentos

A criação da presente tabela (Figura 6.8) teve como finalidade permitir aos key-users associarem os seguintes campos chave:

- Empresa;
- Plct;
- Conta do Razão


Nesta tabela efectua-se a associação das contas identificadas possíveis de serem movimentadas no ecrã dos recebimentos no valor Desc. Financeiros por empresa, como se poderá observar mais a frente.

As referidas contas podem ser introduzidas de raiz (**Entradas novas**) ou por cópia de alguma já existente (). Para a entrada da conta de recebimento é necessário colocar o Plano de Contas da empresa associado, como mostra a figura seguinte.



Empr PICT	Conta do Razão
0007 C	6821000000
0007 SNC	6888000000
0007 SNC	6916000000
0037 SNC	6821000000
0037 SNC	6888000000
0037 SNC	6916000000
0072 MZH	6892000000
0072 MZH	6893100000
0072 MZH	6910620000
0088 FR	6817400000
0088 FR	6873000000

Figura 6.8 – Tabela de contas de recebimento

Para uma rápida pesquisa dos itens introduzidos, clicar  **Posicionar...** e introduzir o valor desejado.

6.3. Proposta Factoring

6.3.1. Criação da Proposta

Inicialmente vai apresentar-se o método de criação de uma proposta de factoring no programa de Anzio. Na figura seguinte podemos observar os campos que servem de filtro á criação da proposta. Neste software o campo “Proposta” é obrigatório e identifica o número da proposta, é um campo numérico sequencial por firma, podendo ou não ser reiniciado no início de cada ano. A data de emissão é também obrigatório em que por defeito assume a data actual do sistema podendo ser alterado sem qualquer tipo de validação. O último campo de preenchimento obrigatório é a entidade de factoring. Os restantes campos são apenas de informação pelo que não serão necessários ao processo.



Figura 6.9 – Filtros de selecção da entidade Factoring

Depois de introduzidos os campos anteriormente referenciados, é despoletado um novo ecrã (Figura 6.10) que permite filtrar os documentos por um intervalo de clientes. Os campos de data são facultativos e são preenchidos com base na data de lançamento dos documentos. A aplicação preenche por predefinição com a data de um ano atrás até a data actual, podendo ser alterado. O campo conta também é obrigatório, filtra os documentos por conta de cliente (2111, 2112, 2113), contas estas que se encontram igualmente tabeladas.

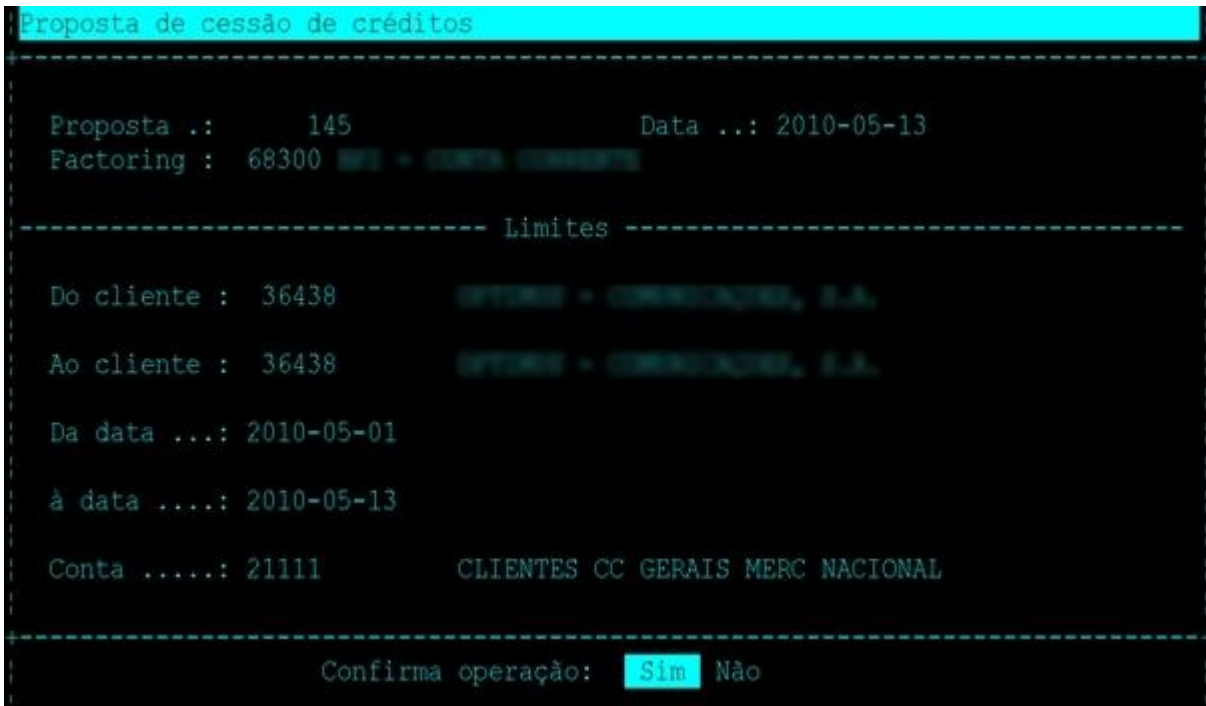


Figura 6.10 - Filtros de selecção de cliente, data e conta cliente

Com base nos filtros indicados a aplicação vai buscar os documentos em aberto (FA, NC, ND,..) e alimenta a área com a informação indicada na figura seguinte. Os documentos podem estar parcialmente compensados. Existe uma tabela de parametrização que indica os descritivos que aparecem para a lista. De seguida o utilizador selecciona os documentos que pretende incluir na proposta.



Figura 6.11 – Proposta de cessão de créditos

Tabela 6.6 – Acesso à opção criação de proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Criação de Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP01 - Criação de Proposta

Com recurso à informação recolhida desta aplicação foi idealizado um método que simplificasse todo este processo de criação da proposta. Foi criado um ecrã único de filtragem (Figura 6.12) e ao contrário da aplicação anterior, em SAP não é necessário identificar a conta de razão do cliente permitindo dessa forma seleccionar todas as contas.

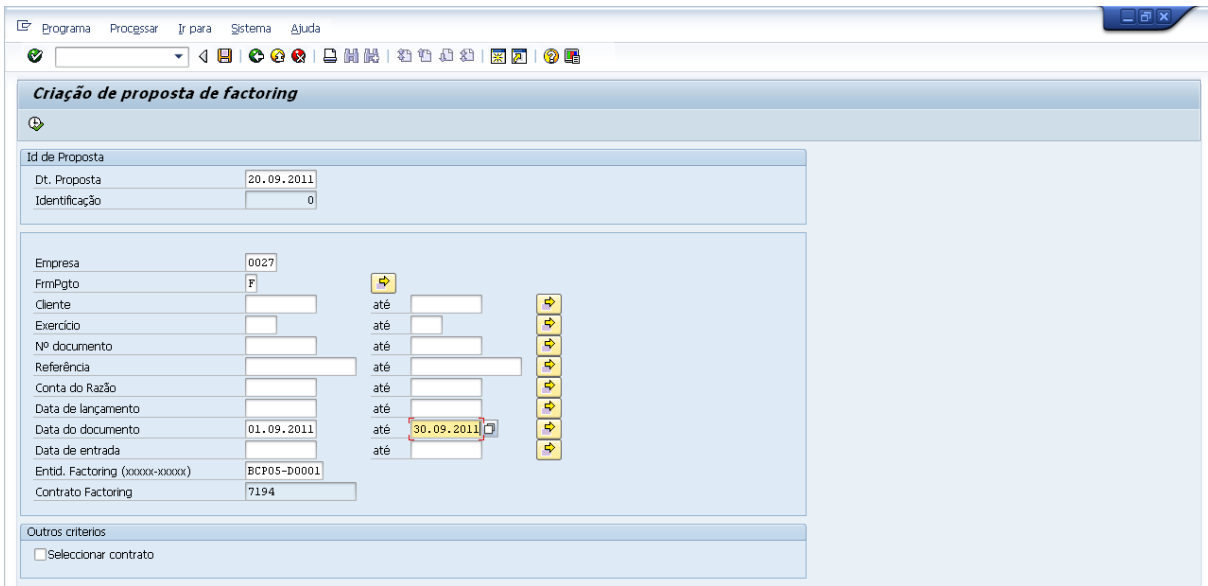


Figura 6.12 – Filtrros de selecção da criação de proposta

Depois de seleccionados os filtros de pesquisa, são apresentados os documentos que correspondem aos critérios solicitados, como mostra a figura seguinte. A transacção ZFACT_PROP01, executa o programa ZFACTORING_PROPOSTA01, efectuando a leitura dos documentos da tabela standard BSID (Tabela de partidas em aberto de clientes) que pertençam aos filtros seleccionados.

The screenshot shows a web-based application window titled "Documentos para Factoring". It includes a "Gravar Proposta" button and a summary box for the proposal:

- Proposta:** Empresa (0027), Data Execução (25.09.2011), Identificação (1814)

Below the summary is a table with the following columns: Cliente, Nome, CI Factori..., Dt. Doc., Docume..., A..., Chave de r..., Ctr Factori..., Data Base, Valor moeda documento, Mo..., Valor moeda factoring, Moed. The table contains 20 rows of data, with a total value of 5,947,485,16 EUR. The table is filtered to show documents with a value of 5,947,485,16 EUR.

Cliente	Nome	CI Factori...	Dt. Doc.	Docume...	A...	Chave de r...	Ctr Factori...	Data Base	Valor moeda documento	Mo...	Valor moeda factoring	Moed
0210100002		0210900114	22.09.2011	5100002424	2011	7194	22.10.2011		4,99 EUR		4,99 EUR	
0210100100		0210900114	16.09.2011	5100002393	2011	7194	16.10.2011		180,31 EUR		180,31 EUR	
0210300133		0210900114	05.09.2011	5200000305	2011	7194	05.09.2011		35.743,50-EUR		35.743,50-EUR	
0210300133		0210900114	23.09.2011	5100002426	2011	7194	22.11.2011		922,50 EUR		922,50 EUR	
0210300133		0210900114	05.09.2011	5100002330	2011	7194	04.11.2011		35.743,50 EUR		35.743,50 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002422	2011	7194	21.11.2011		114.802,05 EUR		114.802,05 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002421	2011	7194	21.11.2011		12.976,50 EUR		12.976,50 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002423	2011	7194	21.11.2011		152.083,35 EUR		152.083,35 EUR	
0210303224		0210900114	13.09.2011	5100002376	2011	7194	12.12.2011		4.612,50 EUR		4.612,50 EUR	
0210310292		0210900114	09.09.2011	5100002363	2011	7194	09.10.2011		4.903,20 EUR		4.903,20 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002317	2011	7194	01.11.2011		208.494,61 EUR		208.494,61 EUR	
0210700008		0210900114	05.09.2011	5200000304	2011	7194	05.09.2011		936.733,46-EUR		936.733,46-EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002320	2011	7194	02.10.2011		3.994,55 EUR		3.994,55 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002316	2011	7194	01.11.2011		6.082,52 EUR		6.082,52 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002318	2011	7194	01.11.2011		18.279,40 EUR		18.279,40 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002319	2011	7194	01.11.2011		206.175,70 EUR		206.175,70 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002325	2011	7194	01.11.2011		789.020,08 EUR		789.020,08 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002323	2011	7194	01.11.2011		936.733,46 EUR		936.733,46 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002324	2011	7194	01.11.2011		4.424.952,90 EUR		4.424.952,90 EUR	

Figura 6.13 – Tela de selecção de documentos para a criação da proposta

Posteriormente seleccionam-se os documentos que não se pretendem que façam parte da proposta a ser criada. Quando é efectuada a gravação da proposta, são lançados os documentos contabilísticos através da transacção F-04 das linhas seleccionadas, gerando automaticamente um documento, com uma lista de documentos pretendidos, para ser enviado via e-mail para a entidade de Factoring.

A estrutura deste programa contempla a classe ZCL_FACTORING_GLOBAL e ZCL_FACTORING_PROPOSTA. O campo estado da proposta pode apresentar 3 tipos diferentes de estado:

- icon_allow - foi efectuado lançamento FI em R/3
- icon_print - proposta enviada para banco/impressa
- icon_yellow_light - estado inicial

6.3.2. Alterar Proposta

Tabela 6.7 – Acesso à opção alterar proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Alterar Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP02 - Criação de Proposta

No decorrer do processo, a entidade de factoring, comunica quais os documentos que fazem parte da proposta que são ou não aceites. Para esse tratamento foi construída uma funcionalidade (Figura 6.14) que permitisse eliminar os documentos que não foram aceites pela entidade de factoring. Esta transacção executa o programa ZFACTORING_PROPOSTA02 que permite alterar uma proposta já anteriormente criada.

Alteração de proposta

Proposta

Empresa: 0027
Data Execução: 22.09.2011
Identificação: 1800

Dados adicionais

Data Lançamento: 25.09.2011
Data Aceitação: 25.09.2011

Total: 168.691,50 EUR

Cliente	Nome	Cl Factori...	Dt Doc.	Docume...	A...	Referência	Chav...	Ctr Factori...	Data Base	Valor moeda docum...	Mo...	Valor moeda factori...	Mo...
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002413	2011	3212000479		1999-54	20.10.2011	14.073,44	EUR	14.073,44	EUR
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002414	2011	3212000480		1999-54	20.10.2011	9.865,20	EUR	9.865,20	EUR
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002415	2011	3212000481		1999-54	20.10.2011	402,87	EUR	402,87	EUR
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002416	2011	3212000482		1999-54	20.10.2011	318,68	EUR	318,68	EUR
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002417	2011	3212000483		1999-54	20.10.2011	1.554,26	EUR	1.554,26	EUR
0210302980		0210900111	20.09.2011	5100002418	2011	3148000135		1999-54	04.12.2011	142.477,05	EUR	142.477,05	EUR

Figura 6.14 – Tela de lançamento contabilístico da proposta

Este ecrã permite efectuar o lançamento contabilístico (V1), os documentos originais na conta corrente cliente (211) são compensados, enquanto por sua vez é originado um documento na conta de cliente factoring.

Contabilização

211 - Cliente A conta C/C	214 - Cliente A Conta Factoring
Valor e moeda da factura Contravalorem Moeda Interna	Valor e moeda da factura Contravalorem Moeda Interna

Figura 6.15 – Contabilização da proposta factoring

6.3.3. Visualizar Proposta

Tabela 6.8 – Acesso à opção visualizar proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Visualizar Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP03 - Visualizar Proposta

Depois de efectuado o lançamento contabilístico da proposta, através desta transacção é possível consultar todas as propostas entretanto aceites pelas entidades de factoring para as mais diversas empresas.

6.3.4. Impressão em Massa de Propostas

Tabela 6.9 – Acesso à opção Impressão em massa de propostas

Via Menus	Proposta Factoring → Impressão em Massa de Propostas
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP04 - Impressão em Massa de Propostas

Como mais valia foi implementada uma funcionalidade que permitisse seleccionar um vasto leque de propostas e imprimir todas as seleccionadas de uma só vez. Quando introduzida a transacção ZFACT_PROP04, é executado o programa “ZFACTORING_PROPOSTA_IMPR_MASSA” nesta transacção é possível fazer a impressão de mais do que uma proposta de cada vez.

Esta funcionalidade foi desenvolvida para atender a pedidos de auditores, porque eles pedem inúmeras propostas de uma vez.

6.3.5. Alteração em Massa de Recurso

Tabela 6.10 – Acesso à opção alteração em massa de recurso

Via Menus	Proposta Factoring → Alteração em Massa de Recurso
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP05 - Alteração em Massa de Recurso

Foi igualmente implementada esta funcionalidade para permitir a alteração em massa da indicação de com ou sem recurso dos documentos contidos em propostas entretanto aceites.

Esta opção tem como finalidade a análise de risco (em XRT). Se houver uma alteração de recurso nas facturas, as pessoas que analisam este tipo de informação devem saber que as facturas passaram/deixaram de estar cobertas pelo risco da factoring.

6.4. Integração Factoring

Depois de aceite a proposta por parte da entidade de factoring, é necessário efectuar o lançamento dos adiantamentos, valor de comissão, imposto de selo e valor de retenção.

Na aplicação tomada por referência, existe um ecrã de selecção das propostas, como podemos observar na imagem seguinte.

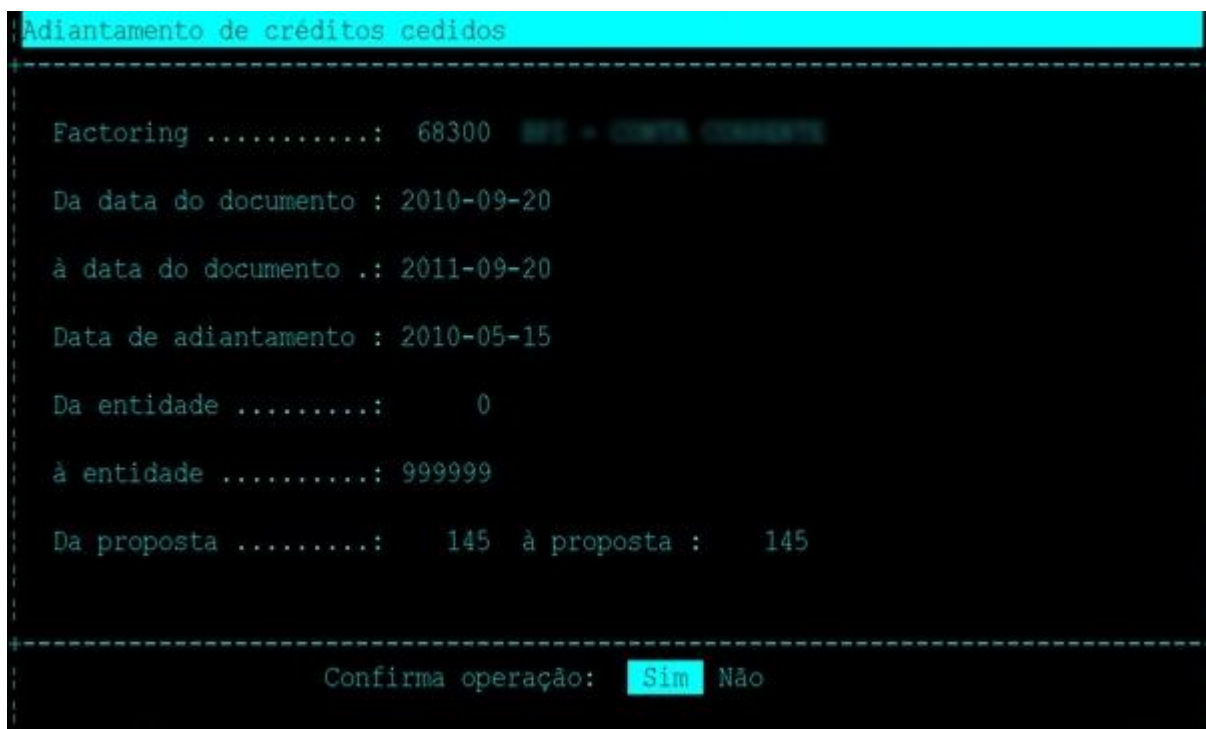


Figura 6.16 – Filtros de adiantamento de créditos

Como resultado da selecção efectuada no ecrã da figura anterior, ficam disponíveis os documentos das propostas para os quais se pode efectuar o respectivo adiantamento.

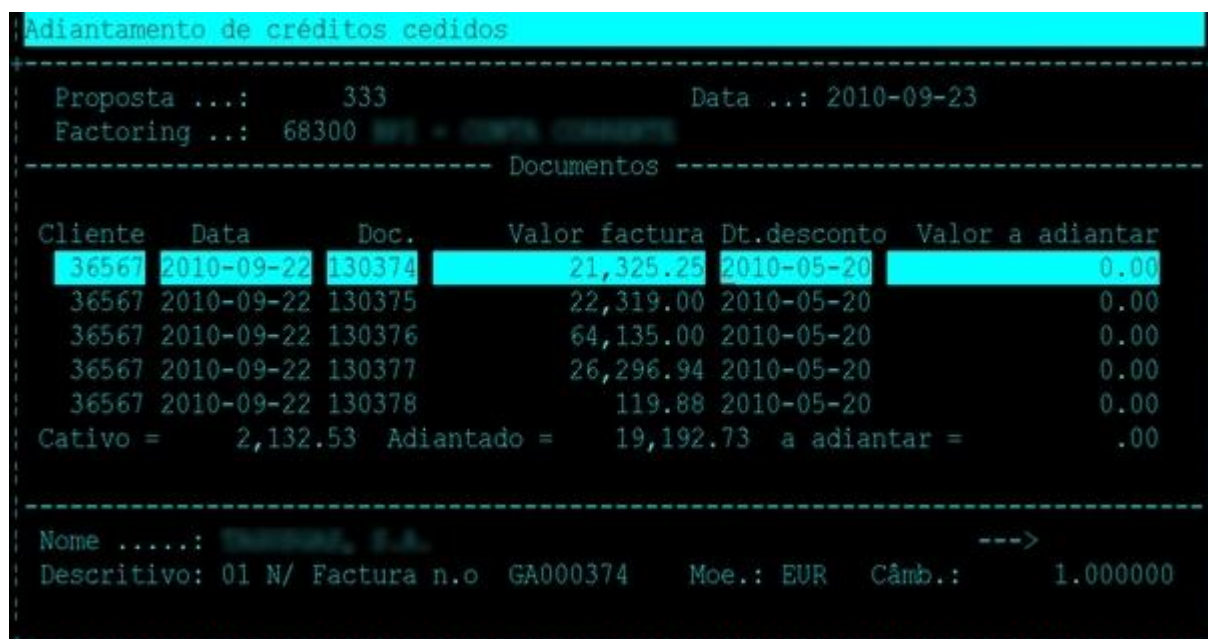


Figura 6.17 – Ecrã de selecção de documentos para adiantamento

Tabela 6.11 – Acesso ao cockpit de integração

Via Menus	Integração Factoring → Cockpit de Integração
Via Código de Transacção	ZFACT_INTGR - Cockpit de Integração

Para responder à necessidade das contabilizações foi desenvolvido o denominado de “Cockpit de Integração”. A Integração dos adiantamentos/ Comissões e Imposto de selo faz-se através da transacção ZFACT_INTGR. Esta transacção efectua a chamada do programa “ZFACTORING_INTEGRACAO”, que permite o lançamento de documentos contabilísticos de acordo com as regras definidas.

No ecrã de selecção (Figura 6.18) salienta-se a criação de uma secção de “Critérios Selecção”, esta secção de filtragem vai ser reaproveitada nos ecrãs de recebimentos, de contas alheias e devoluções.

Por defeito a aplicação considera os documentos das propostas que ainda possuem valores por adiantar, caso se pretenda que sejam visualizados documentos já completamente adiantados é necessário seleccionar a opção disponível nos “Outros Critérios”.

Está igualmente disponível para além da data de lançamento como na aplicação de referência a data na qual deve sofrer um desconto.

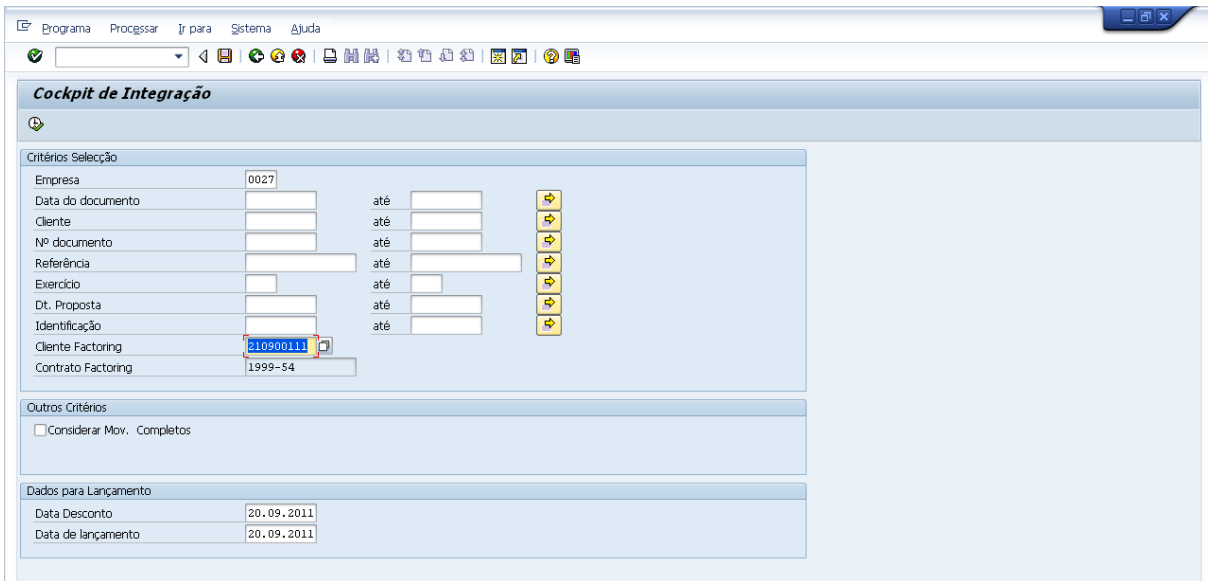


Figura 6.18 – Filtros de selecção do cockpit de integração

No ecrã da imagem seguinte podemos consultar todos os documentos que respeitam os critérios de selecção anteriormente seleccionados. Por defeito preenche os valores de adiantamento, valores de comissão, imposto de selo e valor de retenção com base no valor do documento e dos valores definidos na tabela de parametrização “Definição da Entidade de Factoring”.

Todos estes montantes podem ser ajustados, no entanto com excepção dos valores de adiantamento que podem ser adiantados parcialmente, apenas são contabilizados uma vez, no momento do primeiro adiantamento.

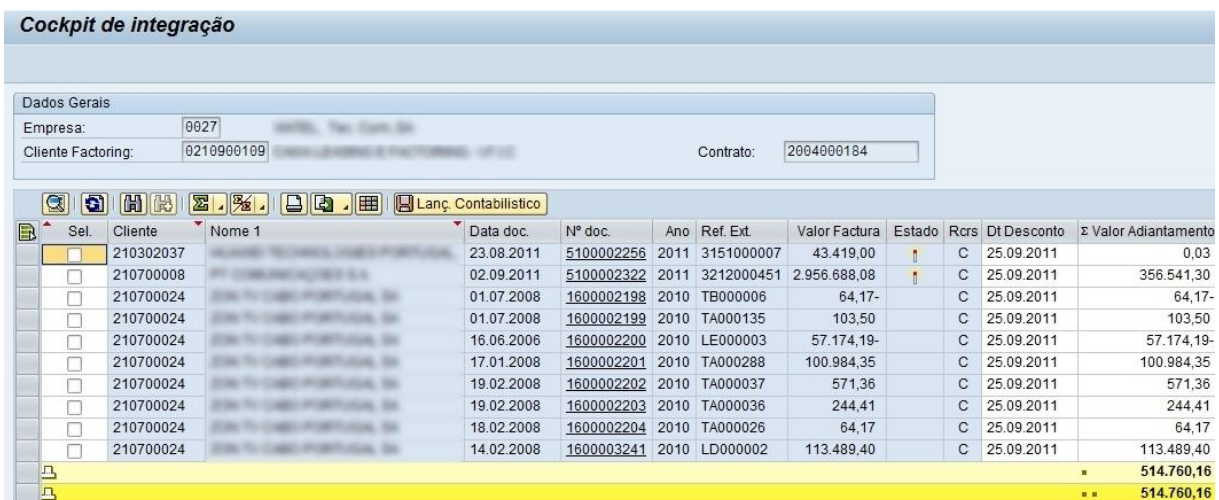


Figura 6.19 – Tela de edição de adiantamentos para contabilização

De salientar o campo “Estado”, que define o estado do adiantamento segundo três estados:

- icon_complete - quando o adiantamento foi feito na totalidade e comissões e retenção foram lançadas em R/3
- icon_activate - quando os movimentos não foram efectuados na totalidade, ou existem valores de adiantamento ainda por fazer.
- SPACE – nenhuma acção ainda foi efectuada.

De seguida é apresentado um exemplo de contabilização da proposta de factoring, salientando que quando é efectuado o lançamento contabilístico, para além de lançar os adiantamentos (V2) é contabilizado igualmente a comissão e imposto de selo (V3), algo que não era possível na aplicação de referência à realização deste módulo.

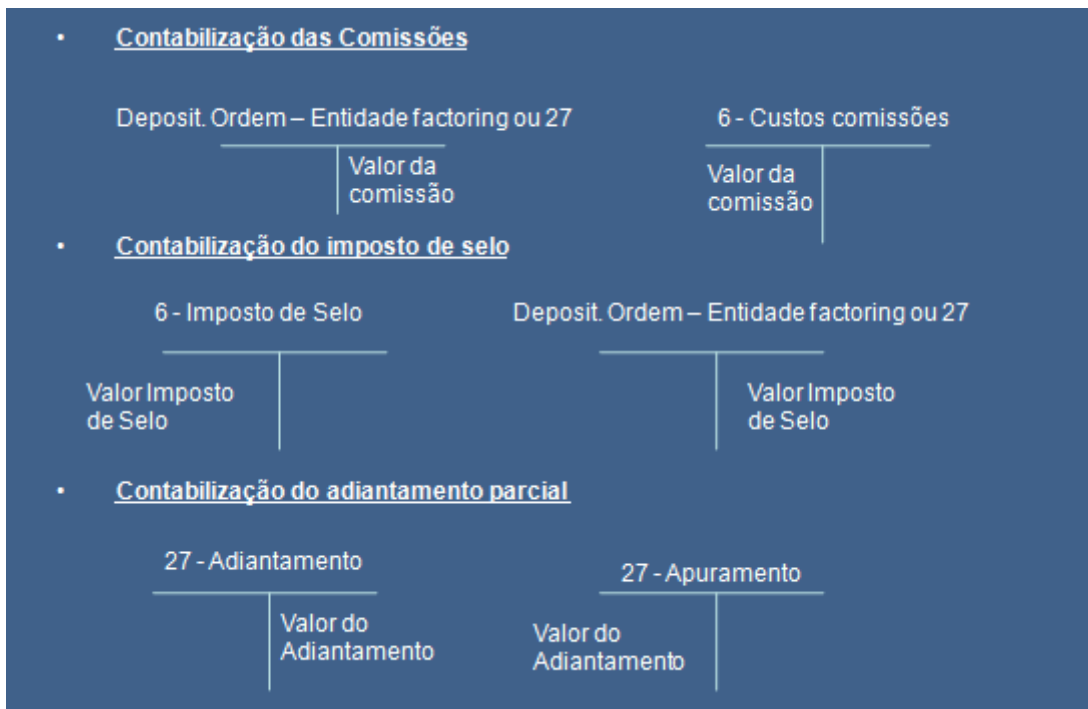


Figura 6.20 – Contabilização da proposta factoring

6.5. Recebimentos Créditos Cedidos

No momento em que é efectuado o pagamento à entidade de factoring por parte dos devedores, é comunicado ao cliente que cedeu as facturas desse acontecimento. Esse pagamento pode ser efectuado de forma parcial. Para tratamento deste passo de cobrança foi desenvolvida uma funcionalidade que permitisse gerir esse processo (V6).

Tal como no cockpit de integração, é utilizada a secção de filtragem “Critérios de Selecção”, de salientar a possibilidade de incluir também os processos anteriormente terminados (Figura 6.21).

É ainda disponibilizada a opção de selecção da data de recebimento, que por defeito assume a data do sistema.

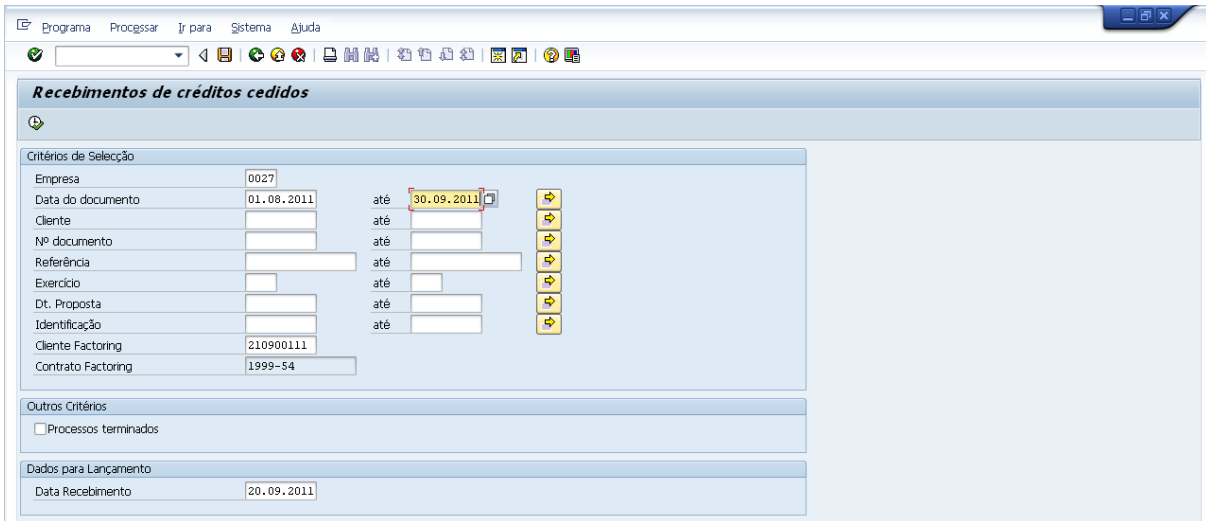


Figura 6.21 – Filtros de selecção de recebimentos de créditos cedidos

Com base nos critérios de filtragem são apresentados os documentos (Figura 6.22), estando disponíveis vários campos para edição. O valor a cobrar apresenta o valor total do documento, a data de recebimento assume a data colocada no momento da filtragem o valor de adiantamento corresponde ao montante adiantado no momento da integração (V2). O valor da retenção corresponde ao montante retido pela entidade de factoring no momento da cedência das facturas.

É possível ainda definir um valor de desconto financeiro, acordado entre as partes, cliente e cliente factoring, esse lançamento é efectuado as contas que estão configuradas na transacção: ZFACTOT012 - Contas de Recebimentos. (Ver ponto 6.2.4 deste documento)

Valores Recebidos

Dados Gerais
 Empresa: 0627 WTEL, Tec. Com. SA
 Cliente Factoring: 021090111 Banco SF SA Contrato: 1999-54

Lanc. Contabilístico

Set.	Cliente	Nome 1	Data doc.	Nº doc.	Ano	Ref. Ext.	Estado	Valor Factura	VI Recebidos	VI Devoídos	± Valor a Cobrar	Dt Recb.	± Val
	210300133		30.06.2011	5100001821	2011	3148000069		10.921,33	0,00	0,00	10.921,33	25.09.2011	
	210300133		30.06.2011	5100001825	2011	3148000070		10.893,83	0,00	0,00	10.893,83	25.09.2011	
	210300133		08.07.2011	5100001961	2011	3148000073		28.232,34	0,00	0,00	28.232,34	25.09.2011	
	210300133		08.07.2011	5100001962	2011	3148000074		1.148,18	0,00	0,00	1.148,18	25.09.2011	
	210300133		08.07.2011	5100001971	2011	3148000075		324,48	0,00	0,00	324,48	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5100002000	2011	3148000079		15.447,79	0,00	0,00	15.447,79	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5100002002	2011	3148000081		6.740,78	0,00	0,00	6.740,78	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5100002003	2011	3148000082		10.579,35	0,00	0,00	10.579,35	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5100002004	2011	3148000083		95.442,12	0,00	0,00	95.442,12	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5100002005	2011	3148000084		282,75	0,00	0,00	282,75	25.09.2011	
	210300133		15.07.2011	5100002015	2011	3148000085		2.886,94	0,00	0,00	2.886,94	25.09.2011	
	210300133		15.07.2011	5100002016	2011	3148000086		1.346,77	0,00	0,00	1.346,77	25.09.2011	
	210300133		15.07.2011	5100002017	2011	3148000087		37.243,02	0,00	0,00	37.243,02	25.09.2011	
	210300133		20.07.2011	5100002029	2011	3148000094		13.821,51	0,00	0,00	13.821,51	25.09.2011	
	210300133		20.07.2011	5100002031	2011	3148000096		20.774,70	0,00	0,00	20.774,70	25.09.2011	
	210300133		14.07.2011	5300000749	2011	6001000648		726,43	0,00	0,00	726,43	25.09.2011	
	210300133		19.07.2011	5300000798	2011	6048000344		762,00	0,00	0,00	762,00	25.09.2011	
	210300133		25.07.2011	5100002057	2011	3148000100		600,67	0,00	0,00	600,67	25.09.2011	
	210300133		25.07.2011	5100002058	2011	3148000101		483,04	0,00	0,00	483,04	25.09.2011	
	210300133		27.07.2011	5100002084	2011	3148000104		30.754,92	0,00	0,00	30.754,92	25.09.2011	
	210300133		29.07.2011	5100002094	2011	3148000106		38.682,17	0,00	0,00	38.682,17	25.09.2011	
	210300133		29.07.2011	5100002095	2011	3148000107		41.202,64	0,00	0,00	41.202,64	25.09.2011	
	210300133		29.07.2011	5100002096	2011	3148000108		714.770,61	0,00	0,00	714.770,61	25.09.2011	

Figura 6.22 – Tela de edição de recebimentos para contabilização

Na figura seguinte podemos verificar quais os passos de contabilização de um recebimento parcial com desconto.

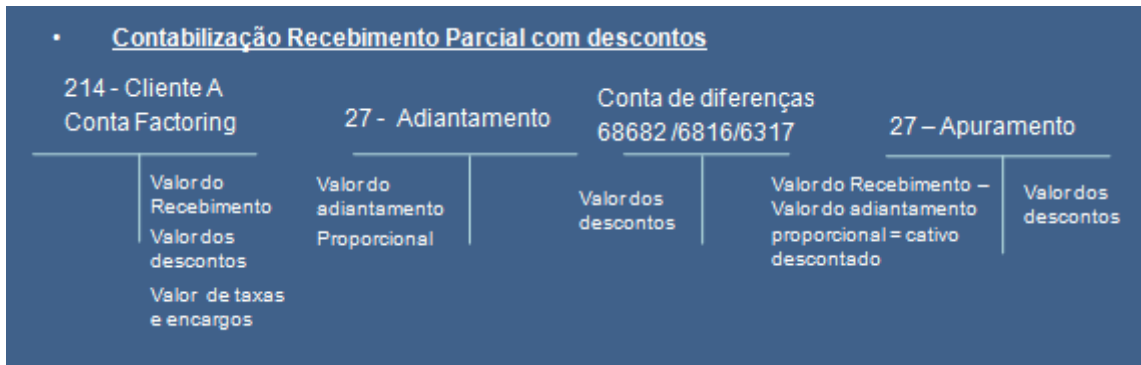


Figura 6.23 – Lançamento de recebimentos

6.6. Contas Alheias

Tabela 6.12 – Acesso à opção Contas alheias

Via Menus	Contas Alheias → Contas Alheias
Via Código de Transacção	ZFACT_ALHEIA - Contas Alheias

A aplicação considerada como referência para o desenvolvimento do presente módulo não contempla esta funcionalidade.

Colocando a transacção ZFACT_ALHEIA é executado o programa ZFACTORING_ALHEIA que efectua a leitura dos documentos com adiantamentos efectuados, totais ou parciais, fazendo lançamentos FI em R/3 das linhas seleccionadas.

Esta funcionalidade regista os documentos que não foram pagos pelo cliente (V5). A entidade de factoring vai efectuando adiantamentos, mas quando chega a data de vencimento mais o DAV e o cliente não efectuou o pagamento é necessário retirar os valores de adiantamento.

The screenshot shows a software window titled "Contas Alheias - Factoring". It contains two main sections: "Critérios Seleção" and "Dados para Lançamento".

Critérios Seleção:

Empresa	0027		
Data do documento	01.08.2011	até	30.09.2011
Cliente		até	
Nº documento		até	
Referência		até	
Exercicio		até	
Dt. Proposta		até	
Identificação		até	
Cliente Factoring	210900111		
Contrato Factoring	1999-54		

Dados para Lançamento:

Data Alheia	20.09.2011
-------------	------------

Figura 6.24 – Filtros de selecção de contas alheias

O resultado destes filtros (Figura 6.24) mostra os documentos que já foram adiantados, não cobrados, mas que ainda não foram desadiantados na sua totalidade (Figura 6.25). Um documento pode ser desadiantado várias vezes, embora até ao máximo de adiantamento efectuado.

Contas Alheias

Dados Gerais

Empresa: 0027 Contrato: 1999-54
 Cliente Factoring: 0210900111

Lanç. Contabilístico

S	C	Cliente	Nome 1	Data doc.	Nº doc.	Ano	Ref. Ext.	Estado	Valor Adiantam...	Dt Alheio	Σ	Valor Alheio
		210300133		20.05.2011	5100001435	2011	FAMT100000002054		86,09	25.09.2011		86,09
		210300133		02.06.2011	5100001580	2011	FAMT100000002199		85.897,91	25.09.2011		85.897,91
		210300133		02.06.2011	5100001581	2011	FAMT100000002200		9.521,41	25.09.2011		9.521,41
		210300133		02.06.2011	5100001586	2011	FAMT100000002205		6.066,70	25.09.2011		6.066,70
		210300133		27.06.2011	5100001764	2011	FARF100000002606		14.074,19	25.09.2011		14.074,19
		210300133		27.06.2011	5100001765	2011	FARF100000002607		30.140,51	25.09.2011		30.140,51
		210300133		27.06.2011	5100001766	2011	FARF100000002608		4.400,42	25.09.2011		4.400,42
		210300133		27.06.2011	5100001767	2011	FARF100000002609		10.785,36	25.09.2011		10.785,36
		210300133		28.06.2011	5100001773	2011	FARF100000002615		36.468,37	25.09.2011		36.468,37
		210300133		29.06.2011	5100001780	2011	FARF100000002622		327.832,91	25.09.2011		327.832,91
		210300133		30.06.2011	5100001785	2011	FARF100000002627		859,54	25.09.2011		859,54
		210300133		30.06.2011	5100001786	2011	FARF100000002628		896,89	25.09.2011		896,89
		210300133		30.06.2011	5100001787	2011	FARF100000002629		8.836,78	25.09.2011		8.836,78
		210300133		30.06.2011	5100001795	2011	FARF100000002637		1.203,35	25.09.2011		1.203,35
		210300133		30.06.2011	5100001801	2011	FARF100000002643		8.340,61	25.09.2011		8.340,61
		210300133		30.06.2011	5100001802	2011	FARF100000002644		302,96	25.09.2011		302,96
		210300133		30.06.2011	5100001803	2011	FARF100000002645		111,44	25.09.2011		111,44
		210300133		30.06.2011	5100001804	2011	FARF100000002646		940,97	25.09.2011		940,97
		210300133		30.06.2011	5100001810	2011	FARF100000002652		6.504,54	25.09.2011		6.504,54
		210300133		30.06.2011	5100001813	2011	FARF100000002655		1.155,46	25.09.2011		1.155,46
		210300133		30.06.2011	5100001815	2011	FARF100000002657		0,98	25.09.2011		0,98
		210300133		30.06.2011	5100001816	2011	FARF100000002658		466,65	25.09.2011		466,65
		210300133		30.06.2011	5100001818	2011	FARF100000002660		388,06	25.09.2011		388,06

Figura 6.25 – Tela de edição de contas alheias para contabilização

O campo “Estado”, define o estado da devolução segundo três estados:

- icon_complete - devolução do valor de adiantamento feito na totalidade
- icon_activate - devolução do valor de adiantamento feito parcialmente
- SPACE – ainda não foi feito qualquer retorno

O lançamento contabilístico de Conta alheia (V4) é precisamente o contrário ao lançamento contabilístico do adiantamento (V2), como podemos observar na figura seguinte.



Figura 6.26 – Movimento de contas do lançamento de conta alheia

6.7. Valores Devolvidos

Esta funcionalidade serve para efectuar um lançamento que é inverso da confirmação (cedência à factoring – V2). Esta devolução pode acontecer por vários motivos. Por exemplo, se a factura for devolvida pelo cliente por não estar conforme o combinado (e assim evitando a emissão de notas de crédito a anular), se a factura já tiver ultrapassado todos os prazos para pagamento e não houver previsão de liquidação breve.

Na figura seguinte é apresentada a solução disponível em Anzio, a qual permite devolver os valores no montante máximo da factura e seleccionar uma data de devolução.

Data	Doc.	Valor factura	Valor a devolver	Dt devolução
2010-02-10	700032	1,909.20	0.00	
2010-02-25	120003	411.42	0.00	
2010-02-26	120004	147.00	0.00	
2010-02-26	120005	162.00	0.00	
2010-02-26	120006	147.00	0.00	
2010-02-26	120007	102.00	0.00	
2010-02-26	120008	105.00	0.00	
A devolver			.00	

Cliente : 36438
 Descrit.: 01 N/ Factura n.o AA000032 Moeda: EUR Câmbio: 1.000000

Figura 6.27 – Ecrã de recebimentos de facturas devolvidas

A solução implementada neste módulo, é em tudo idêntica à solução de Anzio, no entanto a possibilidade de alterar a conta de cliente para onde efectuar a devolução é uma mais valia.

A transacção ZFACT_DEVOLU efectua a chamada do programa ZFACTORING_DEVOLVIDOS que tem como objectivo efectuar a leitura dos documentos com adiantamentos efectuados, totais ou parciais, fazendo lançamentos FI em R/3 das linhas seleccionadas e ainda a compensação dos documentos. Os lançamentos efectuados são feitos na moeda do documento.

Esta funcionalidade encerra o documento na proposta. Desta forma o documento pode ser criado em outra nova proposta.

Valores Devolvidos

Dados Gerais

Empresa: 0027
 Cliente Factoring: 0210900111
 Contrato: 1999-54

S	Cliente	Nome 1	Data doc.	Nº doc.	Ref. Ext.	Estado	Valor Factura	Valor Recebi...	VI Factura Doc	Md Doc	Dt Devolução	€ Valor Devolu...	VI Não Devolvido	Conta	CR
	210300133		01.08.2011	5100002232	3148000110		10.579,35	0,00	10.579,35	EUR	25.09.2011	0,00	10.579,35	2111100000	
	210300133		01.08.2011	5100002233	3148000111		6.740,78	0,00	6.740,78	EUR	25.09.2011	0,00	6.740,78	2111100000	
	210300133		01.08.2011	5100002234	3148000112		95.442,12	0,00	95.442,12	EUR	25.09.2011	0,00	95.442,12	2111100000	
	210300133		01.08.2011	5100002242	3148000113		6.091,73	0,00	6.091,73	EUR	25.09.2011	0,00	6.091,73	2111100000	
												=	0,00		
												=	0,00		

Figura 6.28 – Tela de edição de valores devolvidos para contabilização

O lançamento contabilístico da devolução origina um documento do tipo V5.

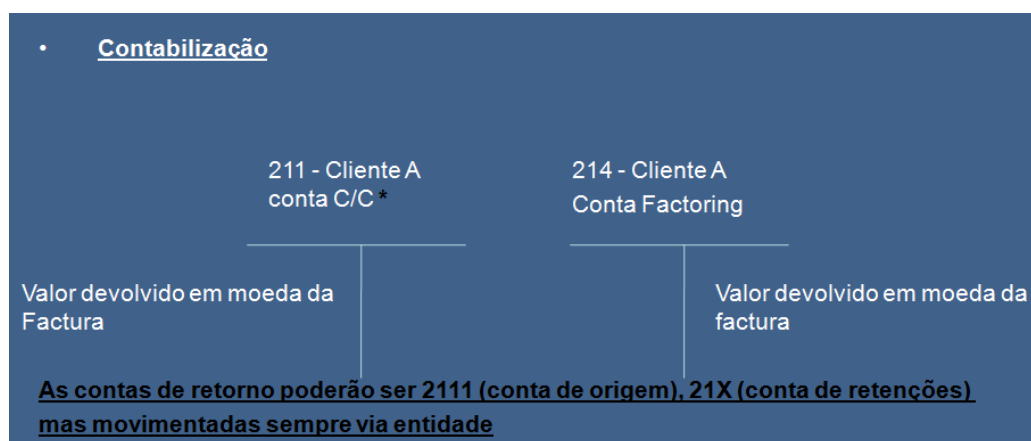


Figura 6.29 – Movimento de contas do lançamento de devoluções

6.8. Listagens

Foram criadas uma série de listagens, de auxílio aos utilizadores deste módulo. De salientar a listagem de envio de dados para XRT, uma vez que as propostas depois de criadas neste módulo são transferidas para uma aplicação externa de forma a ser efectuada a conciliação do imposto de selo e comissões no caso se serem direccionadas a contas de depósitos à ordem. Todos os documentos são enviados para XRT, uma vez que é nesta ferramenta da SAGE que é efectuado o controle de tesouraria, desde previsões originais, previsões confirmadas e reconciliação bancária.

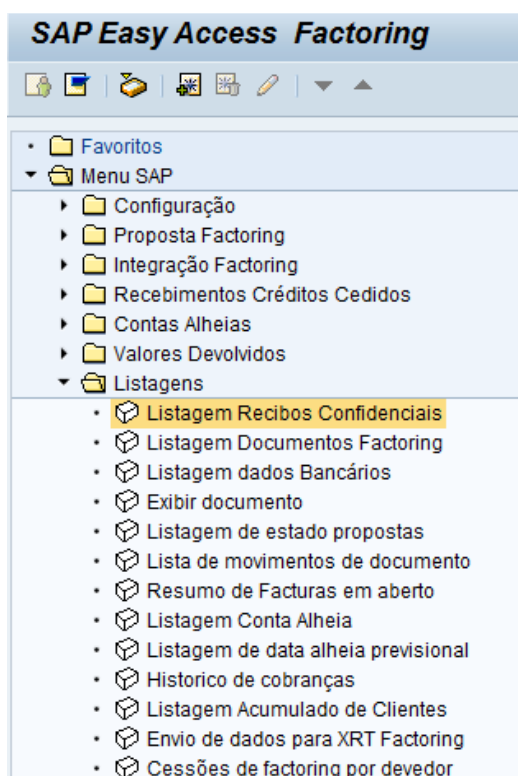


Figura 6.30 – Menu SAP de Factoring – Listagens

Capítulo 7

7. Integração Sap para XRT

A informação relacionada com os movimentos de Factoring é colocada numa tabela intermédia á qual se deu o nome de FACTORING_MOVS, que apresenta a estrutura representada na tabela seguinte.

Tabela 7.1 – Tabela intermédia de integração em XRT

<i>Nome do Campo</i>	<i>Categoria</i>	<i>Tamanho</i>	<i>Casas Decimais</i>	<i>Descrição</i>
BUKRS	CHAR	4	0	Empresa
KUNNR	CHAR	10	0	Nº cliente
KUNNR_FACT	CHAR	10	0	Cliente de Factoring
BELNR	CHAR	10	0	Nº documento de um documento contábil
GJAHR	NUMC	4	0	Exercício
BUZEI	NUMC	3	0	Nº linha de lançamento no documento contábil
XBLNR	CHAR	16	0	Nº documento de referência
HBKID	CHAR	5	0	Chave breve de um banco da empresa
HKTID	CHAR	5	0	Chave breve das coordenadas de uma conta
CONTR	CHAR	16	0	Contracto factoring
HKONT	CHAR	10	0	Conta do Razão da contabilidade geral
HWAER	CUKY	5	0	Moeda interna
DMBTR	CURR	23	2	Valor em moeda interna
DTVEN	DATS	8	0	Data
VLADT	CURR	23	2	Valor Adiantamento
VLNADT	CURR	23	2	Valor Não adiantado
VLAHL	CURR	23	2	Valor Alheio
BLDAT	DATS	8	0	Data no documento
VLCOM	CURR	23	2	Valor Comissões
VLIMPS	CURR	23	2	Valor Imposto Selo
VLRETC	CURR	23	2	Valor Cativos
FDTAG	DATS	8	0	Data de planeamento
BLART	CHAR	2	0	Tipo Documento

O programa de extracção começa por identificar os fluxos de factoring em processamento ao qual está associada uma partida com meio de pagamento “F” para posterior identificação dos documentos relacionados.

Estes fluxos poderão ter diversos tipos de documento :

- Z1 Factura de clientes
- Z2 Nota crédito clientes
- Z3 Nota débito clientes
- Z5 Factura de adiantamento
- ZZ Estornos de Interface

Tratando-se de situações em curso no Factoring, os documentos originais (Factura e Proposta de Factoring) são captados pelo programa de extracção sendo que os campos vão sendo actualizados à medida que o processo for avançando. Na verdade, em vez de se receberem diversas linhas consoante o tipo de documento, as linhas do interface com o Sage XRT são actualizadas com a informação relevante a cada um dos processos (Adiantamentos realizados, Comissões e Impostos suportados, etc.).

Os documentos V5 só voltarão a ser considerados para Factoring caso o seu meio de pagamento seja alterado para “F”, senão o seu envio é efectuado via Kit como uma Factura normal.

Desta forma, o programa de envio de SAP conforme cada um dos momentos do processo de factoring enviará informação ou actualizará as colunas com a informação respectiva :

- ✓ V1 Factoring Aceitação (é enviada para a tabela FACTORING_MOVS um novo registo)
- ✓ V2 Factoring Adiantam. (esta informação é registada no campo VLADT da tabela)
- ✓ V3 Factoring Com. e Imp. (esta informação é registada no campo VLCOM e VLIMPS da tabela)
- ✓ V4 Factoring C. Alheia (esta informação é registada no campo VLAHL da tabela)
- ✓ V5 Factoring Val. Devol (é enviada para a tabela FACTORING_MOVS um novo registo)
- ✓ V6 Factoring Recebim. (é enviada para a tabela FACTORING_MOVS um novo registo)

O programa de extracção alimenta uma estrutura interna a cada execução do programa. Assim, a informação é sempre actualizada pela informação mais recente.

7.1. Processamento no Sage XRT

O processamento dos dados é realizado através da store procedure [XRT_INTERFACE_FACTORING] e [XRT_INTERFACE_FACTORING_PREV_ORI].

Estas rotinas realizam os seguintes passos:

- a) Selecciona os movimentos em histórico do dia anterior e procede à identificação das modificações ocorridas para os campos Valor Adiantado, Valor não Adiantado, Valor Alheio, Valor Comissão, Valor Imposto e Valor Cativo.
- b) Marcação dos movimentos com o Código V1 Aceitação. Todos os movimentos que tenham associado este código de aceitação serão enviados para o Sage XRT como previsões confirmadas. Os que não tiverem associado este código serão enviados como Previsões origem, por se tratarem apenas de facturas isoladas.

7.2. Efeitos da Movimentação Factoring em XRT

7.2.1. Movimentos Marcados com meio Pagamento F

Em SAP as facturas que serão processadas pelo Factoring, são marcadas com meio de pagamento F. Estes documentos serão enviados para o Sage XRT como previsão Origem, até ao momento em que sejam aceites pela Factoring.

Neste processo poderão ser enviados os vários fluxos de tesouraria:

- ✓ Valor Adiantamento – RFAC
- ✓ Valor Não Adiantado – RNAD
- ✓ Valor Alheio – RALH
- ✓ Valor Comissão – JFAC
- ✓ Valor Imposto – PIMP
- ✓ Valor Cativo - RCAT

Quando ocorre a aceitação é enviado um registo para a tabela intermédia com o código V1 - Factoring Aceitação. Com esta informação, esses documentos deixam de ser enviados como previsão origem.

7.2.2. Factoring Adiantamento

Quando ocorre o adiantamento, o processo de SAP actualiza na tabela intermédia, o campo do adiantamento. Os documentos que se encontrem nesta fase, serão integrados como previsões confirmadas, com o fluxo RFAC - Valor Adiantamento. Este movimento será enviado apenas uma vez para o Sage XRT.

7.2.3. Factoring Comissão e Imposto

Quando ocorre o lançamento da comissão e imposto, o processo de SAP actualiza na tabela intermédia, o campo de Comissão e Imposto. Os documentos que se encontrem nesta fase, serão integrados como previsões confirmadas, com os fluxos JFAC - Valor Comissão e PIMP - Valor Imposto.

7.2.4. Factoring C. Alheia

Quando ocorre um movimento C. Alheia, o processo de SAP actualiza na tabela intermédia, o campo do C. Alheia. Os documentos que se encontrem nesta fase, serão integrados como previsões confirmadas, com o fluxo RALH - Valor Alheio. Este movimento será enviado apenas uma vez para o Sage XRT.

7.2.5. Factoring Devolução

Quando ocorre uma devolução é enviado um registo para a tabela intermédia com o código V5 - Factoring Devolução. Os documentos que estejam lançados em Sage XRT como previsão confirmados serão eliminados.

7.2.6. Factoring Recebimento

Nesta fase do processo em SAP, o sistema deixa de enviar estes documentos para a tabela intermédia.

Capítulo 8

8. Conclusões

Com a realização deste trabalho de investigação constataram-se vários aspectos, um deles é que o sector do factoring é bastante complexo, está em franco crescimento e em mudança. Para além disso, o factoring como crédito especializado revela ser uma forma de financiamento importante para as empresas especialmente para as Pme's.

O sector financeiro, principalmente as instituições bancárias, enquanto parceiros das actividades económicas procuram antecipar as necessidades e os anseios dos agentes económicos. Sendo assim, as instituições bancárias são as mais recorridas para as empresas se financiarem, porque apresentam varias hipóteses de financiamento.

A adopção do ERP SAP no Grupo Visabeira tem apresentado resultados satisfatórios, agilizando e melhorando processos, reduzindo substancialmente o tempo necessário à geração de informação e aumentando a confiabilidade da informação pela análise e ajustes das incorrecções identificadas durante o processo de tratamento dos dados, bem como a utilização de base única de dados, evitando as inconsistências de informações nos diversos departamentos da empresa.

A implementação do SAP R/3 proporcionou a descentralização da rotina de contabilização (apenas no departamento de contabilidade), e a possibilidade de que os factos contábeis sejam registrados pelas diversas áreas onde são gerados. Decorrente da descentralização, aumentaram os riscos de erros. A partir desse momento, o Departamento de Contabilidade passou a actuar com mais ênfase na análise dos registos realizados, na orientação aos utilizadores do ERP a fim de evitar perdas na qualidade da informação e na geração de relatórios requeridos pelos diversos utilizadores da informação contabilística para tomadas de decisões.

Um dos recursos do sistema SAP R/3, possibilita a atribuição de responsabilidades aos utilizadores efectuando uma auditoria, através da qual é possível identificar os autores de qualquer registo, pois o acesso ao sistema só é permitido através de senha pessoal e intransmissível. A consciencialização dos utilizadores do ERP, possibilita o pleno e satisfatório funcionamento dos processos.

O estudo realizado teve como principal objectivo a elaboração de um módulo de gestão de factoring integrado no ERP SAP, desde o momento de criação, até ao recebimento efectivo do valor da proposta.

O módulo desenvolvido no âmbito deste projecto é permitiu reduzir tempo, trabalho, pois permite que muitas operações sejam efectuadas automaticamente, ao invés da aplicação tomada como referência, libertando os utilizadores para efectuarem outras funções. Igualmente foram criadas novas operações para agilizar processos, de salientar a vasta parametrização disponível para os key-users automatizarem o processo de factoring. De salientar igualmente que antes da elaboração deste módulo eram cinco utilizadores responsáveis por todo o processo de gestão de factoring, actualmente esse número foi reduzido para dois, um responsável pelas empresas que fazem parte da Visabeira Global, enquanto o outro ficou com as restantes holdings.

Ao presente trabalho podem ser apontadas algumas limitações, desde logo a pouca experiência no desenvolvimento em ABAP. Não obstante a limitação apresentada, a maior limitação encontrada esteve relacionada com a falta de feedback, por parte das empresas detentoras de soluções de factoring, de forma a possuir maior termo de comparação na adopção do modelo de construção do módulo de factoring em SAP.

Bibliografia

- Alves, L. C., & Silva, M. C. (2008). Factoring: Uma opção das micros e pequenas empresas aos custos financeiros de inadimplência e gerências? *Revista de Negócios, Blumenau, Vol. 13, n.º 4*.
- Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. (s.d.). *Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting*. Obtido em 16 de Março de 2011, de <http://www.alf.pt/downloads/Factoring%20em%20Portugal%202007.pdf>
- Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. (s.d.). *Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting*. Obtido em 17 de 03 de 2011, de <http://www.alf.pt/index2.html>
- Basics, S. C. (2005). *Module 1: SAP Overview*. Accenture Technology Solutions.
- Batista, A. S. (1996). *A Gestão do Crédito como Vantagem Competitiva*. Vida Económica, 2.ª Edição.
- Beell, J. (1997). *Como Realizar um Projecto de Investigação (1.ª ed.)*. Lisboa: Gradiva Publicações.
- BES. (s.d.). *Euroges*. Obtido em 7 de Maio de 2011, de <http://www.euroges.pt/eol/public/factoring.htm>
- Cardador, H. H. (2007). *Determinantes na opção da adesão ao factoring em Portugal – Um estudo empírico*. Dissertação de Mestrado em MBA/Gestão, Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.
- Carvalho, S. A. (2007). *O contrato de factoring - Na prática negocial e sua natureza jurídica*. Porto: Publicações Universidade Católica.
- Coface. (s.d.). *Coface - Os riscos comerciais sob controlo*. Obtido em 10 de 06 de 2011, de http://www.cofaceportugal.pt/CofacePortal/PT/pt_PT/pages/home/Solucoes_Coface/Factoring/Full_Factoring
- CORDEIRO, A. M. (1994). *Da Cessão Financeira (Factoring)*. Lisboa: Lex – Edições Jurídicas.
- Costa, C. B. (2005). *Contabilidade Financeira*. Sher Team 5ª Edição.
- CURRAN, T., & KELLER, G. (1998). *SAP R/3 Business Blueprint: understanding the business process reference model*. New Jersey: Prentice Hall PTR.
- DAVENPORT, T. H. (2002). *Missão Crítica: obtendo vantagem competitiva com os sistemas de gestão empresarial*. Porto Alegre: Bookman.
- Diário da República Electrónico. (s.d.). *Decreto-Lei n.º 171/95. D.R. n.º 164, Série I-A de 1995-07-18*. Obtido em 20 de Maio de 2011, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1995/07/164A00/45634564.pdf>

- Diário da República Electrónico. (s.d.). *Decreto-Lei n.º 298/92. D.R. n.º 301, 6.º Suplemento, Série I-A de 1992-12-31*. Obtido em 20 de Maio de 2011, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1992/12/301A06/00240051.pdf>
- Diário da República Electrónico. (s.d.). *Decreto-Lei n.º 46302. D.R. n.º 92, Série I de 1965-04-27*. Obtido em 20 de Maio de 2011, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1965/04/09200/04930494.pdf>
- Diário da República Electrónico. (s.d.). *Decreto-Lei n.º 56/86. D.R. n.º 64, Série I de 1986-03-18*. Obtido em 20 de Maio de 2011, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1986/03/06400/06450649.pdf>
- Dodl, A. V. (2006). *A actividade de factoring no mercado Brasileiro*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Económico, Universidade Federal de Paraná.
- Duarte, R. P. (2001). *Escritos sobre leasing e factoring*. Principia 1ª Edição.
- Eurofactor. (s.d.). Obtido em 23 de Abril de 2011, de Eurofactor: http://www.eurofactor.pt/cms/o_que_e_factoring.html
- Fortin, M. (1999). *O Processo de Investigação: da concepção à realização*. (1.ª ed.). Loures: Lusociência Edições.
- Gonçalves, M. (2010). *Factoring – Uma proposta de tratamento contabilístico na óptica da empresa aderente*. Revista Contabilidade Empresas, n.º 2, 2ª Série.
- Greater London Enterprise, L. (2003). *Analysis of Use of Factoring*. Brussels.
- Guillamón, J. R. (1977). *El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español*. Editorial Revista de Derecho Privado.
- Heim, J. G. (2002). *O contracto de factoring e a sua utilização como mecanismo negocial no âmbito do comércio internacional*. Revista Jurídica UNIGRAN, Dourados, MS, Vol. 4.
- Help SAP. (s.d.). *Help Portal*. Obtido em 1 de Junho de 2011, de <http://help.sap.com/>
- Hiquet, B. &. (1998). *SAP R/3 implementation guide: A manager's guide to understanding SAP*. Indiana: Macmillan Technical.
- Kitching, J., Smallbone, D., & Xheneti, M. (2009). *Have UK small enterprises been victims of the "Credit Crunch"?* presented at the XXIII RENT conference, Budapest.
- Klapper, L. (2006). *The role of factoring for financing small and medium enterprises*. Journal of Banking & Finance, Vol. 30.
- Leite, L. L. (2005). *Factoring no Brasil*. São Paulo: Atlas, 10ª Edição.
- Martins, F. (2000). *Contratos e obrigações comerciais*. Rio de Janeiro: Forense, 7ª Edição.

- Mian, S. &. (1992). *Accounts receivable management policy: theory and evidence*. The journal of Finance, 47,169-201.
- Monteiro, M. O. (1996). *O Contrato de Factoring em Portugal*. E.L.C.L.A.
- Montibeller, G., & Belton, V. e. (2003). *Supporting factoring transactions in Brazil using Reasoning Maps: a language-based DSS for evaluating accounts receivable*. Decision Support Systems in Emerging Economies Vol.42.
- OJE. (15 de Junho de 2011). Obtido em 2011 de Agosto de 2011, de OJE: <http://www.oje.pt/especiais/financiamento-especializado/factoring-ganha-protagonismo-no-comercio-internacional>
- Rizzardo, A. (1997). *Factoring*. Revista dos Tribunais, n.º 1.
- Rockenbach, D. R. (s.d.). *Diomar R. Rockenbach: Versões do SAP e suas particularidades*. Obtido em 24 de 07 de 2011, de <http://diomarrockenbach.blogspot.com/2011/02/versoes-do-sap-e-suas-particularidades.html>
- Rodrigues, J. (2009). *Sistema de normalização contabilística explicado*. Porto Editora.
- Salamacha, C. (2004). *O factoring como instrumento de auxílio às pequenas e médias empresas*. Revista dos Tribunais, n.º. 882.
- SANTANA, J. C. (1995). *O Contrato de Factoring – sua caracterização e relações factor-aderente*. Edições Cosmos.
- Santos, A. (2001). *O Factoring e a Gestão*. Publicações Europa-América.
- Santos, A. A. (2003). *Sistemas ERP: Um enfoque sobre a utilização do SAP R/3 em contabilidade e custos*. Ouro Preto: ENEGEP.
- Santos, N. (s.d.). *NSantos*. Obtido em 13 de 07 de 2011, de <http://nsantos.webnode.com/>
- SAP. (s.d.). *SAP*. Obtido em 15 de Abril de 2011, de SAP Portugal - Ajudamos as empresas a serem mais bem geridas: <http://www.sap.com/portugal/about/index.epx>
- Silva, A. C. (2009). *A importância económica do factoring*. Revista da Câmara Oficiais de Contas, n.º112.
- Silva, J. M. (1993). *Os novos instrumentos financeiros*. Texto Editora.
- Sousa, D. A. (2005). *A Tributação do Factoring – Uma Abordagem Crítica numa Perspectiva Nacional e Internacional*. Tese de Pós-Graduação em Direito Fiscal, Faculdade de Direito da Universidade do Porto.

UVA, J. d. (1991). *Factoring – Um Instrumento de Gestão*. Texto Editora.

Vassalo, M. M. (15 de Junho de 2011). Obtido em 1 de Julho de 2011, de OJE:
<http://www.oje.pt/especiais/financiamento-especializado/factoring-internacional-de-exportacao>

Wald, A. (1991). *Curso de direito civil*. Revista dos Tribunais, Vol. II.

Wikipédia. (s.d.). *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Obtido em 14 de Maio de 2011, de
http://pt.wikipedia.org/wiki/Sistema_integrado_de_gest%C3%A3o_empresarial

Zwicker, R. S. (2003). *Sistemas ERP: Conceituação, Ciclo de Vida e Estudos*. São Paulo.

Anexos

A.1 Nomenclatura adoptada

A.1.1. PROGRAMAS

ZXXNNNA99

em que:

XX = identificador de módulo (por exemplo: FI, CO, AM, MM)

NNN = número de evento / processo

A = tipo (com os valores: I = interface de entrada; O = interface de saída; R = mapa (report); W = mapa (report writer/painter); F= formulário; U = update)

99 = Número sequencial

Casos de excepção:

Aplica-se a cópias de programas standard.

ZXXNNN_<Nome programa origem>_A99

com:

XX = identificador de módulo (por exemplo: FI, CO, AM, MM)

NNN = número de evento

A = tipo (com os valores: I = interface de entrada; O = interface de saída; R = mapa (report); F= formulário; U = update)

99 = Número sequencial

A.1.2. CLASSES DE DESENVOLVIMENTO

ZXX999

em que:

XX = identificador de módulo (por exemplo: FI, CO, AM, MM)

999 = número sequencial

A.1.3. TRANSACÇÕES

ZXX99

em que:

XX = módulo (com os valores: FI,CO,AM,MM,SD,TR)

99 = número de sequência, dentro do módulo

A.1.4. TABELAS

ZXX999

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, CO, AM, MM)

999 = número de sequência, dentro do módulo

A.1.5. ELEMENTOS DE DADOS

ZXXAAAABBBB

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, CO, AM, MM)

AAAA = livre (preenchimento obrigatório)

BBBB = livre (preenchimento opcional)

A.1.6. CAMPOS (DE TABELA)

AAAAAAAAAA

em que:

AAAAAAAAAA = livre 10 posições

É aconselhável ‘ligar’ o campo ao elemento de dados correspondente.

A.1.7. VIEWS

ZV_<nome tabela>

A.1.8. ESTRUTURAS

ZEXX999

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, CO, AM, MM)

999 = número de sequência, dentro do módulo

A.1.9. INCLUDE (PARA ESTRUTURAS)

ZIXX999

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, CO, AM, MM)

999 = número de sequência, dentro do módulo

A.1.10. OBJECTOS DE BLOQUEIO

EZ_ <nome tabela>

EZ_FACTOT001 - Bloqueio entidade factoring

EZ_FACTOT002 - Bloqueio de proposta

EZ_FACTOT005 - Bloqueio de cliente factoring

A.1.11. GRUPOS DE FUNÇÕES

ZXX99

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, ...)

99 = número de sequência, dentro do módulo

A.1.12. FUNÇÕES

Z_ XXAAAAAAAAAAAAAAAA

em que:

XX = módulo (com os valores: FI,...)

AAAAAAAAAAAAAAAA = livre

A.1.13. CLASSES DE MENSAGENS

ZX99

em que:

X = módulo (com os valores: F, K, A, M)

99 = número de sequência, dentro do módulo

Recomenda-se que para classe criada, a mensagem 000 seja & & & & (ou seja, permite ser constituída por 4 variáveis)

Casos de excepção:

Aplica-se a mensagens de validações e substituições

ZX

com:

X = módulo (com os valores: F, K, A, M)

A.1.14. FORMULÁRIOS

ZXX999_AAAAAAAAAA

em que:

XX = identificador de módulo (por exemplo: FI, CO, AM, MM)

999 = número de evento / processo

AAAAAAAAAAAA = livre

Casos de excepção:

Aplica-se a cópias de formulários standard.

ZXX999_AAAAAA_99

com:

XX = identificador de módulo (por exemplo: FI, CO, AM, MM)

999 = número de evento / processo

AAAAAA = livre

99 = número sequencial

A.1.15. ABAP Queries – Grupo de Usuários

ZXX999

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, TR, CO, AM, MM...)

999 = número sequencial dentro do módulo

A.1.16. ABAP Queries – Áreas Funcionais

ZXX999

em que:

XX = módulo (com os valores: FI, TR, CO, AM, MM...)

999 = número sequencial dentro do módulo

A.1.17. ABAP Queries – Queries

ZAQ999

em que:

999 = número sequencial

B.1 Manual Utilizador

B.1.1. Acesso Modulo Factoring

O acesso a este menu pode ser efectuado via código de transacção como podemos observar na tabela 8, ou ainda através do menu SAP, separador “Contabilidade” opção “Função adicional”.

Tabela B.1 – Transacção de acesso módulo de Factoring

Via Código de Transacção	ZFACTORING
--------------------------	------------

Após aceder à transacção aparece o seguinte menu da Figura B.1, onde estão todas as transacções relativas ao factoring que serão explicadas em detalhe nos pontos seguintes do presente capítulo.



Figura B.1 – Menu SAP de Factoring

B.1.1.1. Proposta Factoring

A raiz do menu SAP “Proposta de Factoring”, como se pode observar na imagem seguinte, contempla todas as actividades relativas à proposta de factoring, desde a sua criação, passando pela alteração e terminando na impressão.

Nos próximos pontos serão explicadas essas actividades, mais em detalhe.

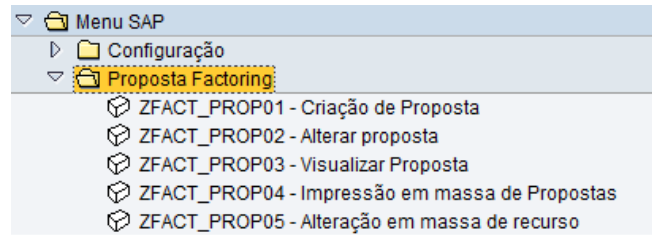


Figura B.2 – Menu Proposta Factoring

Para os pontos seguintes é preciso ter em consideração que é a partir deste momento que as facturas são integradas no processo de factoring SAP. Como tal, é necessário haver lançamento de facturas, sejam estas lançadas manualmente ou através dos verticais, via interface proveitos.

Para que os documentos sejam integrados nos processos de factoring é necessários que obedeçam a duas condições: que tenham a indicação do meio de pagamento ‘F’ e que tenham identificação da entidade de factoring (pelo banco da empresa e ID de conta).

Após o lançamento das facturas é necessário que exista uma entidade factoring criada.

B.1.1.1.1. Preparação documentos para Factoring

Neste ponto serão abordados alguns pressupostos necessários para o bom funcionamento do módulo de factoring.


B.1.1.1.1.1. Criação de cliente factoring

1. Entrar a transacção *FD01*;
2. No campo *Grupo de Contas* colocar ‘Extra Grupo’;
3. Preencher a tela seguinte com os dados relativos ao cliente factoring, como mostra a figura seguinte.

The screenshot shows a web-based form for creating a Factoring client. At the top, there are three tabs: 'Outro cliente', 'Dados da empresa', and 'Dados Referência'. The 'Dados da empresa' tab is selected. Below the tabs, there are several sections:

- Client Information:** 'Cliente' field contains '210900071'. To the right, there is a label 'LISBOA'.
- Navigation:** Three tabs are visible: 'Endereço', 'Dados de controle', and 'Pagamentos'. 'Endereço' is currently selected.
- Form Fields:**
 - 'Nome' field is empty.
 - 'Forma de tratamento' is a dropdown menu.
 - 'Nome' field contains 'BEP FACTOR VALORES RECEBÍVEIS DE VOLU'.
 - 'Critérios pesquisa' section has a 'Termo pesquisa 1/2' field containing 'BEP'.
 - 'Endereço' section:
 - 'Rua/nº' field is empty.
 - 'Código postal/Cidade' field contains '1099-007 LISBOA'.
 - 'País' field contains 'PT Portugal'.
 - 'Região' field is empty.
 - 'Comunicação' section:
 - 'Idioma' dropdown menu is set to 'PT Português'.
 - 'Telefone', 'Tel. celular', 'Fax', and 'e-mail' fields are empty.
 - 'Extensão' fields are empty.
 - 'Outra comunicação...' button is highlighted in yellow.
 - 'Observações' field is empty.

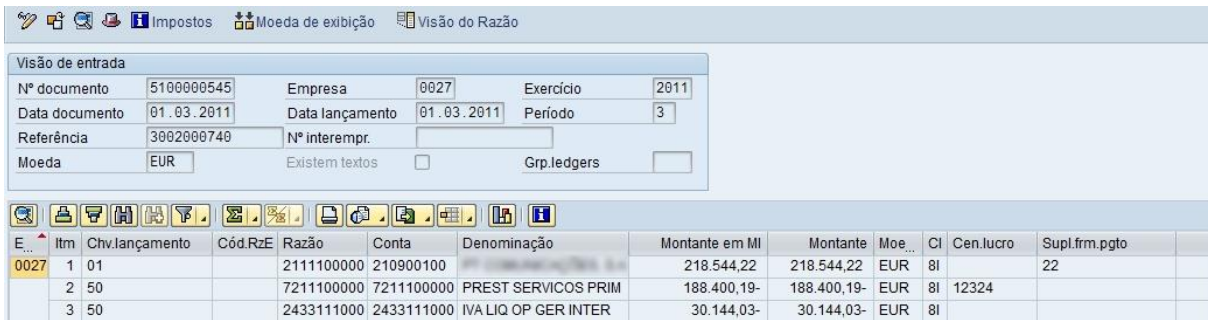
Figura B.3 – Tela de criação de clientes Factoring

4. Clicar em **Dados de controle** e continuar a preencher os campos desejados;
5. Clicar em **Dados da empresa** e preencher também os campos necessários;
6. Clicar no botão  e foi criado o cliente factoring.

B.1.1.1.1.2. Lançamento manual de uma factura

1. Entrar a transacção *FB01*;
2. Preencher os dados relativos ao documento e ir dando *enter* percorrendo as telas;
3. Associar o cliente factoring criado em cima ao documento a criar agora;

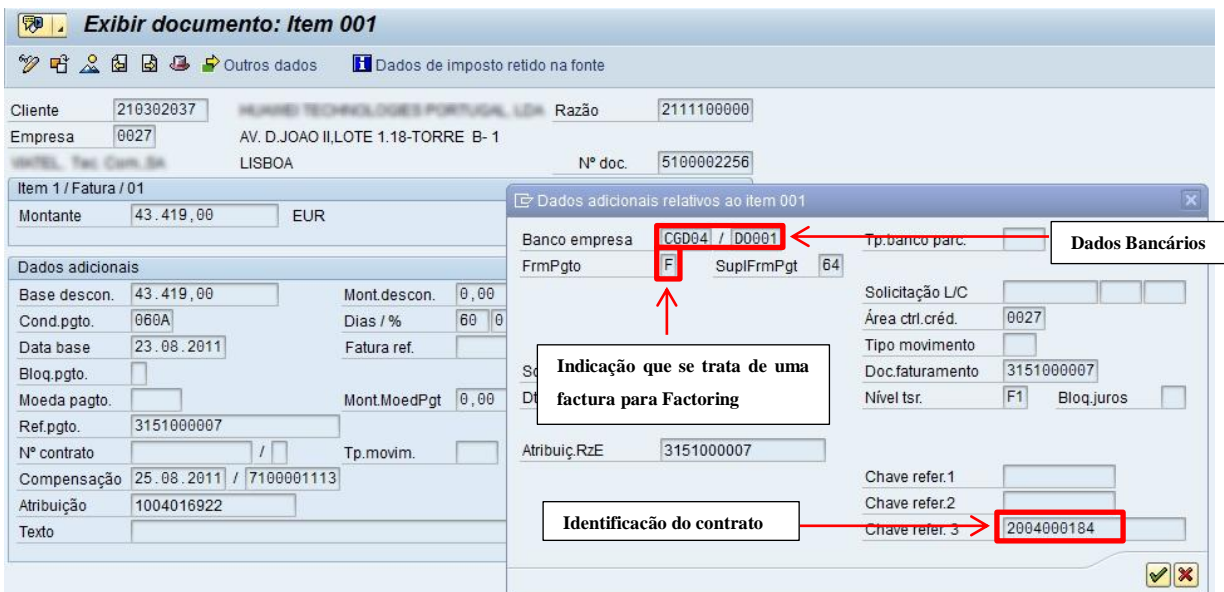
4. Clicar no botão  e foi criado o documento.



E...	Itm	Chv.lançamento	Cód.RzE	Razão	Conta	Denominação	Montante em MI	Montante	Moe...	Cl	Cen.lucro	Supl.frm.pgto
0027	1	01		2111100000	210900100		218.544,22	218.544,22	EUR	8I		22
	2	50		7211100000	7211100000	PREST SERVICOS PRIM	188.400,19-	188.400,19-	EUR	8I	12324	
	3	50		2433111000	2433111000	IVA LIQ OP GER INTER	30.144,03-	30.144,03-	EUR	8I		

Figura B.4 – Exemplo de factura SAP

Os dados ao nível da entidade devem ser preenchidos com a seguinte informação para identificação do processo de factoring.



Dados adicionais relativos ao item 001

Banco empresa: CGD004 / D0001 (Indicação que se trata de uma factura para Factoring)

FrmPgto: F (Indicação que se trata de uma factura para Factoring)

SuplFrmPgt: 64

Chave refer. 3: 2004000184 (Identificação do contrato)

Dados Bancários

Figura B.5 – Preenchimento dos campos obrigatórios Factoring

O campo *chave de referência3* indica se o contrato associado mas é meramente informativo.

Dentro dos mesmos dados bancários é possível seleccionar facturas por diversos contratos. No início da criação da proposta de factoring.

B.1.1.1.1.3. Modificação de um grupo de facturas de uma entidade para ser seleccionado pelo processo de factoring

Modificação em massa de facturas para que seja possível serem posteriormente transferidas para factoring. Para tal, aceder à transacção *fbl5n* – *Exibir/modificar partidas* ou ir pelo menu SAP através do seguinte caminho *Contabilidade* → *Contabilidade financeira* → *Cientes* → *Conta* → *Exibir/modificar partidas*.

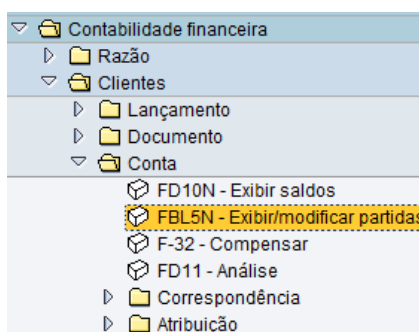


Figura B.6 – Menu SAP FBL5N - Exibir/modificar partidas

Posteriormente, seleccionar, por empresa, o cliente do qual se pretendem alterar os documentos. As partidas que podem ser alteradas para factoring têm que estar em aberto.

Relatório de partidas individuais de clientes

Fontes de dados

Seleção - cliente

Conta do cliente 210302037 até []

Empresa 0027 até []

Seleç.c/ajuda p/pesquisa

ID ajud.pesq. []

Cad.pesq. []

Seleção das partidas

Status

Partidas em aberto

Aberto à data fixada 25.09.2011

Partidas compensadas

Data de compensação [] até []

Aberto à data fixada []

Todas as partidas

Data de lançamento [] até []

Tipo

Partidas normais


Operações do Razão Especial

Partida-memo

Partidas pré-editadas

Part.c/saldo credor

Figura B.7 – Preenchimento dos campos de selecção

Após executar a transacção (), surgem as partidas individuais do cliente escolhido.

Com as partidas individuais de clientes disponíveis devem-se seleccionar os que se pretende modificar em massa.

Relatório de partidas individuais de clientes

Seleções | Caso de disputa

Cliente 210900100

Empresa 0027

Nome []

Local PONTA DELGADA

St	Atribuição	Nº doc.	Tip	Data doc.	C	Vt	Mont. em MI	MoedI	DocCompens	Texto
<input checked="" type="checkbox"/>	1004006225	5100000155	Z1	31.01.2011			81,20	EUR		
<input checked="" type="checkbox"/>	1004006226	5100000156	Z1	31.01.2011			1,65	EUR		
<input type="checkbox"/>	1004006227	5100000157	Z1	31.01.2011			44,87	EUR		
+							127,72	EUR		
**	Conta 210900100						127,72	EUR		

Figura B.8 – Partidas individuais de clientes

Para proceder à modificação em massa, seleccionar a(s) partida(s) desejada(s) e seguir na barra SAP o seguinte caminho *Ambiente* → *Modificação em massa* → *Valores novos*.

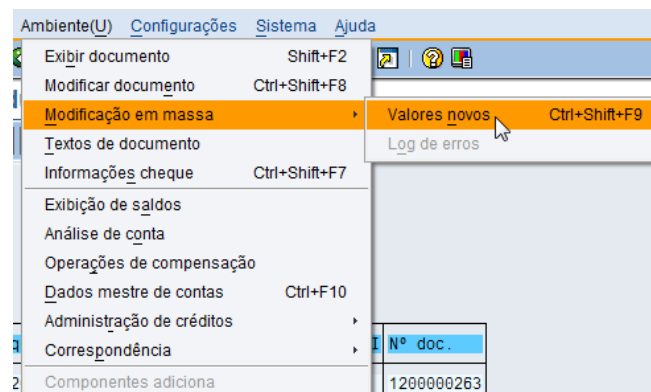


Figura B.9 – Menu SAP de Modificação de documentos em massa

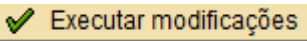
De seguida, aparece o ecrã da figura seguinte, no qual é necessário preencher a forma de pagamento com a letra 'F', chave de referência 3 com o número do contrato e o ID de conta. Quando se preenche o ID de conta, o sistema automaticamente anexa o campo 'Banco da empresa' aos dados. Após as alterações, carregar no botão  .

Figura B.10 – Campos de alteração obrigatória para factoring

Caso exista algum erro na solicitação de alteração, este é realçado a vermelho.

St	Tp. doc.	Data doc.	VencLiquid	Compensaç.	Mont. em MI	MoedI	Nº doc.
<input type="checkbox"/>	CB	09.12.2009	09.12.2009		50,00-	EUR	1200000263
<input type="checkbox"/>	CA	15.12.2009	24.01.2010		1.254,00	EUR	1200000405
*					1.204,00	EUR	
** Conta 210900010					1.204,00	EUR	

Figura B.11 – Resultado das modificações solicitadas

Para verificar o erro deve-se seguir o caminho na barra *SAP Ambiente* → *Modificação em massa* → *Log de erros*.

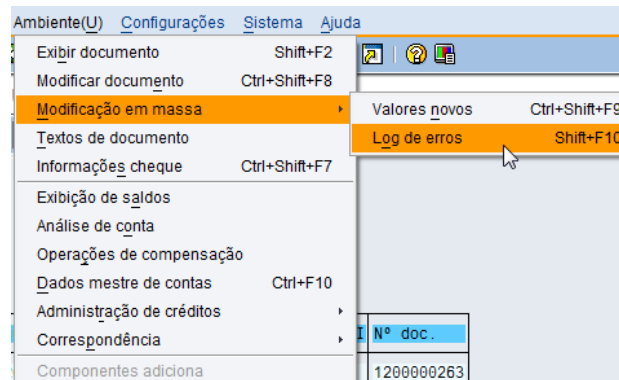


Figura B.12 – Menu SAP de consulta de logs de erros

Na figura seguinte temos um exemplo de um erro, no qual é apresentado o erro, “*Suplemento ao meio de pagamento não preenchido*”.

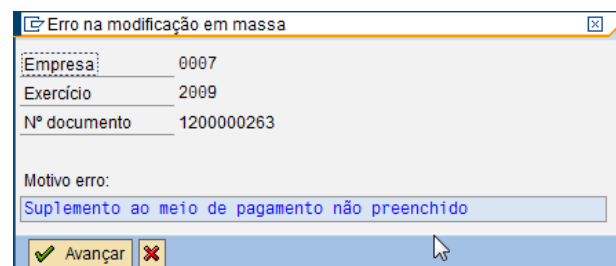


Figura B.13 – Log do erro da modificação em massa

Depois de corrigido o erro apresentado, é possível voltar a solicitar a alteração da partida.

B.1.1.1.4. Visualização de documentos lançados

Tabela B.2 – Acesso à opção visualizar documentos

Via Menus	Listagem → exibir documentos ou Contabilidade → contabilidade Financeira → razão → Documento → exibir
Via Código de Transacção	FB03 - Visualizar documentos

Esta transacção permite visualizar os documentos lançados.

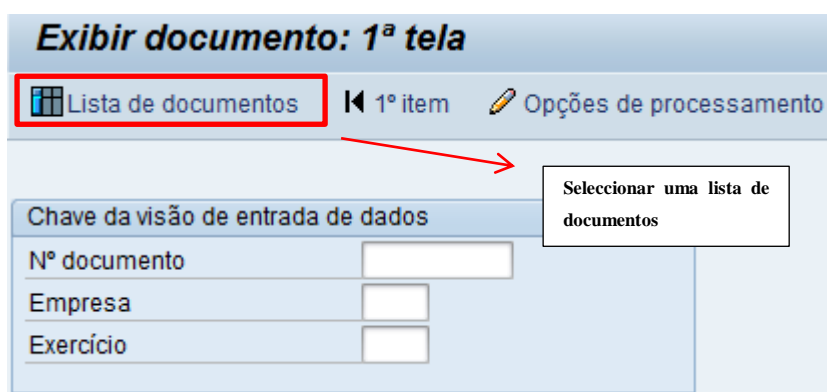


Figura B.14 – Ecrã de Visualização de documentos

Para além dos critérios de selecção iniciais, estão disponíveis outros critérios como podemos observar na figura seguinte.

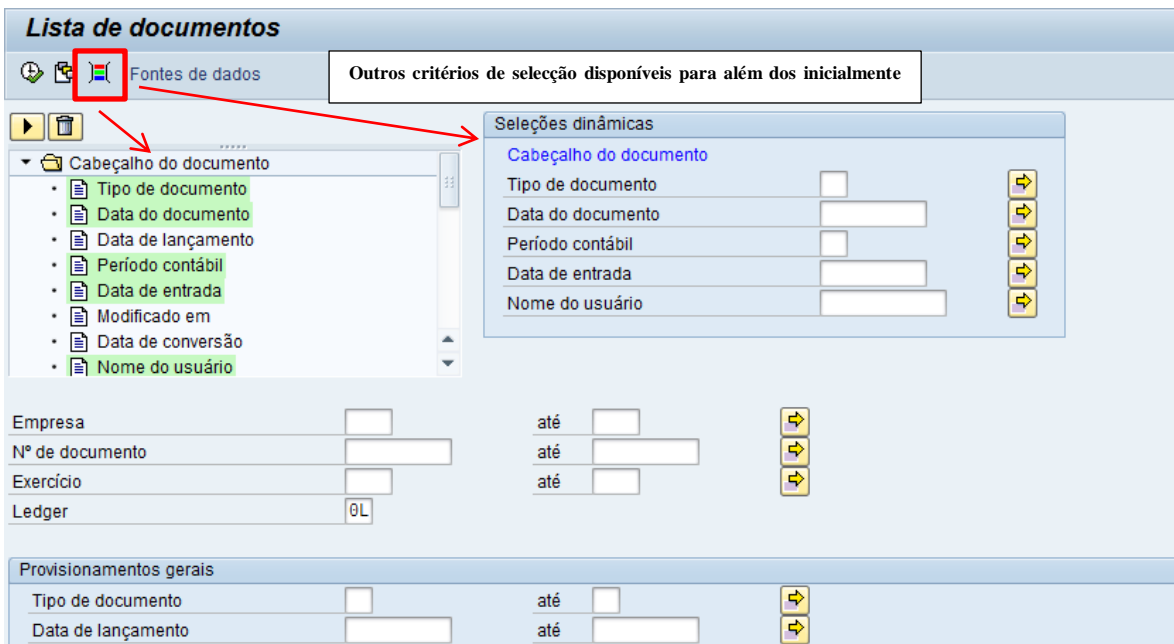



Figura B.15 – Visualizar documentos lançados

Clicar o botão executar ().

Acesso à visualização da listagem dos documentos lançados.

The screenshot shows the 'Lista de documentos' (Document List) interface with a table of document entries. The table has the following columns: Empr. (Company), Nº doc. (Document Number), Ano (Year), Referência (Reference), Tipo (Type), Data doc. (Document Date), and Dt. lçto. (Due Date). The first row is highlighted in yellow, and the rest are in light blue.

Empr.	Nº doc.	Ano	Referência	Tipo	Data doc.	Dt. lçto.
0027	1500000003	2011	C/CONTA	OD	03.01.2011	03.01.2011
	1500000023	2011	C/CONTA	OD	04.01.2011	04.01.2011
	1500000024	2011	C/CONTA	OD	04.01.2011	04.01.2011
	1500000035	2011	SELO CARRO	OD	04.01.2011	04.01.2011
	1500000036	2011	SELO CARRO	OD	04.01.2011	04.01.2011
	1500000052	2011	C/CONTA	OD	06.01.2011	06.01.2011
	1500000053	2011	C/CONTA	OD	06.01.2011	06.01.2011
	1500000055	2011	C/CONTA	OD	06.01.2011	06.01.2011
	1500000056	2011	C/CONTA	OD	06.01.2011	06.01.2011
	1500000057	2011	C/CONTA	OD	06.01.2011	06.01.2011
	1500000072	2011	C/CONTA	OD	07.01.2011	07.01.2011
	1500000091	2011	C/CONTA	OD	10.01.2011	10.01.2011

Figura B.16 – Lista de documentos

Duplo clique sobre o documento lançado para visualizar a informação.

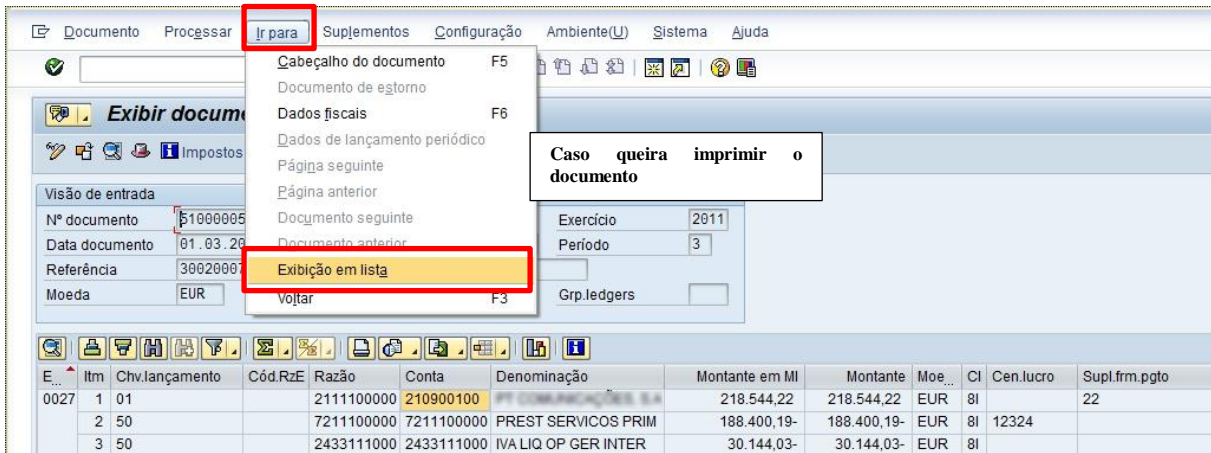


Figura B.17 – Alterar visualização do documento

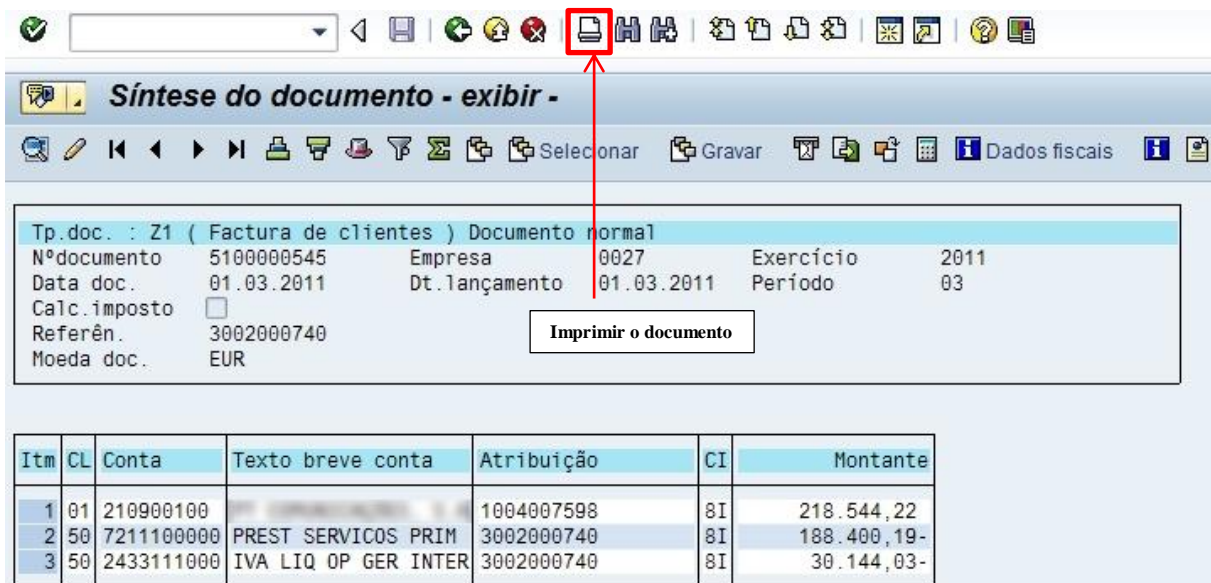


Figura B.18 – Imprimir documento

B.1.1.1.2. Criação da Proposta

Tabela B.3 – Acesso à opção criação de proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Criação de Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP01 - Criação de Proposta

A transacção ZFACT_PROP01, efectua a leitura dos documentos em aberto que pertençam à entidade seleccionada. Este programa lança os documentos contabilísticos através da transacção F-04 das linhas seleccionadas, permitindo assim a criação da proposta de factoring. Na tela de selecção é necessário indicar para que entidade de factoring se pretende criar a proposta.

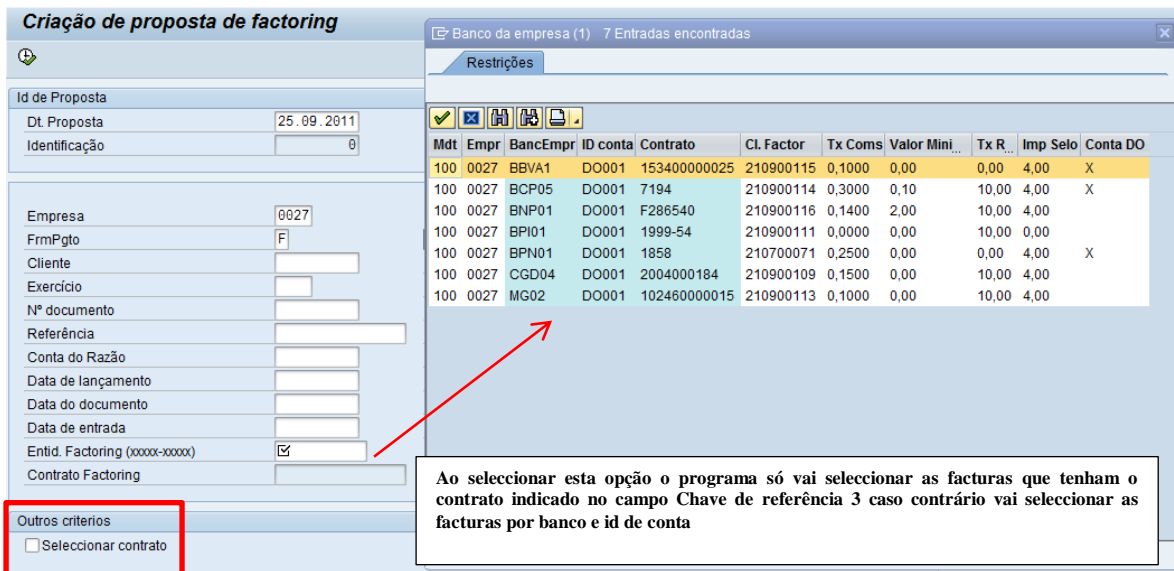


Figura B.19 – Tela de selecção de propostas

De seguida é efectuada uma breve descrição dos campos da tela de selecção da criação de proposta de factoring. Existem três áreas de campos de selecção, a área de identificação da proposta, campos de selecção e uma área de outros critérios.

Na área de identificação da proposta é solicitada a data na qual deve ser criada a proposta de factoring. A identificação é um critério adicional de identificação da proposta, sendo um valor incremental.

Na área de filtro da tela seguinte, está disponível o campo empresa, forma de pagamento, que é o meio de pagamento que identifica univocamente, o método como vão ser efectuados os pagamentos, este campo deverá possuir o valor “F” de factoring. O campo cliente é a chave unívoca que identifica claramente um cliente no sistema, o campo exercício corresponde ao ano ao qual os documentos pertencem. O nº do documento identifica o documento, o campo referência é a chave que identifica claramente a referência de um documento. Pode ser efectuada a filtragem pela conta de razão movimentada na factura a ser seleccionada, a data de lançamento que é a data sob a qual o documento é inserido na contabilidade a data de documento indica a data de emissão do documento original. A data de entrada indica a data em que o documento contábil será introduzido. O campo Entidade

Factoring é a chave que constitui claramente uma entidade de factoring, quando se selecciona a entidade é preenchido automaticamente o contrato de factoring associado a essa entidade.

Na área da tela de outros critérios temos a possibilidade de seleccionar as facturas tendo em atenção o contrato. Se estiver seleccionada esta opção a filtragem de facturas será efectuada tendo em conta a informação disponibilizada ao nível da chave de referência 3 colocada nos documentos originais.

Na figura seguinte podemos observar os documentos que respeitam os filtros solicitados anteriormente.

Documentos para Factoring

Gravar Proposta

Proposta

Empresa: 0027

Data Execução: 25.09.2011

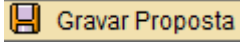

Identificação: 1814


Total: 5.947.485,16 EUR

Cliente	Nome	Cl.Factori...	Dt. Doc.	Docume...	A..	Chave de r...	Ctrl Factori...	Data Base	Valor moeda documento	Mo...	Valor moeda factoring	Moed
0210100002		0210900114	22.09.2011	5100002424	2011		7194	22.10.2011	4,99 EUR		4,99 EUR	
0210100100		0210900114	16.09.2011	5100002393	2011		7194	16.10.2011	180,31 EUR		180,31 EUR	
0210300133		0210900114	05.09.2011	5200000305	2011		7194	05.09.2011	35.743,50-EUR		35.743,50-EUR	
0210300133		0210900114	23.09.2011	5100002426	2011		7194	22.11.2011	922,50 EUR		922,50 EUR	
0210300133		0210900114	05.09.2011	5100002330	2011		7194	04.11.2011	35.743,50 EUR		35.743,50 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002422	2011		7194	21.11.2011	114.802,05 EUR		114.802,05 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002421	2011		7194	21.11.2011	12.976,50 EUR		12.976,50 EUR	
0210302037		0210900114	22.09.2011	5100002423	2011		7194	21.11.2011	152.083,35 EUR		152.083,35 EUR	
0210303224		0210900114	13.09.2011	5100002376	2011		7194	12.12.2011	4.612,50 EUR		4.612,50 EUR	
0210310292		0210900114	09.09.2011	5100002363	2011		7194	09.10.2011	4.903,20 EUR		4.903,20 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002317	2011		7194	01.11.2011	208.494,61 EUR		208.494,61 EUR	
0210700008		0210900114	05.09.2011	5200000304	2011		7194	05.09.2011	936.733,46-EUR		936.733,46-EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002320	2011		7194	02.10.2011	3.994,55 EUR		3.994,55 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002316	2011		7194	01.11.2011	6.082,52 EUR		6.082,52 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002318	2011		7194	01.11.2011	18.279,40 EUR		18.279,40 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002319	2011		7194	01.11.2011	206.175,70 EUR		206.175,70 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002325	2011		7194	01.11.2011	789.020,08 EUR		789.020,08 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002323	2011		7194	01.11.2011	936.733,46 EUR		936.733,46 EUR	
0210700008		0210900114	02.09.2011	5100002324	2011		7194	01.11.2011	4.424.952,90 EUR		4.424.952,90 EUR	

Figura B.20 – Tela de documentos disponíveis para criação de proposta

Seleccionamos os documentos que pretendemos que sejam inseridos na proposta.

Para gravar a proposta é necessário seleccionar o botão . No entanto neste momento não existe contabilização, podem ser eliminados documentos da proposta para isso basta seleccionar o botão: 

Só depois da Impressão é que a proposta pode ser aceite. Para se efectuar a impressão basta carregar no botão , onde aparece o ecrã da figura abaixo:

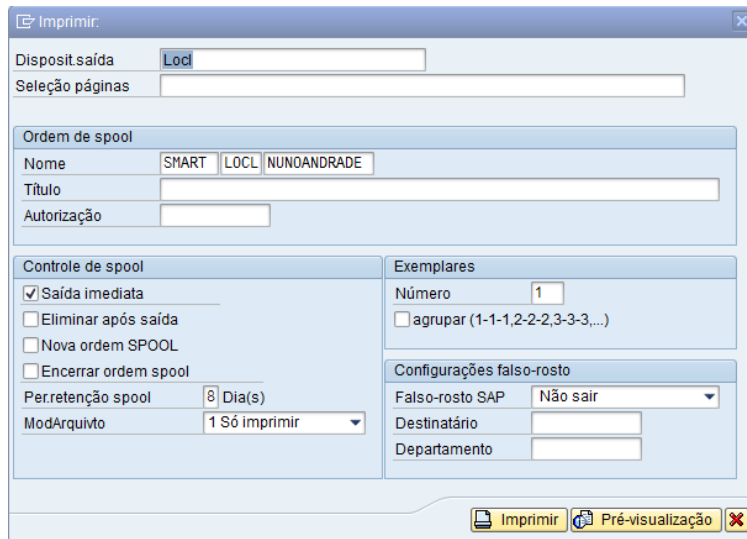



Figura B.21 – Seleção do dispositivo de saída

Selecciona-se o dispositivo de saída, que por defeito está seleccionada a impressora “Locl”, a impressão sai na impressora que estiver por defeito ao nível do sistema operativo. No controle de spool seleccionando a opção “Saída imediata” não é necessário ir às ordens de spool, uma vez que a proposta é impressa de imediato. Ao seleccionar a opção “Eliminar após saída” depois de impresso o documento é eliminado das ordens de spool e não é possível nova impressão via spool, será necessário seleccionar novamente a proposta que se pretende imprimir. Ao seleccionar a opção “Nova ordem de spool” os documentos serão impressos criando uma nova ordem de spool sem acrescentar os documentos a uma ordem de spool existente para o mesmo usuário e para o mesmo processo.

Por fim selecciona-se o botão  **Imprimir**.

Para se visualizar as ordens de spool próprias basta seleccionar sistema “ordens de spool próprias”.

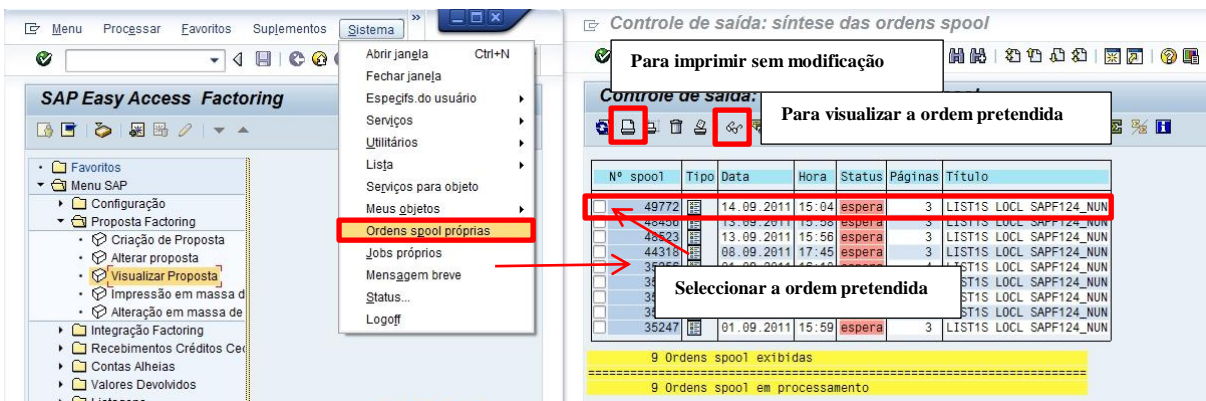



Figura B.22 – Visualizar ordens de spool próprias

B.1.1.1.3. Alterar Proposta

Tabela B.4 – Acesso à opção alterar proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Alterar Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP02 - Criação de Proposta

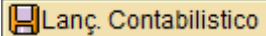
Esta transacção permite alterar uma proposta já anteriormente criada. Apenas para as propostas que têm o status de impressão é que pode haver a aceitação.

Entrando na transacção é necessário preencher os campos que identificam a empresa, o dia de execução da proposta que se pretende alterar e a identificação desta. Clica-se o botão executar ().

Neste momento podem ser eliminados documentos da proposta para isso basta seleccionar o botão:



caso não se tenha verificado a aceitação por parte da entidade de factoring.

Ao seleccionar o seguinte botão  é efectuada a contabilização.


Cliente C/C		Cliente Factoring	
	Valor da factura	Valor da factura	


Figura B.23 – Contabilização da proposta factoring

B.1.1.1.4. Visualizar Proposta

Tabela B.5 – Acesso à opção visualizar proposta

Via Menus	Proposta Factoring → Visualizar Proposta
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP03 - Visualizar Proposta

Esta transacção permite visualizar uma proposta já existente. Paralelamente ao ponto anterior é necessário preencher os campos que identificam a empresa, o dia de execução da proposta que se pretende alterar e a identificação desta e clicar o botão executar (). Ter-se-á então acesso à visualização da proposta de factoring.

Também é possível imprimir novamente uma proposta para isso basta seleccionar o botão  Imprimir .

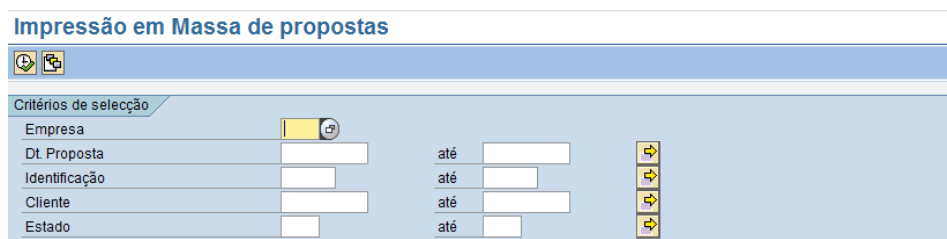
B.1.1.1.5. Impressão em Massa de Propostas

Tabela B.6 – Acesso à opção Impressão em massa de propostas

Via Menus	Proposta Factoring → Impressão em Massa de Propostas
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP04 - Impressão em Massa de Propostas

Quando introduzida a transacção ZFACT_PROP04, é possível fazer a impressão de mais do que uma proposta de cada vez. Esta funcionalidade permite atender aos pedidos dos auditores, quando eles pedem inúmeras propostas de uma vez.

Executando a transacção aparece o seguinte ecrã.




The screenshot shows a web interface titled "Impressão em Massa de propostas". Below the title is a toolbar with two icons. The main area is labeled "Critérios de selecção" and contains a table of filters:

Critérios de selecção			
Empresa	<input type="text"/>		
Dt. Proposta	<input type="text"/>	até	<input type="text"/>
Identificação	<input type="text"/>	até	<input type="text"/>
Cliente	<input type="text"/>	até	<input type="text"/>
Estado	<input type="text"/>	até	<input type="text"/>

Vertical arrows on the right side of the table indicate that the filters can be expanded or collapsed.

Figura B.24 – Filtros de selecção de propostas

Entrar os dados relativos à(s) proposta(s) e clicar  .

De seguida, aparece o ecrã com a(s) proposta(s) seleccionadas e para imprimir seleccionar *Acções* → *Imprimir* na barra de opções:

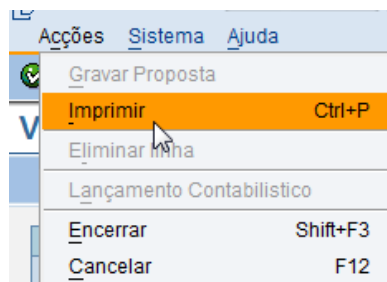



Figura B.25 – Opção de impressão

Para entrar várias propostas de cada vez é necessário clicar no botão  onde aparece o seguinte ecrã:

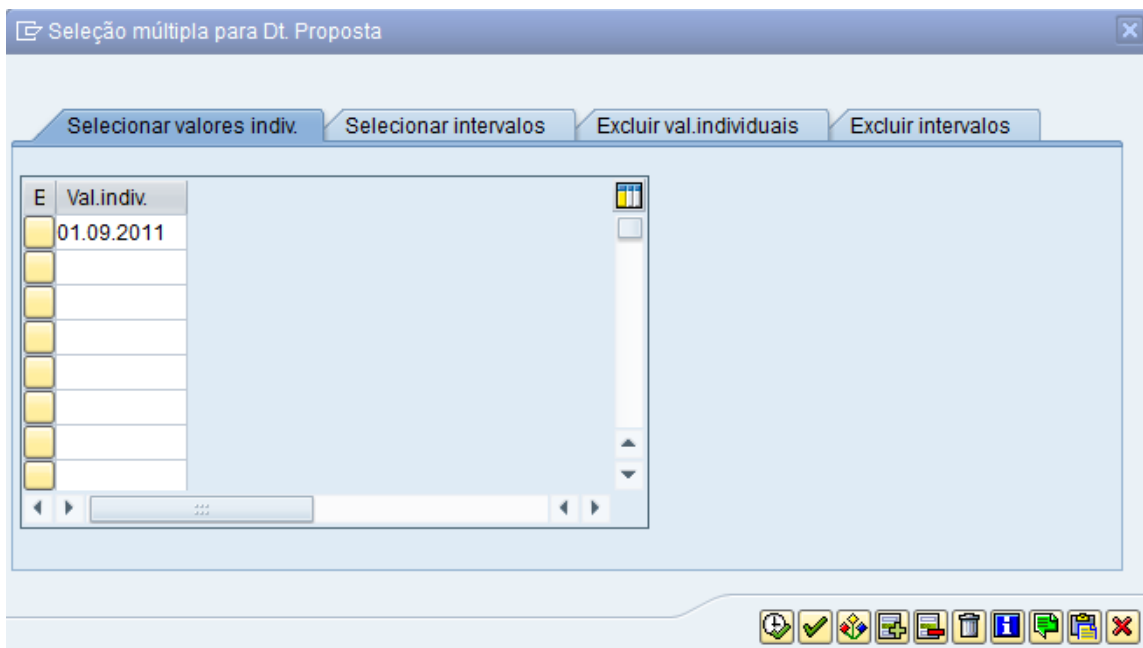
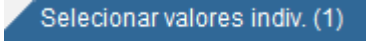
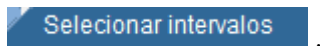



Figura B.26 – Seleção múltipla de propostas

Onde é possível entrar valores individuais no separador  ou entrar intervalos no separador .

B.1.1.1.6. Alteração em Massa de Recurso

Tabela B.7 – Acesso à opção alteração em massa de recurso

Via Menus	Proposta Factoring → Alteração em Massa de Recurso
Via Código de Transacção	ZFACT_PROP05 - Alteração em Massa de Recurso

Paralelamente ao ponto anterior, quando se executa a transacção de alteração de recurso é necessário entrar os dados iniciais da(s) proposta(s). Posteriormente ao preenchimento, clica-se em  e a tela seguinte mostra o(s) documento(s) seleccionado(s).

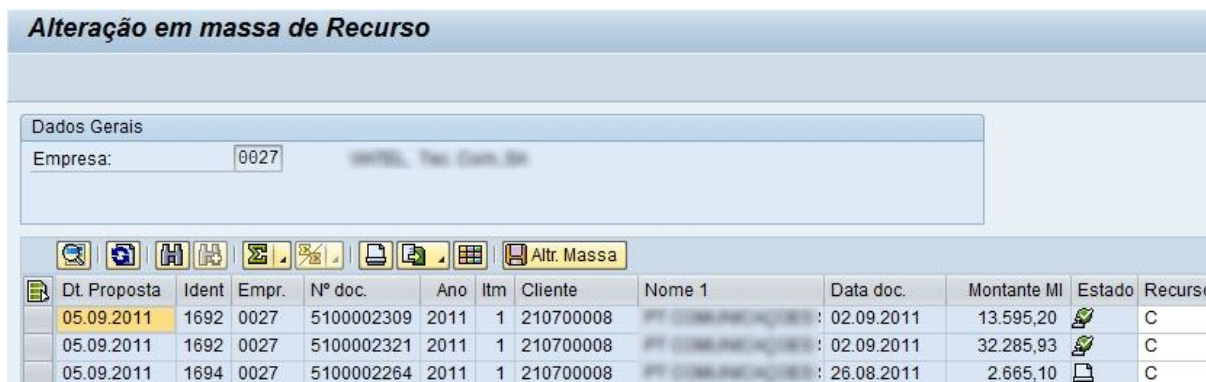


Figura B.27 – Tela de alteração em Massa de recurso

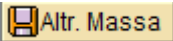
De seguida selecciona-se o documento que se pretende alterar, caso na tela inicial se tenha introduzido mais que um documento, e clica-se . De seguida surge o ecrã de confirmação da alteração.



Figura B.28 – Log da alteração em massa

B.1.1.2. Integração Factoring

A Integração dos adiantamentos/ Comissões e Imposto de selo faz-se através da transacção ZFACT_INTGR, que permite o lançamento de documentos contabilísticos de acordo com as regras definidas.

Tabela B.8 – Acesso ao cockpit de integração

Via Menus	Integração Factoring → Cockpit de Integração
Via Código de Transacção	ZFACT_INTGR - Cockpit de Integração

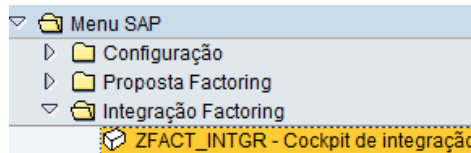


Figura B.29 – Menu de Integração Factoring

No cockpit de integração factoring faz-se a contabilização das comissões, do imposto de selo e do adiantamento. O valor da comissão, imposto de selo e taxa de retenção é calculado apenas uma vez por factura e lançado logo no primeiro processamento.

Os adiantamentos podem ser parciais e com sinal positivo e negativo. A contabilização é automática por factura aquando da gravação dos dados no ecrã. Estes lançamentos são geridos na moeda do contrato que é sempre a moeda interna da empresa (EUR).

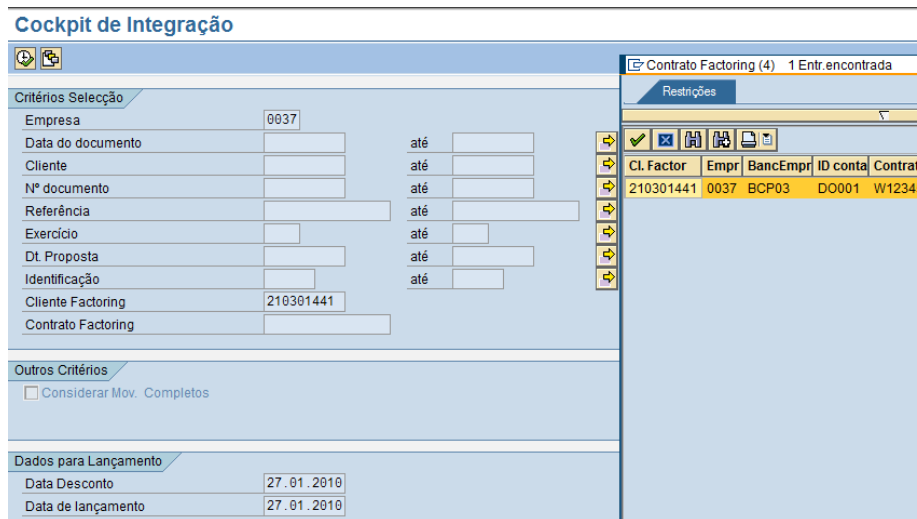


Figura B.30 – Campos de selecção de propostas

Os campos constantes na tela de selecção são os anteriormente explicados com excepção das datas de desconto e datas de lançamento. A data de desconto é a data com que são lançados os documentos de adiantamento, a data de lançamento é a data em que é lançado o documento de comissão e imposto de selo.

Após executar a transacção aparece o ecrã da figura seguinte, onde se verifica o documento seleccionado anteriormente:

Cockpit de integração

Dados Gerais

Empresa: 0027
 Cliente Factoring: 0210900109
 Contrato: 2004000184

Lanç. Contabilístico

Seleção	Cliente	Nome 1	Data doc.	Nº doc.	Ano	Ref. Ext.	Valor Factura	Estado	Rcrs	Dt Desconto	Valor Adiantamento
<input type="checkbox"/>	210302037		23.08.2011	5100002256	2011	3151000007	43.419,00	C		25.09.2011	0,03
<input type="checkbox"/>	210700008		02.09.2011	5100002322	2011	3212000451	2.956.688,08	C		25.09.2011	356.541,30
<input type="checkbox"/>	210700024		01.07.2008	1600002198	2010	TB000006	64,17-	C		25.09.2011	64,17-
<input type="checkbox"/>	210700024		01.07.2008	1600002199	2010	TA000135	103,50	C		25.09.2011	103,50
<input type="checkbox"/>	210700024		16.06.2006	1600002200	2010	LE000003	57.174,19-	C		25.09.2011	57.174,19-
<input type="checkbox"/>	210700024		17.01.2008	1600002201	2010	TA000288	100.984,35	C		25.09.2011	100.984,35
<input type="checkbox"/>	210700024		19.02.2008	1600002202	2010	TA000037	571,36	C		25.09.2011	571,36
<input type="checkbox"/>	210700024		19.02.2008	1600002203	2010	TA000036	244,41	C		25.09.2011	244,41
<input type="checkbox"/>	210700024		18.02.2008	1600002204	2010	TA000026	64,17	C		25.09.2011	64,17
<input type="checkbox"/>	210700024		14.02.2008	1600003241	2010	LD000002	113.489,40	C		25.09.2011	113.489,40
											514.760,16
											514.760,16

Figura B.31 – Ecrã de selecção de propostas a integrar

O lançamento contabilístico é semelhante à alteração do recurso, ou seja, é necessário marcar os documentos que se pretende lançar, e de seguida clicar **Lanç. Contabilístico** e exibem-se os logs de confirmação do lançamento:

Exibir logs

Data/hora/usuário	Núme	Identif. externa	Txt. objeto	Texto de subob...	Transacção	Programa	Modo	Nº de log
27.01.2010 18:22:12 CRODRIGL	4	201001271822...	Factoring		ZFACT_IN...	ZCL_FACT...	Operação ...	00000000000000060266
Classe do problema Informaç 4								

TI - Texto de mensagem

TI	Texto de mensagem	TxD
<input checked="" type="checkbox"/>	Log lanç. de Adiantamento para Documento 0150000012 2010	
<input checked="" type="checkbox"/>	Documento lançado: BKPF 720000000600372010 GVDCLNT100	?
<input checked="" type="checkbox"/>	Log lanç. de Comissão/Imposto Selo para Documento 0150000012 2010	
<input checked="" type="checkbox"/>	Documento lançado: BKPF 730000000200372010 GVDCLNT100	?

Figura B.32 – Resultado da integração das propostas

- Contabilização do adiantamento

**Razão compromisso
Por entidade Factoring**

Valor do adiantamento

Conta Corrente Factoring

Valor do adiantamento

Figura B.33 – Contabilização do adiantamento

- Comissões

Deposit. Ordem – Entidade factoring		Custos comissões	
	Valor da comissão	Valor da comissão	

Figura B.34 – Contabilização das comissões

- Imposto de selo

Imposto de selo		Deposit. Ordem - Entidade Factoring	
Valor imposto de selo			Valor imposto de selo

Figura B.35 – Contabilização do imposto de selo

É possível alterar manualmente os valores da última coluna e o sistema acerta o valor possível de adiantar. O valor da comissão e do imposto de selo é calculado automaticamente tendo por base os valores introduzidos na tabela de configuração ZFACTOT003 - Relação Entd Factoring com cliente.

Após a contabilização da comissão e do imposto de selo estas colunas aparecem a sombreado mais escuro e não são passíveis de alteração.

B.1.1.3. Recebimentos Créditos Cedidos

Tabela B.9 – Acesso à opção recebimentos de créditos cedidos

Via Menus	Recebimento Créditos cedidos → Recebimentos
Via Código de Transacção	ZFACT_RECEBI - Recebimentos

No programa ZFACTORING_RECEBIMENTOS que é executado por esta transacção é realizada a leitura dos documentos com adiantamentos efectuados, totais ou parciais, fazendo lançamentos FI em R/3 das linhas seleccionadas e ainda a compensação dos documentos.

Ao entrar na transacção, exhibe-se a tela já conhecida (Figura B.36) onde se preenchem os dados desejados.

Figura B.36 – Seleção do cliente factoring do recebimento

A única excepção aos menus de selecção é a data de lançamento do documento de recebimento.

Após executar o ecrã inicial, surge a seguinte tela:

Sel.	Cliente	Nome 1	Data doc.	N° doc.	Ano	Ref. Ext.	Estado	Valor Factura	VI Recebidos	VI Devolvidos	Valor a Cobrar	Dt Recb.	Σ Val
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	30.06.2011	5100001821	2011	3148000069		10.921,33	0,00	0,00	10.921,33	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	30.06.2011	5100001825	2011	3148000070		10.893,83	0,00	0,00	10.893,83	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	08.07.2011	5100001961	2011	3148000073		28.232,34	0,00	0,00	28.232,34	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	08.07.2011	5100001962	2011	3148000074		1.148,18	0,00	0,00	1.148,18	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	08.07.2011	5100001971	2011	3148000075		324,48	0,00	0,00	324,48	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5100002000	2011	3148000079		15.447,79	0,00	0,00	15.447,79	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5100002002	2011	3148000081		6.740,78	0,00	0,00	6.740,78	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5100002003	2011	3148000082		10.579,35	0,00	0,00	10.579,35	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5100002004	2011	3148000083		95.442,12	0,00	0,00	95.442,12	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5100002005	2011	3148000084		282,75	0,00	0,00	282,75	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	15.07.2011	5100002015	2011	3148000085		2.886,94	0,00	0,00	2.886,94	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	15.07.2011	5100002016	2011	3148000086		1.346,77	0,00	0,00	1.346,77	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	15.07.2011	5100002017	2011	3148000087		37.243,02	0,00	0,00	37.243,02	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	20.07.2011	5100002029	2011	3148000094		13.821,51	0,00	0,00	13.821,51	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	20.07.2011	5100002031	2011	3148000096		20.774,70	0,00	0,00	20.774,70	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	14.07.2011	5300000749	2011	6001000648		726,43	0,00	0,00	726,43	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	19.07.2011	5300000798	2011	6048000344		762,00	0,00	0,00	762,00	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	25.07.2011	5100002057	2011	3148000100		600,67	0,00	0,00	600,67	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	25.07.2011	5100002058	2011	3148000101		483,04	0,00	0,00	483,04	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	27.07.2011	5100002084	2011	3148000104		30.754,92	0,00	0,00	30.754,92	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	29.07.2011	5100002094	2011	3148000106		38.682,17	0,00	0,00	38.682,17	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	29.07.2011	5100002095	2011	3148000107		41.202,64	0,00	0,00	41.202,64	25.09.2011	
<input type="checkbox"/>	210300133	Nome 1	29.07.2011	5100002096	2011	3148000108		714.770,61	0,00	0,00	714.770,61	25.09.2011	

Figura B.37 – Propostas disponíveis para recebimento

É possível alterar manualmente os valores, a conta de descontos é passível de alteração. Só estão disponíveis para lançamento as contas que estão configuradas na transacção: ZFACTOT012 - Contas de Recebimentos.

Posteriormente, destacar e carregar no botão **Lanç. Contabilístico**, onde aparece o log:



Figura B.38 – Resultado do lançamento de recebimentos

Cliente Factoring	Razão compromisso Entidade Factoring	D.O. – Ent Factoring	Conta de diferenças
Valor da factura	Valor do adiantamento	Valor cativo	Valor dos descontos

Figura B.39 – Lançamento de recebimentos

Com o lançamento de recebimento efectuado são actualizadas diversas tabelas como por exemplo a da proposta factoring, a de “Valores Recebidos” assim como a de “Valores Recebidos – Totais”.

B.1.1.4. Contas Alheias

Tabela B.10 – Acesso à opção Contas alheias

Via Menus	Contas Alheias → Contas Alheias
Via Código de Transacção	ZFACT_ALHEIA - Contas Alheias

Colocando a transacção ZFACT_ALHEIA é efectuada a leitura dos documentos com adiantamentos efectuados, totais ou parciais, fazendo lançamentos FI em R/3 das linhas seleccionadas.

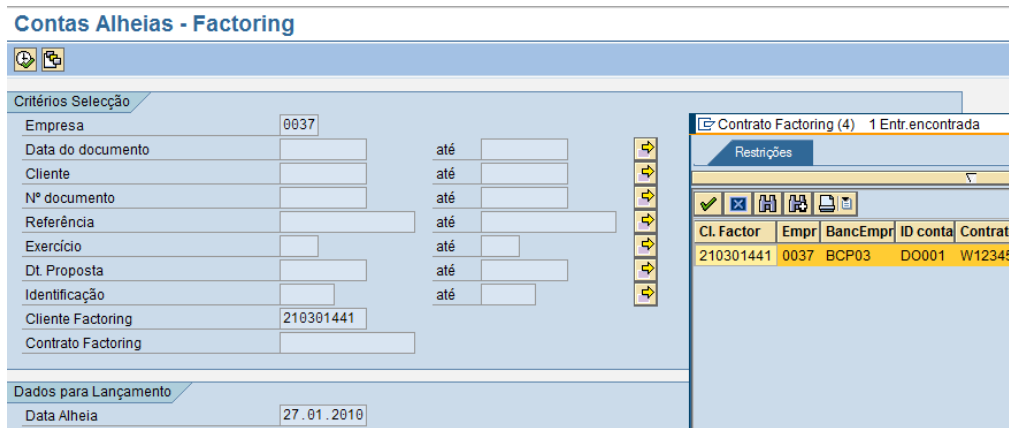


Figura B.40 – Menu SAP de Contas Alheias de Factoring

A única excepção aos menus de selecção é a data de lançamento do documento de alheio.

Após executar a transacção aparece o ecrã da imagem abaixo.

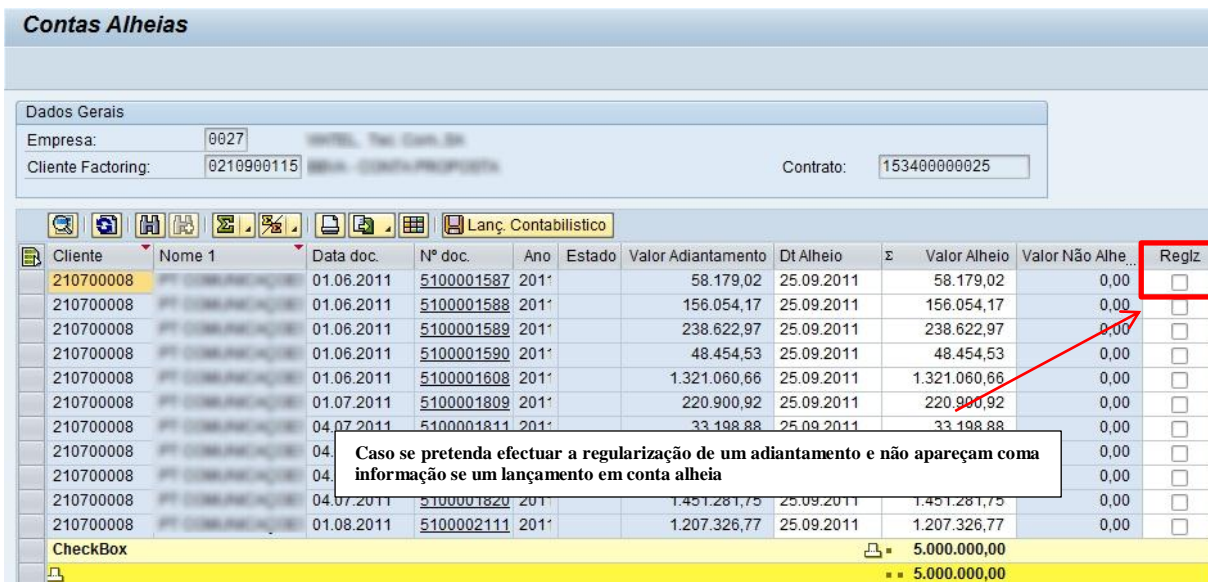


Figura B.41 – Ecrã de Contas Alheias

Para o lançamento contabilístico é necessário marcar os documentos que se pretende lançar, e de seguida clicar **Lanç. Contabilístico** e exibem-se os logs de confirmação do lançamento.

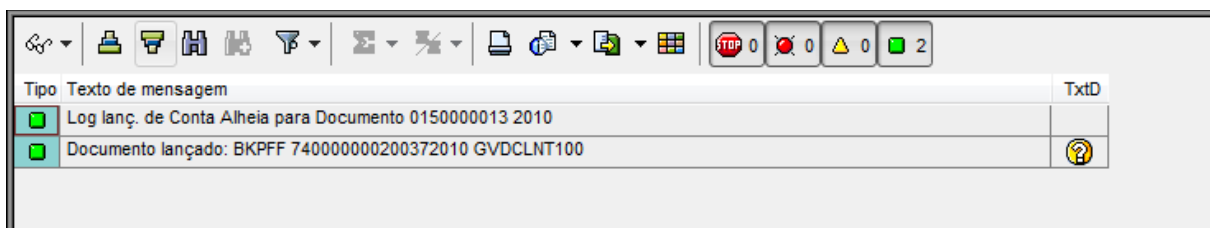



Figura B.42 – Resultado do lançamento de conta alheia

Razão compromisso Entidade Factoring	Conta Corrente – Entidade Factoring
Valor Alheio	Valor Alheio

Figura B.43 – Movimento de contas do lançamento de conta alheia

O objectivo deste ecrã é possibilitar a anulação dos valores adiantados por que o cliente não pagou à entidade de factoring em tempo útil ou então regularizar um adiantamento para isso é necessário piscar

o último campo do ecrã ;

Neste ecrã encontra-se disponível para introdução o valor alheio por factura no máximo dos valores adiantados. Quando é efectuado um lançamento de conta alheia os valores de adiantamento da tabela de totais de integração de factoring e de valores recebidos - totais são recalculados assim como os campos estado de integração e estado do alheio sofrem actualização do seu estado.

B.1.1.5. Valores devolvidos

Tabela B.11 – Acesso à opção Valores devolvidos

Via Menus	Valores devolvidos → Valores devolvidos
Via Código de Transacção	ZFACT_DEVOLU – Valores Devolvidos

A transacção ZFACT_DEVOLU tem como objectivo efectuar a leitura dos documentos com adiantamentos efectuados, totais ou parciais, fazendo lançamentos FI em R/3 das linhas seleccionadas e ainda a compensação dos documentos. Os lançamentos efectuados são feitos na moeda do documento.

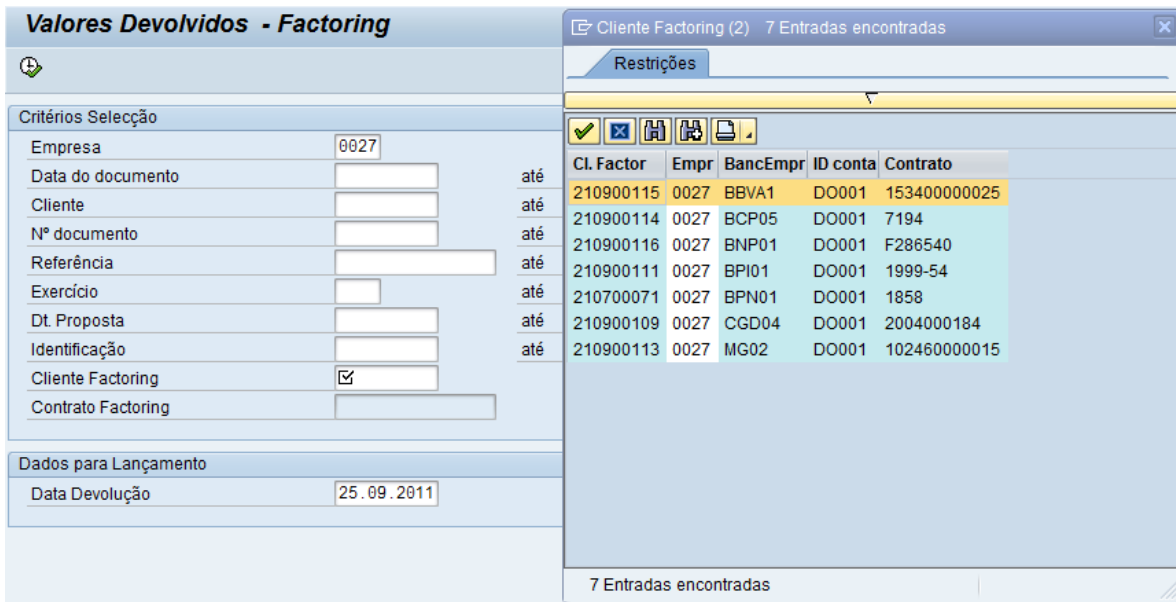


Figura B.44 – Ecrã de selecção do cliente factoring para devoluções

A única excepção aos menus de selecção é a data de lançamento do documento de devolução.

Após executar a transacção aparece o ecrã da figura abaixo.

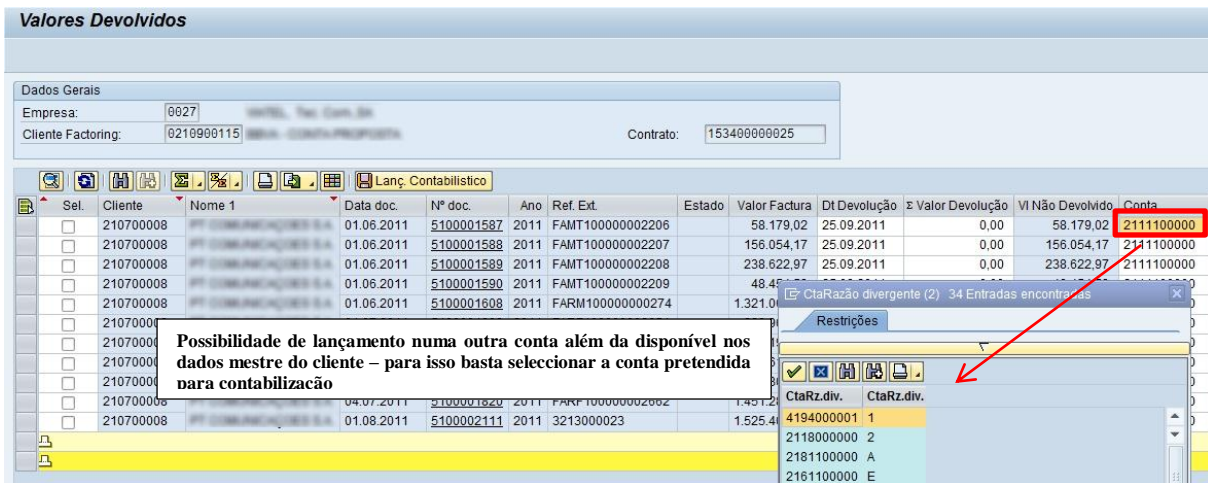


Figura B.45 – Opção de selecção da conta de devolução

Para o lançamento contabilístico é necessário marcar os documentos que se pretende lançar, e de seguida clicar e exibem-se os logs de confirmação do lançamento:

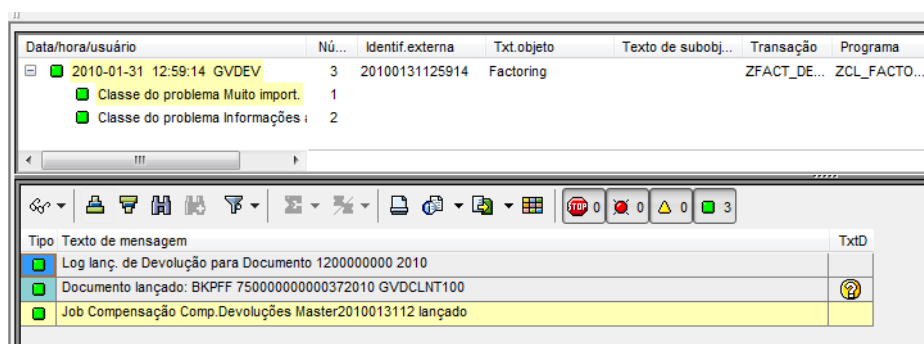


Figura B.46 - Resultado do lançamento de devolução



Figura B.47 – Movimento de contas do lançamento de devoluções

O objectivo deste ecrã é anular os valores de confirmação da cedência à factoring. A devolução pode ser parcial; Antes do lançamento de cedência devem ser anulados os valores adiantados.

Neste ecrã encontra-se disponível para introdução o valor da factura por pagar ou não devolvidos.

Quando é efectuado o lançamento é recalculada a tabela de “Valores recebidos” assim como actualizada a proposta de factoring nos campos estado de devolução e estado de recebimento.

B.1.1.6. Listagens

Foram criadas uma série de listagens, de auxílio aos utilizadores deste módulo. De salientar a listagem de envio de dados para XRT, uma vez que as propostas depois de criadas neste módulo são transferidas para uma aplicação externa de forma a ser efectuada a contabilização do imposto de selo e comissões.

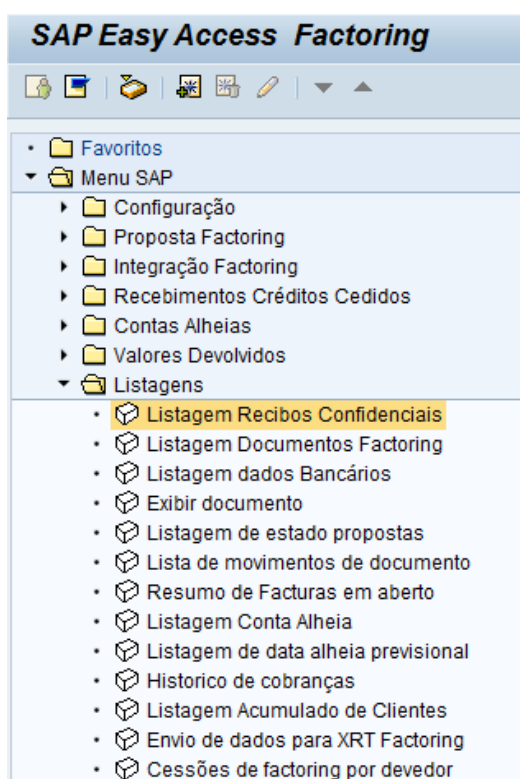


Figura B.48 – Menu SAP de Factoring – Listagens