

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

FACTORING: ANÁLISE E IMPORTÂNCIA ECONÔMICA

Aluno: Roberto Alonso Good

Nº de Matrícula: 0016448-9

Orientador: José Henrique Tinoco

Julho de 2005

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

FACTORING: ANÁLISE E IMPORTÂNCIA ECONÔMICA

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realiza-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”.

Aluno: Roberto Alonso Good

Nº de Matrícula: 0016448-9

Orientador: José Henrique Tinoco

Julho de 2005

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Agradecimentos

Aos meus pais, Cláudio e Vânia, responsáveis pela minha existência.

Aos meus professores, em especial ao meu orientador desta monografia: Prof. José Henrique Tinoco.

Sumário

1. INTRODUÇÃO	6
2. O QUE É O FACTORING?	9
2.1 ORIGENS	9
2.2 AS DIFERENTES MODALIDADES	11
2.3 VANTAGENS E DESVANTAGENS.....	12
2.4 TRIBUTOS	14
2.5 O FATOR DE COMPRA, TAXAS DE JUROS E SPREADS.....	15
3. FACTORING E A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA.....	17
4. ANÁLISE SETORIAL.....	21
4.1 CRESCIMENTO E ESTATÍSTICAS.....	21
4.2 INADIMPLÊNCIA, GERAÇÃO DE EMPREGOS E INCIDÊNCIA.....	23
4.3 TAMANHO DO MERCADO, VOLUMES E A ANÁLISE DO FACTORING NO BRASIL EM UM CONTEXTO GLOBAL	29
5. A NOVA LEI DE FALÊNCIAS E SEUS REFLEXOS NA ATIVIDADE DE FOMENTO MERCANTIL.....	39
6. O FACTORING EXPORTAÇÃO – ALTERNATIVA DE FINANCIAMENTO PARA EMPRESAS EXPORTADORAS.....	47
7. CONCLUSÃO.....	53
BIBLIOGRAFIA	57

Tabelas e Figuras

TABELA 1: COMUNICAÇÕES DE OPREações SUSPEITAS RECEBIDAS	19
TABELA 2: FACTORING POR ESTADOS E REGIÕES.....	25
TABELA 3: FACTORING POR ESTADOS E REGIÕES - MÉDIAS	26
TABELA 4: CONCENTRAÇÃO POR SETOR.....	27
TABELA 5: FACTORING GLOBAL – VOLUMES ANUAIS.....	30
TABELA 6: FACTORING GLOBAL – IMPORTÂNCIA RELATIVA.....	31
TABELA 7: COMPARAÇÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS	34
TABELA 8: COMPARAÇÃO DO AMBIENTE LEGAL.....	35
TABELA 9: OPERAÇÕES DE CRÉDITO	40
TABELA 10: EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	48
TABELA 11: MOVIMENTO POR GRUPOS DE PRODUTOS	49
FIGURA 1: CDB X DUPLICATA X FATOR ANFAC	16
FIGURA 2: PARTICIPAÇÃO NA RECEITA - AD VALOREM X FATOR	21
FIGURA 3: Nº DE EMPRESAS ASSOCIADAS À ANFAC.....	22
FIGURA 4: CARTEIRA	22
FIGURA 5: Nº DE CLIENTES.....	23
FIGURA 6: INADIMPLÊNCIA.....	24
FIGURA 7: CONCENTRAÇÃO POR SETOR	28
FIGURA 8: EQUÍLBRIO DE ARROW-DEBREU.....	41

1. Introdução

É de conhecimento comum que a maioria da indústria, tanto no Brasil quanto no mundo, se compõe de pequenas e médias empresas, as chamadas PME's. Portanto é altamente imprescindível que estas tenham os devidos meios de financiamento e incentivo das suas atividades para que seja mantido, ou melhor ainda, expandido, o crescimento econômico dos países. Ao garantir o funcionamento das PME's, garante-se também o emprego da maior parte da mão-de-obra da economia, além do aumento da renda no mercado e ainda o aumento da arrecadação de tributos por parte do governo.

O fomento mercantil (factoring), como é chamado no Brasil, encaixa-se nesse contexto com extrema importância, por ser uma atividade complexa baseada em dois componentes: prestação de serviços e compra de créditos provenientes das vendas mercantis realizadas pelas empresas clientes. Ao prestar serviços administrativos, e ao comprar créditos, as empresas de factoring atendem um dos maiores problemas das PME's, como apontado pela Conferência Nacional da Indústria (CNI), a falta de capital de giro, que provoca um entrave às atividades, sendo este o principal motivo apontado por 28% das indústrias de pequeno e médio porte.

Este mercado de fomento, formado na sua maioria por economistas (28%), tem como setor que mais se utiliza dos seus serviços, a indústria metalúrgica com 25% de participação, seguido pelas empresas comerciais (15%), prestadores de serviços (13%), têxtil (10%), química (5%), gráfica (4%), álcool e açúcar (2%), transportes (1%), e demais variados clientes que compõem os 25% restantes. Nesse quadro há desde grandes empresas de alta tecnologia, até o açougueiro da esquina. O factoring serve para que tanto o gigante, quanto o pequeno empreendedor, ao contratar os serviços da empresa de fomento, concentre-se somente nas atividades ligadas à produção, sem perder tempo tentando resolver problemas financeiros, o que poderia significar o fracasso do negócio a médio e longo prazos, deixando a parte administrativa para a factoring. O mercado-alvo das filiadas da ANFAC (Associação Nacional de Factoring) se compõe atualmente de mais de 100.000 empresas clientes, que garantem por sua vez a manutenção de 2.000.000 de empregos diretos e indiretos. De 2000 a 2002, mais de 700.000 empresas fecharam as portas no país, sendo estimada uma perda de 3 milhões e empregos e R\$ 19,8 bilhões de capital investido, de acordo com uma pesquisa feita pelo

Sebrae. Ao entrar em dificuldades, uma indústria que não tenha grande porte, não consegue linhas de crédito junto aos bancos, o que acaba por levar esta à falência. Esse tipo de indústria necessita de um tratamento urgente, e o fomento mercantil é imbatível nesses casos. Ao comprar os recebíveis da empresa, o que se está sendo analisado é a capacidade dos clientes das empresas em pagar pelas mercadorias, e não o histórico da empresa que procurou o financiamento, como fazem os bancos. Além disso, o fomento mercantil pode auxiliar na redução dos custos com compra de matérias-primas, inclusão de novos métodos de produção e renegociação com os credores da empresa-cliente.

O crédito mercantil movimentou na economia, mais de 60 bilhões de reais. Apesar disso, o potencial do mercado é muito maior, cerca de quatro vezes mais, para atender aquelas empresas que vão à falência por falta de capital de giro e mal gerenciamento (73% dos casos de acordo com o IBGE). Ao passo que ao redor do mundo observou-se um crescimento enorme do factoring, no Brasil o crescimento não foi tão grande. Cabe aqui, analisar os motivos que levam a essa barreira contra a tendência mundial, mostrando o que já foi feito pelo setor, e o seu potencial. Identificar os entraves perante a lei brasileira, e mostrar decisões tomadas que vêm a ter extrema importância para o desenvolvimento do setor.

O fomento mercantil pode desempenhar um importante papel em sistemas financeiros que tem dificuldades em suas leis comerciais e sistemas falimentares. Sob estas condições, a virtude do factoring é que os recebíveis das operações realizadas são removidos do processo de falência daquele em questão, e se tornam propriedade do factor. Através desse processo, o factoring se tornou o principal provedor de crédito mediante compra de recebíveis, chegando a ser responsável por um montante de 34,6 bilhões de reais no Brasil, segundo estatísticas do setor ao final de 2003, e representando 2,6% do crescimento do país em 2002. Além do mais, o fraco sistema falimentar atual, complica o uso da caução no Brasil, fazendo com que muitos empresários procurem novas formas de financiamento, sendo uma delas o factoring., ao invés de procurar o crédito bancário, que se utiliza de garantias para ser aprovado. Ainda, instituições comerciais como o fomento mercantil não enfrentam os mesmos custos altos de entradas dos bancos, e são mais bem equipadas e informadas para lidar com os altos custos operacionais e grandes riscos de clientes de pequena escala.

O objetivo desta monografia é fazer uma análise do mercado como alternativa de crescimento econômico das pequenas e médias empresas no Brasil, mostrando seu crescimento ao longo dos anos, assim como seu funcionamento e constituição, de forma

a comprovar sua contribuição para o desenvolvimento econômico do país. Mostrar que a contribuição real da indústria do factoring na provisão de serviços às pequenas e médias empresas, pode ser fortalecida e legitimada de modo a estender o seu alcance. Que o projeto de lei do senador José Fogaça é extremamente importante na criação de uma representação formal da atividade perante a lei, contribuindo para consolidá-la como atividade diferente do desconto normal de duplicatas executado pelos bancos. Que o factoring com recursos (pro solvendo) deve ser implantado a fim de reduzir os custos das operações. Que a tributação deve ser revista, de modo a consertar a incidência de tributos financeiros sobre a operação, já que esta não se caracteriza como operação financeira, e sim comercial. Que se tenha mais acesso a modos de financiamento pelas empresas de fomento, como se tem em outros países. E que na parte de factoring internacional, muita coisa ainda há de ser feita, para que sejam eliminadas uma série de restrições a essa atividade, que é a que mais cresce mundialmente no setor, e que no Brasil praticamente não tem nenhum incentivo à prática.

Após a devida introdução no assunto, o capítulo 2 nos traz uma descrição da modalidade, com sua origem e desenvolvimento ao longo dos anos, definição atual, as diferentes formas de factoring praticadas no Brasil, vantagens e desvantagens do factoring, sua tributação, e ainda uma pequena comparação entre taxas de juros, fator de compra e spreads bancários. Seguindo, no capítulo 3 vemos seu balizamento legal, juntamente com o andamento dos projetos no judiciário, e ainda as instituições reguladoras a que a atividade é submetida. No capítulo 4 temos uma vista do setor, tendo em vista o seu crescimento e representatividade no país, assim como uma análise setorial mostrando o número de empresas que se utilizam dos serviços prestados, e uma comparação com países onde o factoring tem uma representatividade muito maior. O capítulo 5 é uma breve passagem pela nova lei de falências que entra em vigor ainda este ano, e como ela afeta o mercado de crédito da economia, e o fomento mercantil em particular. O capítulo 6 ainda nos traz as possibilidades do factoring exportação, identificando-se as principais barreiras, e as vantagens em relação aos outros meios de se praticar comércio internacional. Ao final, traz-se recomendações para o crescimento da atividade no país e algumas conclusões finais.

2. O Que é o Factoring?

2.1 Origens

Há uma certa dificuldade envolvendo a origem precisa da prática do factoring, assim como o período exato da história em que se deu o início da atividade. Muitos autores, como por exemplo Luiz Lemos Leite¹, remontam a sua origem à cultura neo-babilônica, aproximadamente 2000 a.c., em uma atividade onde comissários garantiam a comitentes, a cobrança dos créditos a que esses teriam direito, sendo cobrada sobre o serviço, uma taxa, a comissão. Outros autores, como Fran Martins, atribuem a origem da faturização aos tempos antigos da Grécia e Roma. Os comerciantes locais incumbiam a alguns de seus agentes, denominados *factors*, a obrigação de guarda e venda de suas mercadorias. Assim, vinculando a origem do factoring à cultura neo-babilônica, passamos para a verdadeira concepção da atividade, que se deu a partir do Código de Hamurabi, trazendo a concepção dos bancos e das outras atividades relacionadas com o crédito para o mundo. A partir daí, o factoring se expande para outros povos, como os fenícios, etruscos, gregos e romanos, e vários outros que praticavam comércio no Oriente Médio e no Mediterrâneo. Os romanos utilizavam-se da figura do factor, para promover comércio local, prestar informações de crédito sobre outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias de outros lugares, e fazer a cobrança, com direito à comissão, do pagamento das mercadorias. O império Romano, vasto e conquistador, utilizava-se do comércio como forma de manter a sua autonomia sobre os territórios, o que contribuiu muito para a disseminação da prática do factoring para vários outros povos.

Após o declínio do império romano, temos a idade média, e países como a Espanha, Holanda, Itália, Inglaterra e Portugal, ou seja países que fizeram parte dos grandes descobrimentos marítimos, e que baseavam suas economias no comércio intramarino, difundem o factoring com enorme rapidez pelo planeta, atrelando este ao comércio e aos povos que da prática se utilizavam.

Passando para o final do século XVI, temos que os Estados Unidos ainda são colônias da Inglaterra. O agente comercial, o *factor*, passa a participar do mercado de tecidos e de lã, fazendo a atividade comercial entre as colônias e a metrópole. Ao agente

¹ Factoring no Brasil, 8. ed., São Paulo, Atlas, 2003

era confiada a guarda dos produtos das indústrias têxteis e manufatureiras da Inglaterra. A Declaração de Independência americana, fez com que o protecionismo exagerado, dificultasse ao máximo a entrada dos produtos vindos da Europa nos Estados Unidos, contribuindo assim para uma redução drástica no montante de créditos no país, pois as indústrias locais não tinham patrimônio ou recursos suficientes para cumprir as garantias exigidas pelos bancos locais. Com o desaparecimento do capital europeu, o factoring passou a ter uma nova concepção, bem parecida com a atual, que é a compra dos créditos decorrentes das vendas mercantis juntamente com a prestação de serviços das mesmas. Surge no país, no ano de 1808, a primeira sociedade de factoring do mundo, e em 1954 surge também o *Uniform Commercial Code*, que é o código comercial que traz as normas regulamentares sobre a concessão de créditos ao factoring a todos os estados americanos, excluindo-se a Louisiana.

A partir da década de 60, a Europa passa a presenciar o desenvolvimento do instituto, que não mais passa a ser uma exclusividade, na forma em que era praticado, dos Estados Unidos da América. Temos ainda, com o crescimento cada vez maior da modalidade, que o conselho do UNIDROIT em 1974, que realiza estudos sobre contratos comerciais, aprova um contrato para transações internacionais de factoring, que foi objeto de uma convenção realizada em Ottawa, no Canadá, em maio de 1988. Esta, a Convenção Diplomática de Ottawa, com base em diversos relatórios sobre os aspectos do factoring ao longo de 15 anos, aprovou então, um modelo de contrato de factoring para negócios entre países. A atividade começou a se desenvolver no Brasil em 1982, quando em 11 de fevereiro deste ano, foi criada a Associação Nacional de Factoring (ANFAC), tendo sido reconhecida legalmente em 1988, pela circular nº 1359 do Banco Central, definindo suas atividades como sendo de natureza mercantil.

Chegamos então à definição atual do que é o factoring, este tendo passado de um simples contrato de custódia de mercadorias, com objetivo de comercialização, para uma abordagem muito mais abrangente, ao qual temos também serviços de gestão de crédito, administração de contas, seleção de riscos, análise de clientes, assessoria contábil e cobrança de dívidas, além da compra de créditos das vendas mercantis. O contrato de factoring consiste na aquisição de créditos, sem o direito de regresso, sendo que este é *pro soluto*, ou seja, compra definitiva do crédito, assumindo os seus riscos da cobrança, estando embutidos também os riscos de insolvência do devedor. Diferenciando-se assim de operações bancárias, como o desconto de duplicatas por exemplo, pois este é *pro solvendo*, ou seja, a entidade financeira tem o direito de cobrar

o valor do título da empresa que o cedeu, caso esta não tenha pago, não envolvendo assim riscos. A entidade de fomento recebe pela compra dos créditos, uma comissão, ou em termos atuais, o *fator* de remuneração, que é cobrado sobre o valor de face do total dos créditos a receber. É interessante ressaltar aqui a definição formal sobre o contrato de factoring da maior autoridade em relação a fomento mercantil do Brasil, o presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite: “ *O factoring é uma atividade complexa, cujo fundamento é a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial, para exercer suas funções de parceiros dos clientes. O sentido da parceria é essencial ao exercício efetivo do factoring. Como em tantas outras oportunidades, insisto em repetir que o factoring não é empréstimo, não é desconto de duplicata, não é compra de faturamento. Factoring é factoring porque é muito mais.*” O fomento mercantil não é somente a compra pro soluto de créditos mercantis, mas também a prestação de serviços para que as partes do contrato tenham uma relação de confiança ,contribuindo para o aumento das vendas, e conseqüentemente, da atividade econômica.

2.2 As diferentes modalidades

As modalidades de fomento praticadas no Brasil são as seguintes:

Factoring Convencional: É a modalidade mais utilizada no país. Nesta é feita a compra *pro soluto* dos créditos mercantis das vendas a prazo. A sociedade de fomento mercantil assume assim todo o risco sobre o negócio visto que esta não tem o direito de regresso contra o vendedor do título de crédito caso este não venha a resgata-lo no vencimento. É cobrada uma taxa, o fator, sobre a operação no valor de face do título.

Maturity Factoring: Nessa modalidade o agente de fomento não assume riscos, pois como o nome sugere, este somente faz a liquidação dos títulos no vencimento, não havendo assim qualquer adiantamento do valor dos créditos cedidos. Muitos não vêem essa modalidade como factoring, e sim uma simples cobrança.

Trustee Factoring: A sociedade de fomento administra as contas da empresa cliente, e faz além de comprar os créditos das vendas mercantis, ajuda na seleção dos compradores e nos riscos implícitos na expansão do negócio. É uma atividade que tem

uma maior interação com a atividade econômica da empresa cliente. É cobrada também, uma remuneração pelos serviços, além do fator, chamada *ad valorem*.

Export Factoring: Se dá da mesma forma que o factoring convencional, só que aqui estão envolvidas aquisições de créditos de vendas realizadas por firmas exportadoras, implicando uma taxa maior que a cobrada no convencional, dado os maiores riscos envolvidos em relações de comércio com outros países.

Matéria-Prima: Nesta modalidade a sociedade de fomento mercantil intermedeia junto ao fornecedor a compra de matéria-prima para o seu cliente. Os valores a prazo da compra da matéria-prima ou insumo são amortizados à medida que são sendo gerados títulos de crédito das vendas feitas pela empresa-cliente, dos produtos finais que utilizaram as matérias-primas ou insumos no processo de produção.

É necessário afirmar que as sociedades de fomento mercantil não se caracterizam como instituições financeiras, pois além de serem proibidas por lei, no factoring não ocorre uma operação de crédito, mas simplesmente uma venda à vista de créditos. Ainda, as sociedades de fomento só podem utilizar recursos próprios para a compra dos créditos, e não recursos de terceiros, o que no caso constitui crime previsto na Lei nº 4595 de 1964 do Banco Central do Brasil.

2.3 Vantagens e Desvantagens

O primeiro ponto a ser ressaltado, é que o factoring, por ser um mecanismo de iniciativa privada, caracteriza-se como um apoio a mais, totalmente independente do governo, que pode servir às indústrias, contribuindo para o desenvolvimento econômico e a modernização tecnológica, para o aumento da atividade produtiva e também para o crescimento do emprego da mão-de-obra. É uma forma de alternativa diferente das convencionais operações bancárias, pois não se caracteriza como atividade financeira, e sim mercantil. É uma prestação de serviços associada à compra de direitos.

A necessidade de buscar novos mercados e a contínua busca por progresso tecnológico conduz o empresário moderno a buscar fontes alternativas de financiamento que propiciem mais agilidade e menores dívidas. Temos aí uma grande vantagem do factoring sobre os bancos, pois a compra dos créditos é feita de maneira mais

instantânea que os empréstimos bancários. O factor analisa o potencial do produto da empresa e a capacidade da empresa-devedora dos títulos em honrar os seus compromissos, e conseqüentemente efetuar o pagamento no prazo. Além do mais por não ser cobrado juros na operação de fomento, cria-se assim um aumento menor nas dívidas da empresa contratante dos serviços do setor. Ao não serem cobrados juros na operação, eliminando o endividamento, o produto da empresa contratante torna-se mais competitivo no mercado, pois são eliminados os custos, gerando um maior aporte de recursos para auxiliar nas compras de matérias-primas, bens de produção, etc... O factoring facilita a composição do capital de giro das empresas, ao venderem os seus faturamentos, possibilita maior disponibilidade de recursos aos bancos, e influi na política de revisão dos juros praticados no mercado interno da economia. Pode ser considerado um instrumento fácil para se resolver problemas, como riscos de insolvência dos compradores e irregularidades no movimento do caixa, garantindo a solução de problemas básicos de empresas como organização, administração e controle financeiro. As empresas têm então, condições de aumentar a capacidade de absorção do maior segmento empregador da economia, o setor de mão-de-obra.

Quando se fala em maior disponibilidade de recursos aos bancos, o que acontece é que ao prestar serviços aos bancos, as empresas de factoring estão oferecendo aos mesmos um grande negócio. O banco em questão passa a administrar somente uma única conta e o risco cai praticamente para zero. Ao passar as pequenas empresas para as factorings, o custo operacional de um banco diminui significativamente, pois para este o custo de uma conta de um grande cliente é o mesmo de um de pequeno porte. Os bancos passam a ter então, um cliente de liquidez absoluta, já que as empresas de factoring não possuem perspectiva de inadimplência.

No que diz respeito às desvantagens, destaca-se a falta de operação com empresas de grande porte. É uma característica peculiar da área só trabalhar com empresas de pequeno e médio porte, justamente pelo fato de que são estas as que possuem dificuldades de acesso ao sistema de financiamento oferecido pelos bancos. As empresas são consideradas pequenas porque o seu capital é pequeno, assim como seus créditos, o que faz com que esses empresários passem grande parte do seu tempo correndo atrás de dinheiro, perdendo tempo que poderiam estar dedicando às atividades da empresa, condenando assim as suas empresas a serem eternamente de pequeno porte, sem perspectiva de crescimento.

2.4 Tributos

Como não poderia deixar de ser, todas as receitas oriundas dos negócios das empresas filiadas à ANFAC estão passíveis dos seguintes tributos decorrentes da prestação de serviços e da compra de direitos resultantes das vendas mercantis:

- a) **Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ):** Incide sobre o lucro real trimestral, ou receita bruta mensal, dependendo da modalidade do factoring;
- b) **Contribuição Social Sobre Lucro (CSSL):** Pode também incidir sobre o lucro real trimestral, ou receita bruta mensal, dependendo da modalidade do factoring;
- c) **Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS):** Incide sobre o faturamento mensal, deduzida a receita operacional;
- d) **Programa De Integração Social (PIS):** Incide sobre a receita operacional bruta;
- e) **Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN):** Incide sobre o faturamento da prestação de serviços. Vai para o município;
- f) **INSS:** Incide sobre a folha de pagamento da empresa;
- g) **Contribuição Sindical:** Para o sindicato da categoria;
- h) **Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF):** Embora o factoring não seja operação financeira, este mesmo assim é aplicado, incidindo sobre o valor líquido do título adquirido menos o fator de compra.

Há muita discussão sobre o regime de taxas aplicado sobre as operações de fomento mercantil, devido ao fato de que este está sujeito aos tributos tanto cobrados sobre operações comerciais, quanto sobre financeiras, o que representa uma grande desvantagem pois aumenta em muito a carga tributária cobrada. As operações de factoring estão sujeitas a IOF, apesar de não serem instituições financeiras, o que não deveria acontecer, já que outras operações, como a de cessão de créditos entre intermediários financeiros não estão sujeitas ao IOF, revelando um tratamento desigual na taxa. Por serem proibidas por lei a não usar recursos de terceiros, as companhias de factoring, diferentemente das instituições bancárias, não pagam juros, logo não deveriam estar sujeitas a tributos incidentes sobre operações financeiras, o que não

acontece na realidade. Ao não pagar juros, não podem deduzir das suas receitas, quaisquer despesas com juros, fazendo com que as taxas as afetem de uma maneira mas severa. Essa taxaço pesada então é repassada aos clientes na forma de custos adicionais de serviços prestados. A compra dos créditos é uma forma de transação comercial, e como toda, ao ser emitida a fatura ou a duplicata, e efetuada a compra dos créditos, incide sobre a transação o ICMS. O provedor de serviços ainda é taxado pelos serviços (ISS), e pelo COFINS, que por sua vez não leva em conta a natureza dupla das atividades de factoring, incidindo tanto sobre a renda da provisão de serviços, quanto sobre a renda da compra dos recebíveis. Sem levar em conta ainda que a pouco tempo, tanto o PIS tanto quanto o COFINS incidiam em cascata, o que foi recentemente terminado com a nova reforma tributária em 2003.

2.5 O fator de compra, taxas de juros e spreads

O fomento mercantil não se utiliza da expressão “taxa de juros” para denominar a referência na obtenção do preço de compra dos créditos, pois este só é utilizado por instituições financeiras. A denominação se dá por “fator ANFAC”, e este adota como parâmetro o CDB (Certificado de Depósito Bancário), para determinar o custo de oportunidade de investimento de um valor por um prazo e uma taxa. O percentual de capital próprio versus o custo de oportunidade, dá o custo de fundeamento, ou o custo básico de investimento, que será uma média ponderada entre os recursos próprios e os recursos de alavancagem (bancos, por exemplo). O fator de compra é então determinado por uma somatória do custo de fundeamento, da expectativa de lucro, das despesas e dos tributos.

Apesar de taxas de juros e o fator utilizado pela ANFAC estarem relacionados muito proximamente, há uma diferença conceitual importante entre eles: a taxa de juros é a remuneração do capital pelo tempo usado em uma operação de crédito, enquanto que o fator de compra é o preço pago pela venda de um direito de crédito. O fator varia com as condições da indústria e com o merecimento do crédito por parte do cliente, e como é de se esperar pelo já explicado, é maior que o próprio CDB e a taxa dos descontos de duplicatas cobrada pelos bancos (figura 1)². Mas o fator de compra é uma taxa “final”, pois esta, ao contrário das taxas de juros cobradas pelos bancos, não sofre acréscimos

² Dados do Banco Central do Brasil e da ANFAC.

adicionados a taxa, como a taxa de emissão de crédito, preço pelos recebíveis, taxa de retenção de uma porcentagem do valor do empréstimo, vendas, despesas gerais, etc...

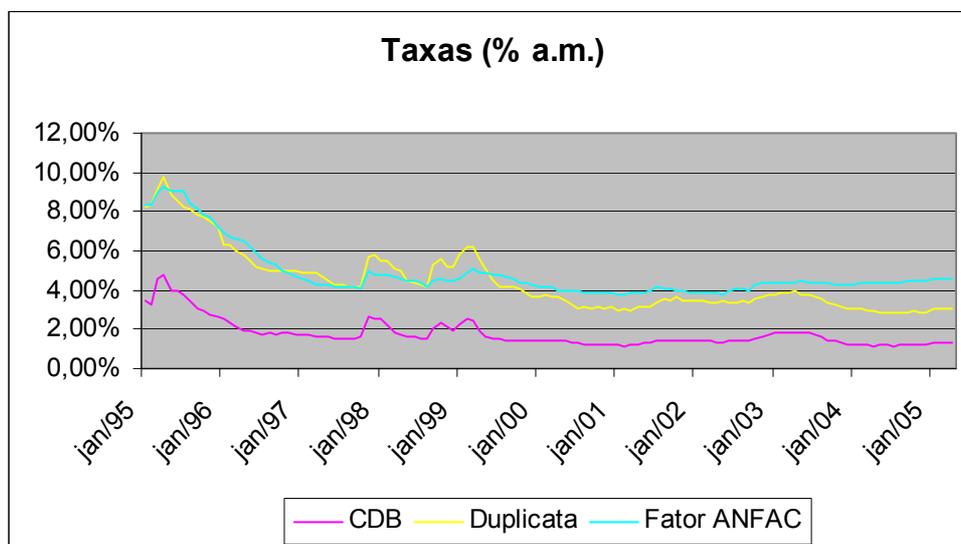


Figura 1

Indo mais adiante, analisando-se pelos spreads, temos que tanto o spread cobrado sobre o fator de compra (que se baseia no CDB), quanto o spread sobre o desconto bancário de duplicatas vem caindo ao longo dos anos, com um declínio mais consistente por parte do primeiro, o que revela uma maior competitividade atualmente entre as operações de factoring e o desconto bancário, e um potencial aumento da procura pelo fomento mercantil.

3. Factoring e a Legislação Brasileira.

O factoring surgiu no Brasil em 1982, com a fundação da ANFAC. De lá pra cá, muita coisa mudou com respeito à atividade. Mas a falta de uma lei específica para o fomento mercantil gera distorções não só na prática, como também no início gerou muita desconfiança do Banco Central, que em consenso com o Conselho Monetário Nacional, chegou até a emitir uma circular, em 16 de junho 1982, logo após a criação da ANFAC, proibindo a prática da modalidade no Brasil, por achar que esta invadia a área de atuação das instituições financeiras, e caracterizando a prática da mesma como crime. O parágrafo primeiro da circular nº739/82 dizia assim:

“As operações conhecidas como factoring, compra de faturamento ou denominações semelhantes em que, em geral, ocorrem a aquisição, administração e garantia de liquidez dos direitos creditórios de pessoas jurídicas, decorrentes do faturamento das vendas de seus bens e serviços, apresentam, na maioria dos casos, características e particularidades próprias daquelas privativas de instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central.”

Circular esta que veio a ser revogada por outra circular, a nº1.358/88, na nova Constituição Federal de 88, após inúmeros debates e discussões sobre o assunto durante esses seis anos que se passaram, eliminando assim uma grande barreira, que prejudicava o andamento da atividade perante a lei. Alguns anos mais tarde, com a lei nº8.891/95³, a resolução nº2.144 do mesmo ano, e a lei nº9.065/95, vieram a apoiar ainda mais a legitimidade do factoring no Brasil, ainda mais amparados nos artigos 1.065 a 1.078 do Código Civil, e dos artigos 191 a 220 do Código Comercial, que definiam os balizamentos legais da cessão de crédito e da compra e venda mercantil no país, respectivamente.

Após a circular nº1.359/88, que revogou a nº703/82, foi que realmente se deu o crescimento significativo das operações do setor no Brasil. De acordo com Luiz Lemos Leite no seu livro *factoring no Brasil*, o volume de operações saltou de 2,5 milhões de dólares em 1988 para US\$ 11 bilhões em 1996. Tendo em vista que o factoring ainda não possui uma lei específica, o senador José Fogaça redigiu o Projeto de Lei nº230/95, encaminhado ao Congresso Nacional, visando regulamentar legalmente o instituto, e

³ Art. 28, § 1, alínea c.4: factoring é a atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas a prazo ou de prestação de serviços.

acabar com a prática ilegal da agiotagem, que deturpa a imagem das instituições de fomento mercantil no país, sendo este um dos principais problemas encontrados e relatados pelos donos de empresas.

Apesar de não existir lei para regulamentação específica da atividade, esta não se encontra sem validade jurídica, ao contrário do que muitos pensam, pois já se encontra auto-regulamentada pelo Código Civil nos artigos 1.216 a 1.236, que define a prestação de serviços pelas sociedades de factoring, e nos artigos 1.065 a 1.078 do Código Civil quanto à cessão de direitos, e 191 a 220 do Código Comercial quanto à compra e venda mercantil.

Tendo citado as leis balizadoras e o referido projeto-lei para a legalização da atividade, cabe-me agora mencionar os seus principais pontos. O projeto define o fomento mercantil, disciplina o contrato a ser celebrado entre as partes envolvidas, a forma a ser adotada pelas sociedades de fomento mercantil, o objeto social dessas sociedades, veta-lhes a prática de operações das instituições financeiras, estipula as receitas operacionais da sociedade, e autoriza a criação do Conselho Federal de Fomento Mercantil, a quem caberá a supervisão e disciplina das atividades relacionadas ao factoring. Uma atualização do projeto-lei já foi encaminhado ao Senado, visando atualizar alguns pontos do Projeto-Lei nº23095, mediante variações na economia atual e na dinâmica dos negócios, sendo este o Ofício nº16399 de agosto de 1999, redigido pelo presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite. As alterações do Ofício da ANFAC, são as seguintes:

- a) Acrescentar à vedação da captação de recursos junto ao público e da execução de operações de instituições financeiras, a prática de adquirir créditos provenientes da administração pública de qualquer dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, e tampouco intermediar a negociação de títulos públicos ou privados;
- b) Alterar a composição do Conselho Federal de Fomento Mercantil a ser criado, que tem como finalidades, supervisionar e disciplinar as atividades relacionadas ao fomento mercantil e aplicar as sanções disciplinares do Código de Ética Profissional. Pelo Ofício, o Conselho passaria a ter sua organização, estrutura e funcionamento, dados por uma assembléia geral dos agentes de factoring sem qualquer tipo de vínculo com a administração pública. Além disso, o Conselho teria de autorizar o funcionamento das sociedades, fazer a sua devida fiscalização e de suas atividades, e também

seria o responsável por arquivar os contratos de modo que estes possam ser utilizados como validade perante terceiros;

- c) Exigir diploma da ANFAC e inscrição das pessoas jurídicas no Conselho, de modo a ser apto a exercer a profissão de agente de fomento mercantil e atividades das sociedades.
- d) Acréscimo de multas às pessoas físicas ou jurídicas que atuarem como sociedades de fomento mercantil sem a devida autorização para funcionar. Multa essa que pode ir de 3 vezes o valor das operações realizadas, até 4 anos de detenção, respondendo por isso todos os diretores e administradores da pessoa jurídica. O Conselho ainda fica encarregado de denunciar esse crime ao Ministério Público.

No que diz respeito à coibição de crimes, como os de “lavagem”, ou ocultação de bens, direitos e valores, foi criado em 1998 o Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF), vinculado ao Ministério da Fazenda, para aqueles setores que não tem órgão regulador próprio. Oriundo da lei nº9.613 de março de 1998, o COAF visa não somente coibir esses tipos de crime, como também prevenir sobre a utilização do sistema financeiro para essa prática. O trabalho do COAF, pelo menos no que diz respeito ao setor de factoring, vem sendo altamente eficaz, como mostra a tabela 1, reduzindo drasticamente a prática de operações ilegais no setor e contribuindo para um cultivo de uma boa imagem das sociedades de fomento mercantil perante a sociedade⁴.

COMUNICAÇÕES DE OPERAÇÕES SUSPEITAS RECEBIDAS						
	Data-base: 31/12/2003					
SETORES REGULAMENTADOS PELO COAF	1999	2000	2001	2002	2003	TOTAL
Cartões de Crédito	0	3	42	58	96	199
Compra e Venda de Imóveis	206	769	610	741	635	2.961
Factoring	32	20	37	1	1	91

Tabela 1

Pela lei nº9.613/98, as empresas de fomento mercantil estão obrigadas a:

- a) Identificar os clientes, e manter o cadastro por um período de 5 anos a partir do encerramento da conta;

⁴ Dados retirados do site da COAF: www.coaf.gov.br

- b) Manter os registros das transações em moeda nacional ou estrangeira, títulos mobiliários, de crédito, metais, ou qualquer ativo passível de ser convertido em dinheiro que ultrapassar o limite fixado pela autoridade competente;
- c) Atender no prazo fixado, as requisições formuladas pelo COAF.

No que define os procedimentos das sociedades de fomento mercantil para prevenir e combater os crimes previstos na lei, estas estão obrigadas a: identificar as empresas contratantes, conter o nome do funcionário responsável pela contratação dos serviços e conferência dos documentos, trazer no registro da operação, a descrição, data, valor dos títulos adquiridos, demonstrativo com fator de compra, comissão e descrição dos serviços prestados, além de comunicar ao COAF as operações que possam constituir-se em crimes previstos na lei nº9.613/98.

Por último, o Ministério da Justiça criou uma Comissão Especial de Combate à Agiotagem, que resultou na Medida Provisória nº1.820/99, que visa combater as “factorings” que se utilizam de recursos de terceiros, fazem empréstimos extorsivos, exigem garantias exorbitantes, não praticando assim uma operação de fomento mercantil. Segundo a Medida Provisória, são consideradas ilegais e nulas de direito, as seguintes práticas:

- a) Contratos com taxas de juros superiores a 12% ao ano;
- b) Estipulações que estabeleçam negócios jurídicos não disciplinados pelas legislações comerciais e de defesa do consumidor, ou lucros ou vantagens patrimoniais excessivos, devido à vulnerabilidade de alguma das partes;
- c) Disposições contratuais, que com o pretexto de conferir ou transmitir direitos, são celebradas para garantir, direta ou indiretamente, contratos civis de mútuos com estipulações usuárias.

4. Análise Setorial

4.1 Crescimento e Estatísticas

Vejamos então o desempenho da atividade de fomento mercantil ao longo de diversos anos no Brasil. Apesar de vários “testes” ao longo dos anos ocorridos na economia, vemos um contínuo desenvolvimento, assim como uma ligeira diversificação dos setores atendidos pelo factoring, bem como um crescimento nos serviços prestados em relação à atividade de compra de créditos. A prestação de serviços é um dos pressupostos básicos do fomento mercantil, sendo estes, pelo menos um dos seguintes: acompanhamento de contas a pagar e a receber, seleção de clientes ou de potenciais compradores e de fornecedores, de cobrança, e ainda, outros serviços de natureza variada, múltipla e abrangente, que possam contribuir ou otimizar processos organizacionais. De acordo com levantamentos feitos pela ANFAC ao longo dos anos, verificou-se um significativo aumento da parcela de contribuição de serviços sobre a receita total. Os pontos apontados como responsáveis por esse crescimento são: a estabilidade econômica como principal razão, e um maior grau de especialização e profissionalização por parte das empresas filiadas à ANFAC. Tendo essa melhora no grau de profissionalização acarretado um ligeiro aumento na taxa cobrada pelos serviços, o Ad Valorem, passando de 1,00% em 1994, para 1,35% em 2004, como mostra o gráfico abaixo.

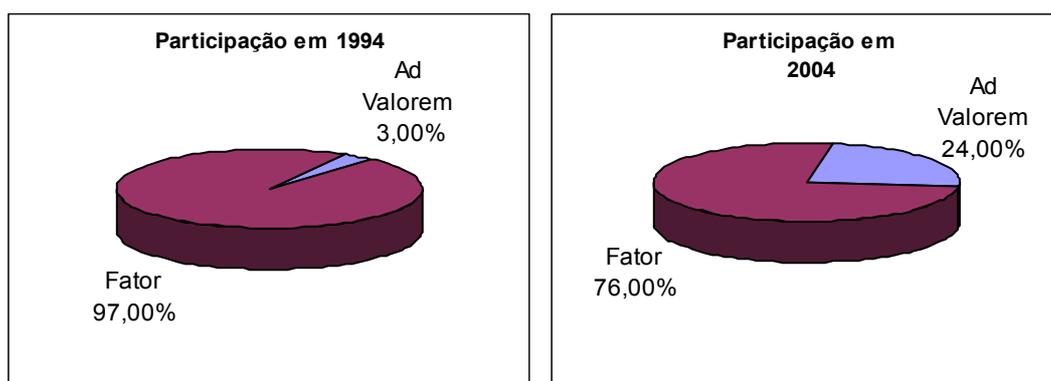


Figura 2

No que se diz respeito ao número de companhias, estima-se que exista no país cerca de 2.000 empresas de factoring, sendo que ao final de 2003 tínhamos 780 delas

filiadas à ANFAC. Averiguou-se um crescimento de 90% nesse número entre 2003 e 2003, como mostra o gráfico. A maior intensidade desse crescimento ocorreu no ano de 1996, mostrando que a atividade passou a expressar maior importância no contexto das operações mercantis.

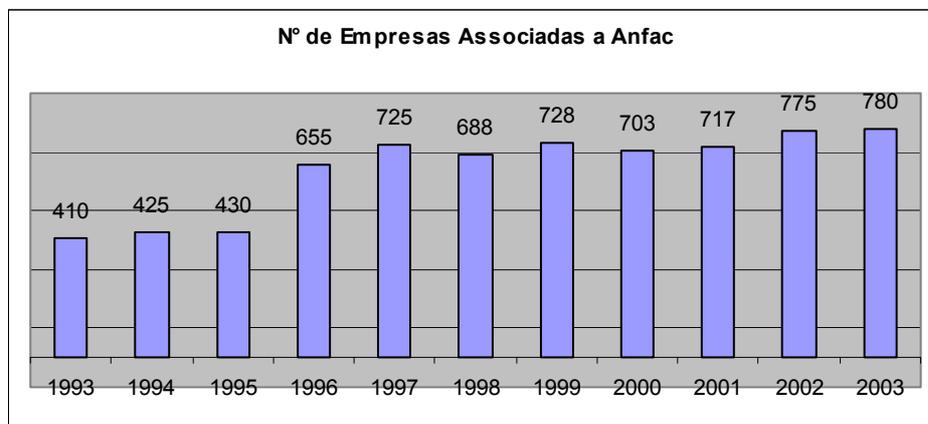


Figura 3

O volume de operações de obtenção de direitos de crédito em 2003 foi de 34,6 bilhões de reais, representando um montante quase dez vezes maior que o verificado em 1993, um valor bastante significativo.

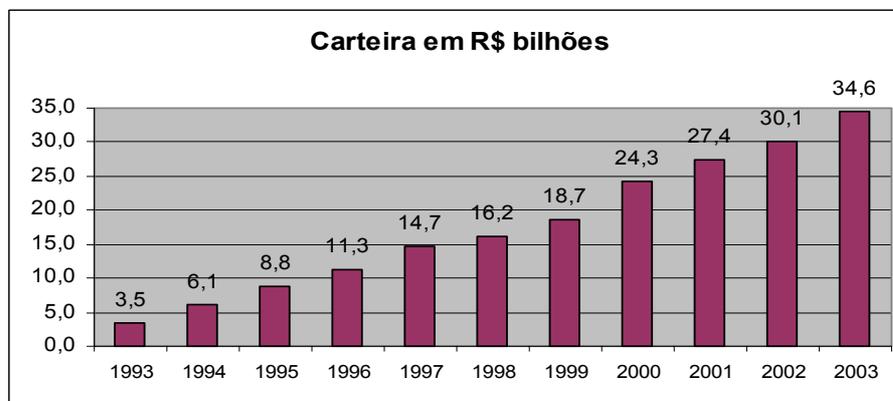


Figura 4

O número de clientes também aumentou consideravelmente, durante os anos, aumentando aproximadamente 5 vezes no mesmo período, fechando o ano de 2003 com mais de 70.000 empresas clientes atendidas. Resultado de uma diversificação cada vez maior, e de uma maior concentração de factorings em pequenas cidades onde a ação dos bancos é menor, tirando o factoring proveito disso, para atender aos pequenos empresários nessas cidades que não tem acesso a recursos bancários.

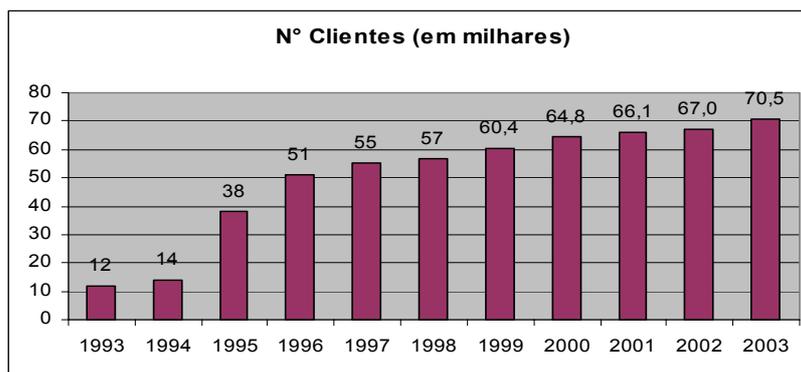


Figura 5

4.2 Inadimplência, Geração de Empregos e Incidência

Apesar do crescimento significativo do número de filiadas à ANFAC, do número de empresas clientes, e do montante em carteira, o nível de inadimplência, ou o percentual de pagamentos não efetuados no prazo, calculado sobre o montante das operações, obteve ligeiro declínio a partir de 1995, passando de 4,74% para 3,32% ao final de 2003 (Figura 6), apesar do enorme acréscimo de 888% nas operações. Esse comportamento da inadimplência pode ser explicado tanto por um maior acompanhamento técnico das empresas clientes (mais de 70 mil em todo Brasil), evitando incorrer em riscos na compra de créditos, quanto pelas características dos créditos comprados. Em geral, os créditos adquiridos das empresas clientes tratam de vendas realizadas junto ao público, constituindo-se num conjunto de operações de baixo valor individual, onde geralmente o nível de inadimplência é menor por ser pulverizado. O aumento de 3,07% em 2002, para 3,32% em 2003 pode ser explicado em resposta à transição do governo Fernando Henrique para o governo Lula. Neste ano, o Produto Interno Bruto caiu 0,2%, liderado pela redução de 1% do setor industrial. A taxa de desemprego, medida pelo IBGE, subiu para 12,3% da população ativa. Este quadro resultou no aumento da inadimplência não somente nas transações comerciais, como também nas operações de crédito em geral. Relativamente aos negócios realizados pelas empresas associadas da ANFAC, verificou-se a mesma tendência. Para se ter uma idéia da influência do fato no nível de inadimplência, a taxa de 2003 superou a de anos, como 2001, quando se deu a época da crise econômica da Argentina, e do chamado “apagão”, quando o Brasil correu o risco de ter problemas de fornecimento de energia elétrica. Vale ressaltar que essas taxas de inadimplência ao longo dos anos podem estar subestimadas, devido ao fato que as firmas podem se utilizar de técnicas de recuperação

de créditos, como os descontos, para receber pelo ao menos em parte, créditos já vencidos que podem não ser declarados como inadimplência.

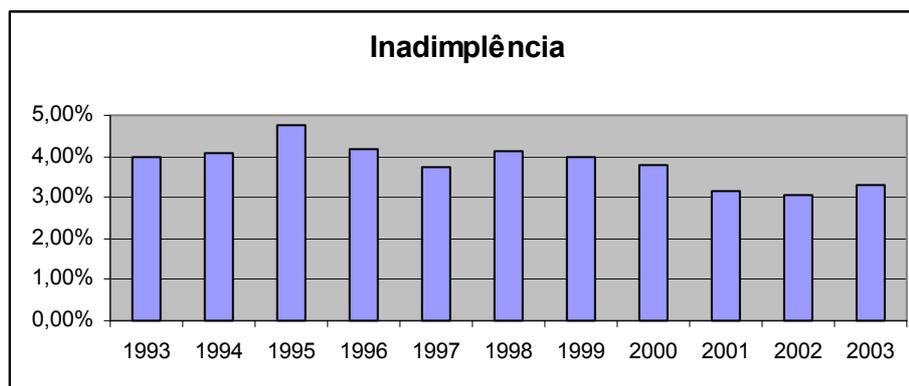


Figura 6

As operações de factoring ainda são bastante concentradas no estado de São Paulo, que sozinho responde por aproximadamente 67% dos recursos aplicados, e onde estão localizadas 36% das empresas, um número que vem se mantendo constante desde 2000, seguido pelo Rio Grande do Sul, com 8%. A cidade de São Paulo é a que tem maior participação, com 22% das empresas, seguida pela cidade do Rio de Janeiro com 6,3%. As companhias de factoring brasileiras estão localizadas em sua maioria no Sudeste (51%), Sul (21%), e Nordeste (15%), como mostrado na tabela 2. As empresas de fomento mercantil desempenham grande papel na geração e garantia de empregos na economia, com 6.430 empregos diretos, e mais de 2.000.000 de empregos indiretos através de suas empresas clientes. As companhias de factoring tendem a ter em média, não mais de 8 a 10 funcionários nos grandes centros urbanos do Sul e Sudeste, com uma variação um pouco maior no Norte, Nordeste e Centro-Oeste do país. Mas a média de carteira por funcionário tem uma discrepância muito grande, sendo muito maior no estado de São Paulo (quase R\$ 10 milhões), do que a média do país (R\$ 5,38 milhões), enquanto que outros estados, como os nordestinos Bahia, Sergipe, Rio Grande do Norte, Paraíba e Alagoas, tem médias entre R\$ 650,000 e R\$ 1,09 milhão, por exemplo. Até mesmo estados do Sudeste estão bem longe de São Paulo. O Rio de Janeiro por exemplo, tem média de R\$ 2,07 milhão por funcionário (tabela 3). Em termos de firmas clientes por funcionário, no entanto, o que acontece é o inverso. As companhias de factoring em São Paulo têm em média 8 firmas por empregado, ao passo que no Nordeste cada empregado negocia com uma média de 15 firmas. Em São Paulo temos cerca de 69 firmas clientes por factoring, enquanto no Nordeste temos

Factoring por Estados e Regiões

Estados	Nº de Associadas			Patrimônio Líquido (R\$ milhões)			Crédito Bancário (R\$ milhões)			Mútuos Socios/Coligada (saldo em R\$ milhões)			Carteira (R\$ milhões)			Inadimplência (%)			Nº de funcionários			Empresas Clientes		
	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03	01	02	03
São Paulo	255	276	280	908	985	1100	23,65	35,5	110	618	725	18.886	20.682	23.220	3	2,9	3,2	2.109	2.295	2.345	18.080	18.480	19.375	
Rio Grande do Sul	74	71	62	203	205	225	7,8	8,3	15	19	20,5	2.758	2.836	3.240	3,2	3	3,3	670	668	660	8.100	8.290	8.500	
Rio de Janeiro	79	80	77	55	60	69	4,9	5,5	16	12,5	15	881	966	1.344	3,7	3,5	3,2	605	610	660	4.880	4.885	6.015	
Santa Catarina	43	48	54	39,5	58	67	9,7	11,2	18	4,9	6,8	649	912	1.200	3,2	3,5	3,1	387	385	425	4.400	4.475	4.580	
Paraná	40	45	49	35	52	65	1,85	5,7	12	7	12,8	558	846	1.104	3,5	3,6	3,3	390	402	460	3.950	4.250	4.500	
Pernambuco	40	47	48	32,5	49	55	9	9,8	10	13	11,6	854	842	980	3,9	3,7	3,6	255	270	280	4.000	4.190	1.865	
Minas Gerais	19	16	18	25	22	28	21	18	17	13	12	720	624	720	3,7	3,1	3,3	278	260	285	2.900	2.880	2.880	
Ceará/Piauí/Maranhão	38	36	28	23	29	30	7	9,6	17	7	8,1	444	580	680	4,1	3,8	5	310	295	275	4.750	4.700	4.465	
Goiás/Tocantins	16	20	27	22,5	25,2	37	5,7	6,5	7	6,5	6,8	418	462	620	3,8	3,9	4	285	290	315	2.980	3.080	3.280	
Mato Grosso/Mato Grosso do Sul	17	29	21	43,1	39	35	3,8	2,5	2	5	3	623	534	500	4,1	4	4,1	368	360	300	3.800	3.500	3.000	
Espírito Santo	9	19	26	2,75	18,5	27	0,48	4,5	5	3,8	6,2	84	360	470	3,9	4,1	4,7	90	145	175	1.580	1.750	2.080	
Pará	...	12	13	...	16	17	...	1,5	2	...	1	...	222	252	...	3,9	4	...	37	40	625	680
Distrito Federal	23	20	20	8,2	8,1	9	0,9	1	1	0,3	0,5	113	115	132	3,6	3,3	3,7	75	70	65	1.570	1.575	1.780	
Bahia/Sergipe	27	28	24	1,9	2,2	3	0,85	0,92	0,5	0,25	0,3	36	46	45	4,4	4,2	4	90	89	85	1.450	1.425	1.365	
Amapá/Roraima/Paraná	24	14	20	0,97	2	4	0,25	0,3	0,2	1,4	0,8	31	37	55	4,3	4,1	4,1	76	43	60	1.680	1.080	1.180	
Rio Grande do Norte/Paraíba	8	8	7	1,85	1,7	3	0,85	0,45	0,4	0,2	0,5	26	32	49	3,8	3	3,9	65	66	45	1.090	1.025	985	
Alagoas	5	6	6	1,27	1,5	2	0,22	0,3	0,5	0,2	0,5	20	25	36	4,2	3,8	4,1	62	60	55	1.030	1.000	980	
Total	717	775	780	1.405	1.584	1.776	97,45	121,37	232	712,05	799,40	870	26.591	30.052	34.567	3,17	3,07	3,32	6.186	6.335	6.430	66.070	67.070	70.302

Tabela2

aproximadamente 111. Isso vem a demonstrar a quantidade maior de clientes pequenos que as empresas têm concentrados no Nordeste. Para se ver em âmbito nacional, houve o aparecimento de dois tipos de companhias de factoring: companhias grandes e afiliadas a outros grupos que trabalham com clientes de larga escala, e companhias menores e independentes que trabalham e se especializam em ceder crédito a contas muito menores e serviços a clientes menores.

Factoring por Estados e Regiões

Estados	Média de funcionários /Factoring	Média de clientes/factoring	Média da carteira/factoring	Média PL/factoring	Média carteira/funçãoário	Média de clientes/funçãoário
São Paulo	8,38	69,20	82,93	3,93	9,90	8,26
Rio Grande do Sul	10,48	137,10	52,26	3,63	4,98	13,08
Rio de Janeiro	8,44	78,13	17,45	0,90	2,07	9,26
Santa Catarina	7,87	84,26	22,22	1,24	2,82	10,71
Paraná	9,18	91,84	22,53	1,33	2,45	10,00
Pernambuco	5,83	38,85	19,38	1,15	3,32	6,66
Minas Gerais	13,06	158,89	40,00	1,56	3,06	12,17
Ceará/Piau/Maranhão	9,82	159,50	23,21	1,07	2,36	16,24
Goiás/Tocantins	11,67	120,37	22,96	1,37	1,97	10,32
Mato Grosso/Mato Grosso do Sul	14,29	142,86	23,81	1,67	1,67	10,00
Espírito santo	6,73	78,85	18,08	1,04	2,69	11,71
Pará	3,08	50,00	19,38	1,31	6,30	16,25
Distrito Federal	3,25	87,50	6,60	0,45	2,03	26,92
Bahia/Sergipe	2,71	57,71	1,88	0,13	0,69	21,31
Amazonas/Roraima/Rondônia	3,00	57,50	2,75	0,20	0,92	19,17
Rio Grande do Norte/Paraíba	6,43	140,71	7,00	0,43	1,09	21,89
Alagoas	9,17	158,33	6,00	0,33	0,65	17,27
Total	8,24	90,13	44,32	2,28	5,38	10,93

Tabela 3

Passando para a distribuição de recursos por atividade econômica, as companhias de factoring servem a uma vasta gama de setores. O setor industrial responde por 69% da atividade total, o comercial por aproximadamente 16%, e o setor de serviços por cerca de 13%.⁵

⁵ Fonte: ANFAC

Concentração por Setor

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Ind. Metalúrgica	25%	28%	20%	15%	18%	18%	22%	20%	28%	25%	25,77%
2. Ind. Química	18%	20%	15%	8%	10%	7%	8%	3%	3%	4%	4,90%
3. Ind. Gráfica	12%	10%	8%	5%	3%	4%	4%	4%	2%	3,50%	3,94%
4. Ind. Têxtil/Confec.	8%	10%	10%	3%	2%	2%	2%	6%	5%	8%	10,13%
5. Ind. Sucri-Alcool	0,50%	1%	1%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,5%	0,50%	1,50%	2%
6. Outras Indústrias¹	14%	15%	15%	21%	25%	30%	32%	34%	35%	31%	22,38%
7. Empresas Comerciais	11%	12%	10%	25%	21%	20%	18%	17%	14%	15%	15,92%
8. Prest. Serviços	10%	3%	20%	22%	20%	18%	13%	13%	12%	11%	13,22%
9. Emp. Transportes	1,50%	1%	1%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%	3%	0,50%	1%	1,74%

¹Reúne os setores calçadista, agronegócios, de embalagem e indústria moveleira

Tabela 4

Houve algumas mudanças no destino das operações desde 1993. No ano de 1994, as atividades ligadas a indústria chegaram a concentrar 84% dos recursos das empresas de factoring. Essa participação foi se reduzindo até alcançar um nível mínimo de 52,5% em 1996, e obtendo um crescimento para um patamar não tão alto quanto de 1996 em 2003, de 69% da participação. As indústrias química, gráfica e têxtil foram as que apresentaram a maior queda na participação, tendo esta última se recuperado nos últimos anos, o que não indica que o volume de recursos voltados para essas atividades foi reduzido nesses anos de queda, já que este vem se ampliando desde 1993.

Por outro lado, as outras atividades da indústria passaram a responder por 22,38% dos recursos das factorings ao fim de 2003, chegando até a responder por números mais significativos, como 35% dos recursos em 2001. As empresas comerciais e prestadoras de serviços foram as que tiveram um maior crescimento na representatividade das operações de factoring. Em 1994 chegaram a responder juntas, por somente 15% das operações, mas tiveram um crescimento chegando a ter uma parcela de 47% em 1996, e parecem ter se estabilizado em um patamar por volta de 30%, fechando o ano de 2003 com 29,14% das operações, com as atividades comerciais respondendo por 15,92% e a prestação de serviços por 13,22% (Figura 7). Por se caracterizarem como atividades de pequeno porte, pulverizadas em muitas empresas, acabam se enquadrando bem no conceito de empresas alvo das factorings, onde estima-se que aproximadamente R\$ 14 bilhões foram destinados às operações com estas empresas em 2003.

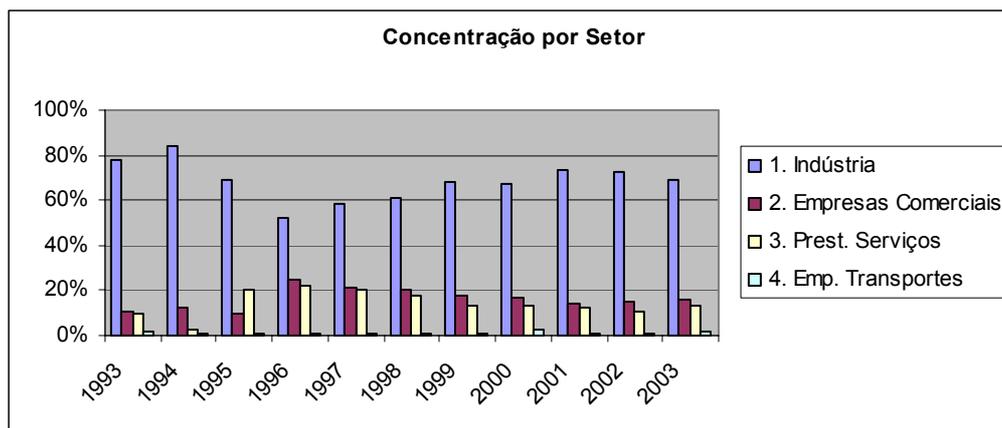


Figura 7

Segundo dados do IBGE, o crescimento da participação dos setores de comércio e de serviços nas operações de factoring, foi puxado por um aumento destes na composição das micro e pequenas empresas brasileiras no período de 1985 a 2001⁶. Durante esses anos, o segmento das micro e pequenas empresas mais que dobrou o número de pessoas ocupadas, passando de R\$ 3,4 milhões em 1985 (50,7% do total do setor de comércio e serviços) para R\$ 7,3 milhões em 2001 (60,8% do total). A receita, subindo de R\$ 149,6 bilhões em 85 (19% do total) para R\$ 168,2 bilhões em 2001 (22,3% do total), enquanto as médias e grande empresas de comércio e serviços reduziram sua participação nesses 16 anos. O número de micro e pequenas empresas do setor de comércio e serviços, que correspondia a 95,5% do total de empresas desse setor em 1985, chegou ao fim de 2001 com 97,6%.

Para se ter mais uma idéia do crescimento dessas operações, em especial das atividades de empresas comerciais, um estudo da Serasa, em 2004, mostrou que os créditos mercantis, onde se encontram as empresas de fomento mercantil, passaram a superar em muito os créditos bancários. A explicação é a estrutura das empresas comerciais, que têm como principais ativos os estoques e as contas a receber de clientes. O crédito mercantil é mais representativo, então, por estar diretamente relacionado com a atividade operacional básica de compra e venda. Com o crescimento das diferentes formas de venda a prazo, como o cheque pré-datado por exemplo, as empresas comerciais encontraram nos seus parceiros naturais, os seus fornecedores, o caminho para ampliar a sua oferta de crédito. Somente de 2000 a 2003, o valor dos créditos mercantis saiu de R\$ 24,3 bilhões para R\$ 34,6 bilhões, o que representa um

⁶ IBGE: “Cresce a participação das micro e pequenas empresas no setor de comércio e serviços”, 11 de setembro de 2003

crescimento real de 42% contra 25% dos financiamentos bancários, que passaram de R\$ 17,4 bilhões para R\$ 21,8 bilhões. O que revela que embora o principal mercado de fomento sejam as indústrias, o comércio, com crescimento acentuado, tem importante participação nas empresas do setor.

4.3 Tamanho do Mercado, Volumes e a Análise do Factoring no Brasil em um Contexto Global

Enquanto que estatisticamente fica claro o aumento da demanda pelos serviços, contribuindo para o crescimento do fomento mercantil no Brasil, a provisão mais efetiva destes, com o desenvolvimento mundial e a contínua globalização, não é mais responsabilidade única e exclusiva do aparecimento de novas firmas individuais no mercado. Como foi apontado na seção 4.1, havia ao final de 2003, cerca de 70.500 empresas se utilizando dos serviços de factoring. De acordo com o IBGE, que nos diz que estimadamente 90% das empresas no Brasil são pequenas e médias (inclui-se também as microempresas), extrapolamos então um número de 2.350.000 destas empresas no país. Indo mais longe, de acordo com o SEBRAE, somente 3% das PMEs se utilizam dos serviços do factoring. O Banco Central do Brasil prevê que deste total de PMEs, 45,6% delas recorrem a empréstimos bancários em conta corrente como alternativa de financiamento, se traduzindo em um total de 1.070.000 empresas. Sendo assim o factoring um substituto aos empréstimos bancários, há uma diferença entre as 70.500 clientes do fomento mercantil e as 1.070.000 empresas que se utilizam dos empréstimos que corresponde ao mercado potencial da atividade que desejamos saber porque não tem demanda maior pelos serviços do fomento. Além das adversidades apontadas em outros capítulos, uma análise do factoring no Brasil, frente a economias onde a atividade é muito mais evoluída e utilizada, é necessária para se obter uma conclusão de que um ambiente propício e com responsabilidade legal, podem ser fatores de importância maior para o crescimento do factoring, do que somente a iniciativa individual. Com mais de 860 bilhões de euros de volume total do factoring ao redor do mundo, e com um crescimento nos últimos 7 anos de 88,47%, é de se perguntar por que no Brasil a atividade tenha obtido um crescimento de somente 13,8%, sendo que até 2003 tinha-se uma diminuição no volume de cerca de 11,6% (tabela 5). Uma das razões para o crescimento do factoring é que com o crescimento da competição global, os negócios estão menos aptos a demandar pagamentos em um prazo curto de entrega. Em

Factoring Global - Volumes Anuais (em milhões de euros)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Varição Percentual (98- 04)
Áustria	1832	2007	2275	2181	2275	2932	3692	101,53%
Bélgica	4366	7630	8000	9000	9391	11500	13500	209,21%
Chipre	959	1120	1410	1554	1997	2035	2140	123,15%
Rep. Tcheca	468	780	1005	1230	1681	1880	2620	459,83%
Dinamarca	2894	3360	4050	5488	5200	5570	6780	134,28%
Estônia, Letônia, Lituânia	213	470	615	1400	2143	2262	5125	2306,10%
Finlândia	5230	5630	7130	7445	9067	8810	9167	75,28%
França	44255	53100	52450	67660	67398	73200	81600	84,39%
Alemanha	20323	19984	23483	29373	30156	35082	45000	121,42%
Grécia	596	850	1500	2050	2694	3680	4430	643,29%
Hungria	115	144	344	546	580	1142	1375	1095,65%
Islândia	21	100	125	26	16	25	16	-23,81%
Irlanda	3957	6160	6500	7813	8620	8850	13150	232,32%
Itália	75319	88000	110000	124823	134804	132510	121000	60,65%
Luxemburgo	0	0	0	0	197	257	285	...
Holanda	17702	20500	15900	17800	20120	17500	19600	10,72%
Noruega	3787	4260	4960	5700	7030	7625	8620	127,62%
Polónia	609	605	2085	3330	2500	2580	3540	481,28%
Portugal	5545	7450	8995	10189	11343	12181	14700	165,10%
Romênia	20	37	60	98	141	225	420	2000,00%
Rússia	0	0	0	0	168	485	1130	...
Eslováquia	179	160	160	240	240	384	665	271,51%
Eslovênia	14	35	65	71	75	170	185	1221,43%
Espanha	9936	12530	19500	23600	31567	37486	45376	356,68%
Suécia	7677	7550	12310	5250	10229	10950	14500	88,88%
Suíça	1464	1300	1300	1430	2250	1514	1400	-4,37%
turquia	4043	5250	6390	3947	4263	5330	7950	96,64%
Reino Unido	84255	103200	123770	136080	156706	160770	184520	119,00%
TOTAL EUROPA	295779	352212	414382	468324	522851	546935	612504	107,08%
Argentina	1026	1481	1715	1017	71	70	101	-90,16%
Brasil	13620	17010	12012	11020	11030	12040	15500	13,80%
Canadá	1863	1952	2256	2699	3100	3161	3157	69,46%
Chile	1991	2600	2650	3123	3130	3500	4200	110,95%
Costa Rica	162	226	258	208	210	185	180	11,11%
Cuba	0	185	108	113	120	93	190	...
El Salvador	0	0	0	123	157	102	105	...
México	2519	3550	5030	6890	6340	4535	4600	82,61%
Panamá	0	11	220	220	0	160	201	...
E.U.A.	70059	88069	102268	101744	91143	80696	81860	16,84%
TOTAL AMÉRICAS	91240	115084	126517	127157	115301	104542	110094	20,66%
Israel	108	219	460	429	354	190	155	43,52%
Libano	0	0	0	10	22	35	41	...
Marrocos	187	57	45	50	190	160	300	60,43%
Oman	14	21	30	36	29	10	8	-42,86%
Arábia Saudita	0	0	0	150	100	50	0	...
Africa do Sul	3957	5340	5550	5580	5860	5470	7100	79,43%
Tunísia	54	73	60	171	153	210	185	242,59%
Emirados Árabes Unidos	0	0	0	0	0	37	145	...
TOTAL ÁFRICA & CENTRO-LESTE	4320	5710	6145	6426	6708	6162	7934	83,66%
China	11	31	212	1234	2077	2640	4315	39127,27%
Hong Kong	1294	1800	2400	2690	3029	3250	4800	270,94%
Indonésia	28	33	3	0	1	1	0	-100,00%
Índia	174	257	470	690	1290	1615	1625	833,91%
Japão	38980	55347	58473	61566	50380	60550	72535	86,08%
Malásia	687	805	585	842	610	718	730	6,26%
Cingapura	1510	1970	2100	2480	2600	2435	2600	72,19%
Coreia do Sul	17149	15120	115	85	55	38	32	-99,81%
Sri Lanka	38	62	99	115	110	102	128	236,84%
Taiwan	1004	2090	3650	4511	7919	16000	23000	2190,84%
Tailândia	715	1010	1268	1240	1274	1425	1500	109,79%
TOTAL ÁSIA	61590	78525	69375	75453	69345	88774	111265	80,65%
Austrália	3319	5100	7320	7910	9527	13716	18181	447,79%
Nova Zelândia	162	184	100	410	465	263	236	45,68%
TOTAL OCEANIA	3481	5284	7420	8320	9992	13979	18417	429,07%
TOTAL MUNDIAL	456410	556815	623839	685680	724197	760392	860214	88,47%

Tabela 5

Factoring Global - Importância Relativa

	2004	Volume Doméstico (2004)	Volume Internacional (2004)	Percentual Internacional (2004)	Volume Total 2002/PIB 2002	Crédito Doméstico ao Setor Privado 2002/PIB 2002	Exportação de Bens e Serviços 2002/PIB 2002
Áustria	3692	3138	554	15,0%	1,2%	106.4	52.1
Bélgica	13500	10500	3000	22,22%	4,0%	76.3	82.3
Chipre	2140	2100	40	1,87%	20,7%	125.4	..
Rep. Tcheca	2620	2150	470	17,94%	2,5%	33.4	65.2
Dinamarca	6780	3780	3000	44,25%	3,2%	146.4	44.9
Estônia, Letônia, Lituânia	5125	4460	665	12,98%	7,8%	21.8	58.2
Finlândia	9167	8800	367	4,00%	7,2%	60.0	38.1
França	81600	75900	5700	6,99%	4,9%	87.2	27.1
Alemanha	45000	35000	10000	22,22%	1,6%	118.9	35.5
Grécia	4430	4200	230	5,19%	2,1%	67.1	20.5
Hungria	1375	1310	65	4,73%	0,9%	35.3	64.5
Islândia	16	0	16	100,00%	0,2%	100.5	39.7
Irlanda	13150	13000	150	1,14%	7,4%	110.3	..
Itália	121000	113000	8000	6,61%	11,9%	82.3	26.9
Luxemburgo	285	245	40	14,04%	1,0%	111.4	145.3
Holanda	19600	12900	6700	34,18%	5,0%	147.9	61.7
Noruega	8620	7510	1110	12,88%	3,9%	86.3	41.5
Polônia	3540	3200	340	9,60%	1,4%	28.8	28.0
Portugal	14700	14200	500	3,40%	9,8%	147.9	..
Romênia	420	220	200	47,62%	0,3%	8.3	35.4
Rússia	1130	1100	30	2,65%	0,1%	17.6	34.7
Eslováquia	665	500	165	24,81%	1,1%	40.6	72.8
Eslovênia	185	170	15	8,11%	0,4%	39.2	57.9
Espanha	45376	43835	1541	3,40%	5,1%	111.1	28.5
Suécia	14500	12400	2100	14,48%	4,5%	..	43.3
Suíça	1400	1000	400	28,57%	0,9%	159.0	44.2
turquia	7950	6400	1550	19,50%	2,4%	14.9	29.7
Reino Unido	184520	182000	2520	1,37%	10,5%	142.6	25.8
TOTAL EUROPA	612504	563046	49458	8,07%	5,4%		
Argentina	101	90	11	10,89%	0,1%	15.3	27.7
Brasil	15500	15450	50	0,32%	2,6%	35.5	15.8
Canadá	3157	2189	968	30,66%	0,5%	82.2	..
Chile	4200	4000	200	4,76%	5,1%	68.1	35.9
Costa Rica	180	180	0	0,00%	1,3%	30.1	42.4
Cuba	190	5	185	97,37%
El Salvador	105	100	5	4,76%	1,2%	..	26.7
México	4600	4500	100	2,17%	1,0%	12.6	27.2
Panamá	201	200	1	0,50%	0,0%	97.6	28.2
E.U.A.	81860	77050	4810	5,88%	0,9%	140.6	9.8
TOTAL AMÉRICAS	110094	103764	6330	5,75%	1,0%		
Israel	155	35	120	77,42%	0,4%	97.8	37.2
Libano	41	40	1	2,44%	0,1%	90.8	13.9
Marrocos	300	250	50	16,67%	0,6%	54.4	32.3
Oman	8	8	0	0,00%	0,1%	38.6	56.8
Arábia Saudita	0	0	0	..	0,1%	58.2	40.8
África do Sul	7100	7000	100	1,41%	5,9%	131.7	34.0
Tunísia	185	165	20	10,81%	0,8%	68.6	44.8
Emirados Árabes Unidos	145	130	15	10,34%	0,0%	55.9	..
TOTAL ÁFRICA & CENTRO-LESTE	7934	7628	306	3,86%	1,3%		
China	4315	3555	760	17,61%	0,2%	136.5	28.9
Hong Kong	4800	2800	2000	41,67%	2,0%	150.1	150.8
Indonésia	0	0	0	..	0,0%	22.3	35.4
Índia	1625	1450	175	10,77%	0,3%	32.6	15.2
Japão	72535	71856	679	0,94%	1,3%	175.3	11.1
Malásia	730	700	30	4,11%	0,7%	146.1	114.1
Cingapura	2600	2200	400	15,38%	3,1%	115.5	..
Coréia do Sul	32	0	32	100,00%	0,0%	115.6	40.0
Sri Lanka	128	125	3	2,34%	0,7%	28.5	36.2
Taiwan	23000	15000	8000	34,78%	2,9%	..	53.8
Tailândia	1500	1470	30	2,00%	1,1%	102.5	64.7
TOTAL ÁSIA	111265	99156	12109	10,88%	1,0%		
Austrália	18181	18123	58	0,32%	2,4%	..	19.6
Nova Zelândia	236	233	3	1,27%	0,8%	118.1	33.2
TOTAL OCEANIA	18417	18356	61	0,33%	2,2%		
TOTAL MUNDIAL	860214	791950	68264	7,94%	2,5%		

Tabela 6

troca, firmas estão oferecendo aos seus clientes condições de negócios mais atrativas, como contas com 0% de juros em maturidades maiores. Como resultado, as firmas têm um maior volume de recebíveis em conta para usar em financiamentos. Várias companhias de factoring provêm serviços em forma de pacote completo que contém: financiamento, administração (cobrança), suporte contra risco (proteção ao crédito), e experiência em gerenciamento de caixa.

Ambos os tipos de factoring, doméstico e internacional, vêm se transformando ao longo do tempo em fontes importantes de financiamento em economias em desenvolvimento. Temos como diferentes formas de crescimento, os países do leste europeu, como a Romênia, onde a atividade se desenvolveu a taxas altíssimas de crescimento, países como os E.U.A. onde o crescimento se deu concentrado em certas atividades da indústria, e países como a Itália, onde essa fonte primária de capital é bem mais abrangente. É interessante notar que até mesmo mercados mais estabelecidos do factoring apresentaram crescimento forte no período mencionado: 119% no Reino Unido, 60,65% na Itália e 121,42% na Alemanha. A tabela 6 mostra o volume do factoring como porcentagem do PIB em 2002, permitindo comparações entre os países e a importância para cada economia. Fica claro que o factoring tem um maior papel em termos regionais, em países europeus. Mas temos também casos como o do nosso parceiro do Mercosul, Chile, em que a atividade também tem uma importância muito grande. Analisando-se países como Hong Kong, que tem uma alta taxa de exportações pelo PIB, tende-se a crer que há um alto nível de correlação entre o volume de factoring internacional e um aumento nas exportações. Pelo crédito doméstico ao setor privado temos a impressão de que países onde o setor de factoring é mais desenvolvido, têm mercados de crédito mais desenvolvidos também. Mas em alguns casos, o factoring parece ser um substituto para mercados de crédito fracos, como a Itália e Portugal. Em todos os casos não se consegue chegar a conclusões mais apuradas já que há limitações de dados em alguns países. Klapper (2000) em seu artigo⁷, analisou a partir de uma regressão, diversos fatores que podem afetar o volume de factoring entre os países. Ao se utilizar do volume total do factoring como porcentagem do PIB, como variável dependente, e de variáveis independentes como PIB per capita, exportações, capital bancário, eficácia das normas legais de transações, e proteção dos contratos, o resultado foi uma relação positiva entre uma porcentagem maior de factoring internacional e

⁷ “The Determinants of Global Factoring”

exportações, e uma relação também positiva entre um maior volume do factoring e um maior desenvolvimento do mercado financeiro. Há maior presença do factoring em países onde o total de crédito bancário é maior, sugerindo que a atividade não é um substituto para os empréstimos bancários, mas é sim fruto da demanda por serviços que os bancos não conseguem prover. O Brasil apresenta taxas de crédito doméstico ao setor privado e exportações muito pequenas em relação aos demais países. Os volumes de factoring também se apresentaram significativamente maiores em países com maiores taxas de senhoriagem, implicando um ambiente propício a todos os tipos de empréstimos. O Ambiente Legal do país também constitui um fator muito importante para o desenvolvimento da atividade. Os achados foram que fatores como um sistema judiciário forte e proteção ao investidor encorajam o desenvolvimento dos mercados financeiros e conseqüentemente o crédito. Além disso maiores volumes de factoring são encontrados em países onde os credores têm prioridade no pagamento em caso de falências.

A infra estrutura de informação de um sistema financeiro pode ter um papel crucial na determinação do volume de crédito disponível na economia, e na importância do factoring nesta. A presença de agentes que mantêm registros públicos dos créditos, e agentes privados que mantêm informações sobre os pagamentos é crucial, já que o histórico de pagamentos de uma firma em obrigações passadas pode ser o melhor indicador da capacidade de pagamento das obrigações futuras. No Brasil temos a presença dos dois, com o Serasa fazendo o papel do registro público dos créditos e a Equifax, fazendo o departamento privado dos registros dos pagamentos das firmas. A presença de tais agentes é muito importante também para se fazer previsões quanto a possibilidade de falência de certas firmas. A Equifax desenvolveu no Brasil, um sistema de compartilhamento das informações de comportamento comercial das empresas clientes de todas as filiadas à ANFAC, visando assim garantir uma visão detalhada nas decisões de crédito a fim de acompanhar as tendências do mercado e detectar anteriormente, possíveis fraudes. A tabela 7 indica a presença de tais instituições através do número 1 presente na respectiva coluna, e do número 0 como sinal de ausência.

A primeira coluna da tabela mostra a intensidade dos padrões de contabilidade, que é importante por determinar a extensão dos credores em acessar as condições e qualidade dos tomadores de créditos. Também é importante pois determina substancialmente a eficácia do uso dos contratos. É usado um índice construído pelo Centro de Análise Financeira e Pesquisa Internacional, que leva em conta fatores do tipo

Comparação do Ambiente de Negócios

	Intensidade dos Padrões de Contabilidade	Infraestrutura de Informação e Registro Público dos Créditos	Dep. Crédito Privado
Bulgária	.	1	0
Rep. Tcheca	.	1	1
Estados Bálticos	.	.	.
Hungria	.	0	1
Polónia	.	0	1
Romênia	.	1	0
Eslováquia	.	1	0
Eslovênia	.	1	0
EUROPA ORIENTAL	.	0.7	0.4
Austria	54	1	1
Bélgica	61	1	1
Chipre	.	.	.
Dinamarca	62	0	1
Finlândia	77	0	1
França	69	1	0
Alemanha	62	1	1
Grécia	55	0	1
Islândia	.	.	.
Irlanda	.	0	1
Itália	62	1	1
Holanda	64	0	1
Noruega	74	0	1
Portugal	36	1	1
Espanha	64	1	1
Suécia	83	0	1
Suíça	68	0	1
Turquia	51	1	1
Reino Unido	78	0	1
EUROPA OCIDENTAL	63.8	0.5	0.9
Argentina	45	1	1
Brasil	54	1	1
Canadá	74	0	1
Chile	52	1	1
Colômbia	.	0	1
Costa Rica	.	1	1
Cuba	.	.	.
El Salvador	.	1	1
México	60	0	1
Panamá	.	0	1
E.U.A	.	0	1
AMÉRICAS	57.0	0.5	1.0
Israel	64	0	1
Marrocos	.	1	0
Oman	.	0	0
Arábia Saudita	.	1	1
África do Sul	70	0	1
Tunísia	.	1	0
ÁFRICA E CENTRO_LESTE	67.0	0.5	0.5
China	.	1	0
Hong Kong	69	0	1
Indonésia	.	1	0
Índia	57	0	1
Japão	65	0	1
Malásia	76	1	1
Philipinas	.	0	1
Cingapura	78	0	1
Coréia do Sul	62	0	1
Sri Lanka	.	0	1
Taiwan	65	1	1
Tailândia	64	0	1
ÁSIA	67.0	0.3	0.8
Austrália	75	0	1
Nova Zelândia	70	0	1
OCEANIA	72.5	0.0	1.0
TOTAL MUNDIAL	64.2	0.5	0.8

Tabela 7

Tabela 8 - Comparação do Ambiente Legal

	Amb Macro.	Direitos dos Credores		Impacto Real da Proteção			
	PIB Per Capta	Pagamento Prioritário Seguro	Total Direitos dos Credores	Custo da Proteção do Contrato	Normais Legais	Corrupção	Estabilidade Política
Bulgaria	6,625	.	3	6.4	0.05	-0.17	0.56
Rep. Tcheca	14,495	.	3	18.5	0.74	0.38	1.02
Estados Bálticos	10,959	.	.	.	0.80	0.66	0.98
Hungria	12,656	.	2	5.4	0.90	0.60	1.08
Polónia	10,021	.	2	11.2	0.65	0.39	0.71
Romênia	6,024	.	0	13.1	-0.12	-0.34	0.42
Eslováquia	11,781	.	2	13.3	0.40	0.28	1.01
Eslovênia	17,137	.	3	3.6	1.09	0.89	1.21
EUROPA ORIENTAL	11,212	.	2.1	10.2	0.56	0.34	0.88
Austria	28,15	1	3	1.0	1.91	1.85	1.29
Bélgica	26,412	1	2	9.1	1.45	1.57	0.97
Chipre	17,725	.	.	.	0.83	0.89	0.36
Dinamarca	29,386	1	3	3.8	1.97	2.26	1.26
Finlândia	25,333	1	1	15.8	1.99	2.39	1.63
França	25,749	0	0	3.8	1.33	1.45	0.73
Alemanha	26,146	1	3	6.0	1.73	1.82	1.06
Grécia	17,406	0	1	8.2	0.79	0.58	0.83
Islândia	29,715	.	.	.	2.00	2.19	1.55
Irlanda	32,397	1	1	7.2	1.72	1.67	1.31
Itália	25,181	1	1	3.9	0.82	0.80	0.81
Holanda	27,228	1	3	0.5	1.83	2.15	1.37
Noruega	35,433	1	2	10.4	1.96	2.00	1.49
Portugal	17,595	1	1	4.9	1.30	1.33	1.43
Espanha	20,279	1	2	10.7	1.15	1.46	0.82
Suécia	24,924	1	1	7.6	1.92	2.25	1.43
Suíça	28,204	1	1	3.9	2.03	2.17	1.61
Turquia	5,79	1	2	5.4	0.00	-0.38	-0.61
Reino Unido	25,141	1	4	0.5	1.81	1.97	0.81
EUROPA OCIDENTAL	24,642	0.9	1.8	6.0	1.50	1.60	1.06
Argentina	11,544	1	1	8.5	-0.73	-0.77	-0.74
Brasil	7,571	0	1	2.4	-0.30	-0.05	0.17
Canadá	27,883	1	1	28.0	1.79	2.03	1.06
Chile	9,354	1	2	14.7	1.30	1.55	1.04
Colômbia	6,05	.	0	5.9	-0.75	-0.47	-1.78
Costa Rica	8,543	.	1	22.6	0.67	0.88	1.06
Cuba	-0.94	-0.13	0.22
El Salvador	4,614	.	3	7.3	-0.46	-0.54	0.35
México	8,738	0	0	10.0	-0.22	-0.19	0.22
Panamá	6,146	.	4	20.0	0.00	-0.24	0.36
E.U.A	34,322	.	1	0.4	1.70	1.77	0.34
AMÉRICAS	12,477	0.6	1.4	12.0	0.19	0.35	0.21
Israel	.	1	3	34.1	0.97	1.08	-1.35
Marrocos	3,628	.	1	9.1	0.11	-0.04	-0.14
Oman	13,247	.	0	4.8	0.83	1.03	0.98
Arábia Saudita	11,516	.	2	.	0.44	0.57	0.05
África do Sul	9,916	1	3	16.7	0.19	0.36	-0.09
Tunísia	6,501	.	0	4.1	0.27	0.35	0.24
ÁFRICA E CENTRO_LESTE	8,962	1.0	1.5	13.8	0.47	0.56	-0.05
China	4,135	.	2	32.0	-0.22	-0.41	0.22
Hong Kong	25,393	1	4	6.9	1.30	1.52	1.03
Indonésia	3,02	.	2	269.0	-0.80	-1.16	-1.37
Índia	2,493	1	3	95.0	0.07	-0.25	-0.84
Japão	25,672	1	2	6.4	1.41	1.20	1.20
Malásia	8,725	1	2	19.4	0.58	0.38	0.51
Philipinas	3,919	.	1	103.7	-0.50	-0.52	-0.49
Cingapura	22,456	1	3	14.4	1.75	2.30	1.28
Coréia do Sul	15,528	1	3	4.5	0.88	0.33	0.49
Sri Lanka	3,234	0	2	7.6	0.23	-0.14	-0.90
Taiwan	.	1	1	0.5	0.95	0.81	0.71
Tailândia	6,452	1	3	29.6	0.30	-0.15	0.55
ÁSIA	11,002	0.9	2.3	49.1	0.5	0.3	0.2
Austrália	26,864	1	3	8.0	1.85	1.91	1.18
Nova Zelândia	20,204	0	4	11.6	1.91	2.28	1.35
OCEANIA	23,534	0.5	3.5	9.8	1.88	2.10	1.27
TOTAL MUNDIAL	16,283	0.8	1.9	18.3	0.82	0.83	0.59

Tabela 8

como: folhas de balanço, informações gerais, renda, informações sobre ações, e demais. Em geral, economias mais desenvolvidas possuem padrões mais altos. Como podemos ver o padrão do Brasil se encontra ruim (54), assim como outros países um pouco menos desenvolvidos no cenário mundial, como os nossos vizinhos Argentina e Chile.

Passando para uma ligeira análise no ambiente legal do país, e como ele reflete no factoring, a primeira coisa a se considerar é se as leis comerciais do país vêm o fomento mercantil como uma transação de compra e venda, e não um empréstimo. Se esse é o caso, direitos dos credores e proteções a contratos de empréstimos são menos importantes, pois os fatores nesse caso não se caracterizam como credores. Assim se houver falência de uma firma, os recebíveis referentes ao factor não fariam parte do estado de falência da firma pois seriam propriedade do factor. Ainda assim, os direitos dos credores e a proteção dos contratos são importantes devido a dois fatores: o primeiro é referente à atividade de cobrança, levando em conta o custo antecipado e eficiência destas atividades na hora da compra dos créditos, e o segundo, é que em uma operação de factoring com recurso, o credor pode possuir um processo mais contingente contra a firma que obteve o crédito se houver problemas na cobrança dos recebíveis.

As últimas quatro colunas da tabela 8 dizem respeito ao ambiente legal dos países: custo da proteção do contrato, normais legais, corrupção e estabilidade política. A maioria dos países em desenvolvimento sofre de uma fraca aplicação das normas legais. Embora isso afete a todos os tipos de contratos de crédito, pode afetar menos ao factoring devido a sua propriedade de compra e venda. Essa troca de direitos de propriedade minimiza a ameaça de competição de outros tipos de credores a outras taxas. Ainda assim, uma aplicação fraca das leis em um país faz as atividades de cobrança serem mais custosas e menos eficientes, e também reduz o valor do recurso do factor contra o cliente, quando aquele entra com um processo. Muitos países onde o factoring é uma atividade bem desenvolvida, apresentam níveis de aplicação das normas legais bem baixos, como Itália e Grécia, ao passo que há também países com níveis de aplicação das leis altos, que possuem montantes significativos de operações de factoring (ex: Reino Unido). Isso sugere que possam existir outras variáveis, como o funcionamento das leis comerciais, que estariam omitidas.

A terceira coluna da tabela 8 representa a força total dos direitos dos credores. O índice atribuído a essa coluna varia de 0 a 4, com 4 representando a maior potência dos direitos. O índice leva em conta diversos fatores, como prioridade do pagamento dos

credores no caso de falências (mostrado também separadamente na Segunda coluna da tabela, com “1” representando presença, e “0” a ausência), se há a presença de restrições quanto aos direitos de gerenciamento em arquivar para reorganização, se não há a presença de “parada automática” (impossibilidade da cobrança dos créditos), e se a administração é obrigatória em casos de falência. Por todos esses fatores, o factoring deveria ser menos afetado por fracos direitos dos credores, sugerindo que em países onde isso acontece, o factoring deveria representar um papel maior na economia. Voltando-se para o Brasil, o país possui, como demonstrado na tabela 8, um valor do índice de direitos totais dos credores muito baixo (1), menor que a média mundial (1,9). Mas a representação do factoring no Brasil ainda está muito longe do seu potencial, apesar do crescimento evidente nos últimos anos. O problema está muito ligado a questões como os impasses da legislação brasileira em reconhecer uma lei própria da atividade, corrupção alta, estabilidade política e pagamento prioritário dos credores. Quanto aos pagamento prioritário dos credores, e nomeação de uma administração obrigatória em casos de falência, a Nova Lei de Falências, trará benefícios instantâneos (discutido em um capítulo posterior). Mas ainda há vários fatores que afetam o factoring negativamente no Brasil, ressaltando-se os altos níveis de corrupção (-0,05) em relação aos demais países (média mundial de 0,83, quanto mais alto melhor), baixa eficácia e velocidade na aplicação das normas legais (o Brasil recebeu -0,30 na escala onde quanto mais positivo o nível, melhor), baixa estabilidade política (0,17 contra 0,59 da média mundial), devido à fatores como transições de governos com posições diferentes e crises cambiais recentes, e outros aspectos legais como a impossibilidade das empresas brasileiras de manterem contas no exterior, o que prejudica em muito o desenvolvimento do factoring internacional no Brasil, de se utilizarem de recursos de terceiros para as operações, e a falta de uma legislação que regule diretamente o factoring com recurso, ou *pro solvendo*.

Finalmente, a estrutura de cobrança de impostos de um país pode afetar o tamanho da indústria do factoring. Impostos diretos em faturas que foram fatorizadas, e impostos sobre o valor adicionado dos produtos e serviços podem acarretar diferentes efeitos, dependendo da taxa de cada país. Embora as taxas de serviço cobradas pelas factorings devessem ser sujeitas a taxas sobre o valor adicionado, o financiamento deveria ser isento para garantir um nível competitivo entre os factores e os outros credores. As sociedades de fomento mercantil também deveriam receber a mesma taxa em provisões a maus pagadores que os outros tipos de créditos, mas isso não

ocorre pois a atividade na maioria das vezes não é reconhecida como atividade financeira, o que acontece por aqui, como visto no capítulo 2.

5. A Nova Lei de Falências e Seus Reflexos na Atividade de Fomento Mercantil

Entra em vigor no dia 9 de julho de 2005, a nova lei de falências brasileira, ou como se chamará a partir de agora, Lei de Recuperação de Empresas. A atual lei de falências e concordatas foi concebida na década de 40, época em que o Brasil dava os seus primeiros passos no processo de industrialização, e por isso não se encaixa na atual conjuntura social-econômica em que o país se encontra. No mundo em que nos encontramos, altamente globalizado, as empresas exercem função importante no âmbito social e econômico: além de produzir bens e serviços, elas são geradoras de emprego e pagam tributos ao governo. Assim sendo, é necessário que se faça um esforço para se manter essas empresas em atividade, sempre que estas se encontrarem em situação economicamente viável. Esse é o objetivo da nova lei, ao invés de falir, a empresa será submetida a um processo de recuperação, indo em direção oposta ao que pregava a lei de falências e concordatas, onde o objetivo maior era somente o de disciplinar a função do crédito no Brasil. Evitar a quebra de uma empresa é mais saudável para a nossa economia, e além disso preserva muitos empregos. A nova Lei de Falências, incentiva o aporte de recursos para recuperar as empresas porque dá garantias ao credor, atraindo, além de instituições financeiras, investidores externos que antes tinham medo de investir. Do ponto de vista macroeconômico, a nova lei traz a possibilidade de redução da taxa de juros, com o aumento do crédito e a redução do spread bancário. O setor bancário há muito tempo demanda essas mudanças na lei como meio de reduzir essas taxas.

A importância do crédito para o desenvolvimento econômico de um país é tão grande quanto a de outros fatores, como a taxa de poupança por exemplo. Mais importante que o crédito em si é a proteção que se dá aos credores e a legislação presente, que faz com que em diversas economias, estes fatores tenham muito mais influência sobre as diversas taxas de crescimento econômico dos países, do que as hipóteses clássicas como os agregados monetários, a inflação, a relação entre dívida externa e PIB, poder aquisitivo dos trabalhadores, etc... É nesse contexto que entra o papel da lei falimentar no país. A relação crédito como proporção do PIB é importantíssima para explicar a taxa de crescimento dos países, e além disso ela possui uma relação direta e positiva com o crescimento, quanto maior a relação, maior o

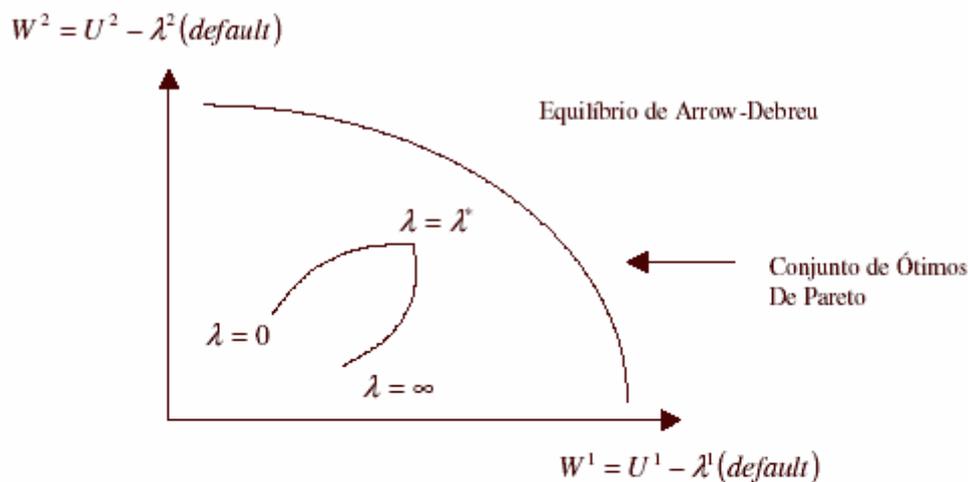
crescimento da economia. Países com economias fortes e desenvolvidas têm uma relação crédito sobre PIB alta e possuem também uma alta relação na razão PIB por trabalhador. A figura 8 mostra a porcentagem do crédito em relação ao PIB em alguns países para comparação com o caso do Brasil no ano de 2000:

Operações de Crédito			
Países Selecionados - % do PIB em 2000			
Países	Discriminação		Total
	Sistema Bancário	Mercado de Capitais	
Brasil	24,8	0,4	25,2
Argentina	21,4
México	21,6	1,5	23,1
Chile	70,0	19,1	89,1
Estados Unidos	45,3	24,0	69,3
Japão	84,7	16,1	100,8
Com. Européia	103,7	6,6	110,3

Tabela 9

Em uma economia capitalista, a punição para uma empresa que não cumpre com suas obrigações, se dá através do pedido de falência, ou de diferentes formas de concordata. Esses mecanismos são importantes para o bom funcionamento da economia, pois são essenciais para aumentar a eficiência e a produtividade do sistema. Além disso, é necessário que haja um tipo de penalidade referente a cada caso para que se tenha um bom funcionamento dos mercados de crédito ⁸. (Figura 9). Aloísio Araújo em seu texto ressalta: “Quando não existe punição alguma pela inadimplência, o mercado financeiro colapsa pois neste caso os devedores não vão querer pagar suas dívidas, e, por conseguinte, os credores não vão querer emprestar recursos. Por outro lado, se a penalidade for infinita, os agentes econômicos nunca vão querer ser inadimplentes, o que reduz muito a atividade no mercado financeiro, e é menor ainda o bem estar econômico.”

⁸ Ver o texto de Aloísio Araújo, “As Leis de Falência: Uma Abordagem Econômica”, para mais detalhes.



$\lambda = 0$ - Mercado financeiro colapsa.

$\lambda = \infty$ - Mercado incompleto sem bancarrota

Figura 8

Assim, pelo gráfico, a curva representada pelo conjunto de ótimos de Pareto, representa situações que podem ser alcançadas em mercados completos. Nestas situações, quanto maior for a penalidade para os devedores, melhor estará a sociedade em questão. A pequena curva na parte interna do gráfico reflete uma situação mais realista, onde os mercados são incompletos (informação imperfeita, seleção adversa, etc...), nela algum percentual de inadimplência tem que ser alcançado para estabelecer o equilíbrio entre os credores e os devedores, para que haja um aumento do bem estar econômico da sociedade. A punição excessiva, caso onde $\lambda = 0$, faz com que firmas com pequeno problema de liquidez e não de solvência venham a fechar as portas, ao passo que do outro lado temos uma economia sem punição, caso onde $\lambda = \infty$, sendo este, caso semelhante ao dos países da América Latina.

A nova Lei de Falências é importante no sentido que traz incentivo para a recuperação de empresas, através de um plano de recuperação empresarial, reduzindo o processo de barganha nos casos de pedidos de falência, o que é extremamente favorável pois a duração do processo e a qualidade do mesmo tem uma relação negativa com a expectativa de recuperação do crédito e a taxa de juros da economia. O Brasil conta com uma das mais altas taxas de juros sobre empréstimos do mundo, além disso a relação

crédito sobre PIB é muito pequena (cerca de 26% do PIB atualmente), e tem como um de seus grandes causadores a alta necessidade de financiamento do setor público, que absorve uma grande parcela da poupança doméstica, criando assim um ambiente hostil para o aparecimento de novas empresas no país que seriam vitais para geração de empregos e maior crescimento econômico. A atual lei de falências e concordatas é um obstáculo ao crédito, e faz com que empresas inadimplentes continuem em funcionamento. As instituições financeiras, com o devido conhecimento da lei, ficam receosas a fornecer crédito a todas as empresas, incluindo aquelas que honram suas obrigações. Ao menor sinal de problemas financeiros com a empresa em questão, essas instituições diminuem mais ainda o montante dos créditos, devido a prioridade dos créditos trabalhistas e fiscais no caso de liquidação da firma, e estas por sua vez, com a diminuição do crédito tendem a pôr o pagamento de impostos como última prioridade. A situação se repete até que a firma fique desprovida de crédito. Assim, a atual Lei de Falências brasileira possui diversos obstáculos ao aumento do crédito no Brasil, como: as prioridades trabalhista e fiscal, pondo as garantias reais (no caso mais comum, as duplicatas) somente como quarta prioridade, afastamento dos credores do processo de concordata e liquidação, falta de um desenho adequado para a recuperação de empresas dada a pouca mobilidade da concordata, e a exigência da unanimidade por parte dos credores na recuperação informal de empresas.

Vejamos o que acontece de fato na Nova Lei de Falências, que acaba com a concordata, e no seu lugar entram as opções de recuperação judicial e extrajudicial:

Recuperação Judicial: Objetiva a superação da crise financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da produção, dos empregos e dos interesses dos credores, dando estímulo a atividade econômica, Devem ser expostas as causas da crise enfrentada pela empresa e sua situação patrimonial, junto com as demonstrações contábeis da firma nos três últimos exercícios sociais. Além disso deve ser expressa a relação completa dos credores, empregados, bens particulares dos sócios e administradores da empresa, certidões dos cartórios de protestos, extratos bancários, certidão de regularidade da empresa e relação das ações judiciais em que figure o representante da empresa. A partir daí, o juiz defere o pedido, nomeia o administrador e ordena a suspensão das ações movidas contra a empresa, exceto as tributárias. O Administrador Judicial tem como requisitos, ser pessoa física ou jurídica, possuidor de idoneidade, e de preferência ser advogado, economista, administrador de empresas ou contador. A empresa tem então 60

dias para apresentar o plano de recuperação. Os credores são convocados e submetem-se ao plano aprovado.

Recuperação Extrajudicial: Ao contrário da recuperação judicial, o devedor pode selecionar os credores que ele pretende incluir no plano de recuperação, e estes podendo ou não aderir ao plano. O plano pode ser imposto aos credores minoritários dissidentes, se aderido por uma maioria de 3 / 5 dos créditos representados de cada espécie. Não serão abrangidos pela recuperação extrajudicial, os créditos tributários, trabalhistas, de acidentes de trabalho, créditos com garantias fiduciárias, com reserva de domínio, de titulares de contratos irrevogáveis e de arrendamento mercantil, e relativos a adiantamentos de contratos de câmbio (ACC). A empresa também pode, desde que esteja no plano, vender filiais ou unidades produtivas isoladas. A recuperação extrajudicial é um caminho eficaz para discussões comerciais, mas que precisa de cuidado para evitar a aparência de fraudes.

Falência: Esta só será decretada se os títulos protestados somarem mais de 40 salários mínimos na data do pedido de falência, tendo os credores a possibilidade de se reunir para discutir esse limite. Passando também aquele que pedir a falência por dolo, obrigado a indenizar. O prazo para contestar o pedido de falência, ou pagar os deveres, é de 10 dias.

No que diz respeito a ordem de prioridade no pagamento das dívidas na falência, ela fica do seguinte modo:

- 1) créditos trabalhistas, com limite de 150 salários mínimos, e de acidentes de trabalho;
- 2) créditos com garantias reais, até o limite do valor do bem gravado;
- 3) créditos tributários;
- 4) créditos com privilégio especial;
- 5) créditos com privilégio geral;
- 6) créditos quirografários, incluindo os créditos trabalhistas que excederem o limite de 150 salários mínimos;
- 7) multas contratuais e penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas;
- 8) créditos subordinados.

A prioridade do Fisco no pagamento das dívidas sobre as garantias reais, no atual regime de falências e concordatas, faz com que a execução destas não funcione corretamente na falência, fazendo com que o credor perca o seu retorno a favor do fisco, mesmo se não haja um processo falimentar formal. O Brasil é um dos pouquíssimos países do mundo a dar essa prioridade. No restante dos países, propicia-se um ambiente favorável a empréstimos e financiamentos abundantes e baratos, a fim de favorecer a empresa produtiva, criando um ambiente totalmente voltado para a manutenção da produção, além de um grande facilitador à obtenção do crédito. O que é absolutamente racional, já que a prioridade do Fisco, juntamente com a inoperância e demora do nosso sistema judicial, faz com que os devedores sejam os mais favorecidos, pois a demora na execução de empréstimos e financiamentos não pagos, contribui como incentivo à inadimplência, e custos e riscos maiores nas operações de crédito, ajudando a entender porque o crédito bancário no Brasil é muito caro e escasso.

Com a mudança na lei, quem sai ganhando mais é o dinheiro público. Primeiro tem-se a prioridade aos créditos trabalhistas, e em segundo lugar, com as garantias reais recebendo a mesma proporção que os crédito tributários na proporção de um para um. O que acontece é que antes como as garantias reais eram somente a quarta prioridade no recebimento dos créditos, os credores não tinham interesse em acompanhar o processo em caso de falência pois raramente recebiam alguma coisa. Como agora, metade do valor que sobrar após a distribuição dos créditos trabalhistas vai para as garantias reais, os credores passarão a acompanhar o processo mais de perto para receber o seu montante a que tem direito, e conseqüentemente, o mesmo valor recebido por estes será dado aos créditos tributários. Apesar de não possuir mais a prioridade total em relação às garantias reais, tendo agora que dividir com estas, o montante destinado ao dinheiro público deverá ser maior devido ao acompanhamento do processo por parte dos credores. A mudança na nova lei quanto as garantias reais é extremamente importante, porque caso não fossem mudadas as regras de prioridade, os bancos e instituições financeiras, com medo de não receber nada, boicotariam a recuperação, e tentariam receber seus créditos antes da decretação da falência, influenciando numa maior percepção de risco por parte dessas instituições, refletindo negativamente na oferta de crédito, e nos juros e spreads praticados. Essa divisão significa um grande avanço no estímulo ao crédito e à eficiência dos processos falimentares, e um maior interesse das instituições

financeiras em conceder empréstimos e monitorar empresas falidas ou em processo de recuperação.

De acordo com pesquisas recentes, realizadas pela Federação das Indústrias de São Paulo (FIESP), os brasileiros gastam R\$ 118 bilhões em juros, dos quais R\$73 bilhões em spreads bancários. Se o spread brasileiro fosse igual à média dos países latino-americanos, teríamos uma economia de 3,5% do PIB, ou seja, esse excesso de spread retira essa parcela de 3,5% do PIB do consumo e investimento das famílias e empresas, que poderia estar proporcionando mais bem-estar social, além de mais consumo e investimento. O spread da pessoa jurídica está em cerca de 13% ao ano, e serve para cobrir, entre outras coisas, o risco da falência. Com a nova lei, como há uma garantia em caso de falência, esse spread deveria ser reduzido significativamente. De uma forma geral, o país está diante de uma considerável melhoria no sistema de insolvência, o que tende a inspirar maior confiança por parte de investidores estrangeiros, lembrando que o Brasil, no índice de insolvência do Banco Mundial, encontra-se um pouco acima de 20, um dos mais baixos do mundo. No índice de insolvência, quanto mais próximo de 100, melhor é o procedimento e rapidez nos casos de falência e recuperação do crédito.

No caso das empresas de fomento mercantil, temos algumas implicações em particular a essas empresas. Primeiro, com a Nova Lei de Falências, quando uma empresa qualquer entrar em processo de recuperação, ela terá seu nome no CNPJ acrescentado das palavras “Recuperação Judicial”. Exemplo: “Casa e Vídeo em Recuperação Judicial”. Apesar disso, os documentos continuam isentos (ex: duplicatas), o que traz vantagens, pois nesse caso, quem ajuda essa empresa tem um “seguro” contra prejuízo, pois o devedor ou seus administradores são mantidos na condução da atividade empresarial, sob fiscalização dos credores e do administrador judicial. Assim o crédito e o salário desse administrador ou devedor passam a ter uma relação muito próxima, levando uma má condução da atividade a não resultar em dinheiro para ele mesmo. A empresa de fomento mercantil que vier a colaborar na recuperação judicial de uma empresa que tiver sua falência decretada após a concessão da recuperação judicial, terá assegurada a recuperação dos valores correspondentes do investimento, uma vez que estes são considerados extraconcursais. Além disso, a empresa de fomento mercantil que aceitar participar da recuperação judicial terá como benefício a concessão de privilégio geral de recebimento de seus créditos quirografários, no limite de sua participação no período de recuperação, em caso de decretação de falência. Outro ponto

diz respeito ao plano especial de recuperação para micro e pequenas empresas. A situação para estes ficou bem melhor que com a concordata. O plano preverá parcelamento em até 36 vezes iguais e acrescidas de juros de 12% ao ano, prazo para pagamento da parcela em até 180 dias da distribuição da recuperação judicial, e não acarretará a suspensão das ações e execuções por créditos não abrangidos pelo plano. Assim se todos os credores reunidos em sua maioria de créditos, não aprovarem o pedido de recuperação judicial, será decretada a falência. Se não reunir maioria de créditos, será aprovado o pedido, e todos os credores, até mesmo os que votaram por objeção do projeto terão que aderir a ele obrigatoriamente.

6. O Factoring Exportação – Alternativa de Financiamento para Empresas Exportadoras.

Há 14 anos, apenas 2004 empresas respondiam por 96,79% das exportações brasileiras. Neste período, as vendas externas brasileiras saltaram de US\$ 31 bilhões para US\$ 73 bilhões em 2003, resultando em um aumento de 132%. A concentração dos agentes nesse mercado, entretanto, permanece inalterada. O Brasil possui um universo mercantil que supera o número de 4,6 milhões de empresas, sendo que somente 3444 organizações dominam 97,14% desse mercado exportador, que só vem a crescer. Nesse quadro altamente concentrado em um montante pequeno de empresas, as empresas menores, com exportações de até US\$ 100.000 por ano, não tiveram a sua participação aumentada, pelo contrário, tiveram sua participação reduzida de 0,35% para 0,34% do total vendido⁹, como mostra a figura 10. O esforço para que o Brasil alcance a meta de exportações imposta pelo governo Lula, passa necessariamente pelas pequenas e médias empresas, que respondem por 60% da mão-de-obra empregada e representam 21% do PIB brasileiro.

Há no Brasil mais empresas importadoras do que exportadoras. Pelos dados de 2003 da AEB, tínhamos 22.324 empresas importadoras, contra um total de 17.743 exportadoras, o que demonstra uma maior facilidade para comprar no exterior do que vender. Tem-se também que 60% das empresas que entram no ramo da exportação não voltam, ou porque não conseguiram sobreviver, ou porque não suportaram a burocracia e retornaram para o mercado interno. O crescimento das exportações, expoente do governo Lula, contribui muito para a expansão do PIB averiguada. Entretanto, essa expansão não tem se refletido em geração de emprego e renda, por causa da alta concentração em poucos produtos e companhias, com cerca de 700 empresas faturando a grande parte das exportações do país. Dados da AEB em janeiro de 2004, mostram que estas 700 empresas faturaram 85% das exportações no mês. Isso contribui para um crescimento muito pequeno da oferta de emprego. Outros dados mostram que somente as pequenas e microempresas, por exemplo, empregam 56% dos trabalhadores formais do Brasil. Se somarmos estas às médias empresas, pequenas e micros pagam 38% dos salários. Médias, pequenas e microempresas juntas, formam um contingente de 99,7% das empresas nacionais.

⁹ Dados do parágrafo oriundos do site da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil) ao fim de 2003.

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA
Concentração de Empresas por Faixa de Valores
US\$ milhões F.O.B.

Faixa de Valores	Janeiro 2004				Janeiro/Dezembro de 2003				Janeiro/Dezembro - 1990			
	Quant.	Part.%	Valor	Part.%	Quant.	Part.%	Valor	Part.%	Quant.	Part.%	Valor	Part.%
Acima de US\$ 100 milhões	5	0,06	1.027	17,71	117	0,66	42.698	58,42	50	0,6	12.305	39,17
De US\$ 10 milhões a US\$ 100 milhões	95	1,20	2.292	39,51	697	3,93	19.794	27,08	457	5,4	13.045	41,53
De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões	574	7,27	1.646	28,39	2.630	14,82	8.499	11,63	1.497	17,5	5.055	16,09
Subtotal (acima de US\$ 1 milhão)	674	8,54	4.965	85,61	3.444	19,41	70.991	97,14	2.004	23,5	30.405	96,79
De US\$ 100 mil a US\$ 1 milhão	2.127	26,94	690	11,89	5.088	28,68	1.844	2,52	2.379	27,9	899	2,86
De US\$ 10 mil a US\$ 100 mil	3.471	43,96	137	2,37	5.940	33,48	235	0,32	2.535	29,7	103	0,33
Até US\$ 10 mil	1.624	20,57	8	0,13	3.271	18,44	15	0,02	1.619	19,0	7	0,02
TOTAL GERAL	7.896	100,0	5.800	100,0	17.743	100,0	73.084	100,0	8.537	100,0	31.414	100,0

Fonte: SECEX
 Elaboração: AEB

Tabela 10

Temos que dar importância a fatores como a falta de agilidade para financiar a exportação no país, os entraves da burocracia oficial, que se preocupa demasiadamente em criar normas de controle, e a enorme carga tributária como as principais causas da falta de interesse do médio e pequeno empresário brasileiro pela exportação. Entra ano e sai ano, o quadro descrito acima não se altera, enquanto ao redor do mundo todo, os governos já descobriram a importância da inserção das pequenas e médias empresas no comércio exterior, no Brasil não temos a mesma felicidade. Em 2004, quando muito se falou em exportação, o número de empresas que trabalham com exportação aumentou de 17.407 empresas para 17.743, ou seja, 336 empresas a mais apenas. Ao redor do planeta, instituições financeiras e governos recorreram as empresas de fomento mercantil para apoiar financeiramente as pequenas empresas, o que fez com que no ano de 2003 estas respondessem por US\$ 65 bilhões, ou aproximadamente 1% do comércio mundial.¹⁰

Estão nesse processo vários agentes importantes da economia mundial. O sistema internacional de fomento à exportação envolve instituições como HSBC, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Deutsche Bank e o banco estatal da economia que mais cresce no mundo, a chinesa. O fomento elimina em grande parte a burocracia e reduz os custos, tornando as pequenas e médias empresas competitivas, com baixo risco de inadimplência. A figura 11¹¹ mostra como o factoring exportação vem ganhando campo

¹⁰ Dados ANFAC.

¹¹ Fonte: Factors Chain International. Leva em conta somente as empresas filiadas ao FCI.

na economia mundial, sendo este o setor de factoring que mais se desenvolveu do ano de 2003 para 2004, com um crescimento entre os anos de 49,98%.

Movimento por Grupos de Produtos (Últimos 5 Anos)

	2000	2001	2002	2003	2004	Crescimento 2003/2004	Crescimento 2000/2004
Desconto de NF	55.787	67.759	74.815	77.516	97.543	25,84%	74,85%
Factoring com Recurso	58.605	60.925	63.830	73.169	89.808	22,74%	53,24%
Factoring sem Recurso	144.208	152.738	156.510	177.173	191.467	8,07%	32,77%
Cobrança	16.028	10.318	15.640	12.836	15.549	21,14%	-2,99%
Total Factoring Doméstico FCI	274.628	291.740	310.795	340.694	394.367	15,75%	43,60%
Factoring Exportação	15.906	13.310	14.649	21.606	32.405	49,98%	103,73%
Factoring Importação	7.447	7.853	8.069	8.915	11.160	25,18%	49,86%
Total Factoring Internacional FCI	23.353	21.163	22.718	30.521	43.565	42,74%	86,55%
Total Geral FCI	297.981	312.903	333.513	371.215	437.932	17,97%	46,97%
Factoring Doméstico	578.997	644.659	681.281	712.657	791.950	11,13%	36,78%
Factoring Internacional	44.843	41.023	42.916	47.735	68.285	43,05%	52,28%
Total Mundial	623.840	685.682	724.197	760.392	860.235	13,13%	37,89%

Tabela 11

A Carta de Crédito, costumeiro instrumento financeiro para comércio exterior, está sendo cada vez menos usada nos mercados em crescimento. O comércio Internacional encontra-se cada vez mais em mutação, e era de se esperar que os comerciantes busquem cada vez mais novas alternativas de financiamento para a venda de suas mercadorias a outros países. Aí é que se encaixa o factoring exportação, como alternativa, onde facilita e estimula a prática, especialmente em pequenas e médias indústrias.

As empresas de fomento internacional tem como uma de suas principais diferenças em relação aos bancos, a origem do risco da operação. Enquanto o banco define o limite de crédito para o exportador em função dos dados contábeis, as empresas de factoring internacional procuram verificar se o exportador tem um bom produto para se exportado, sendo este devidamente inspecionado antes do embarque, e se o cliente importador é digno de crédito. Além disso, o que define o valor, este o risco total da operação, é o limite de crédito do importador, e a capacidade de produção e entrega do produto pelo exportador. A empresa de factoring exportadora conhece a capacidade do

fabricante no Brasil, e tem a garantia de quem é o comprador, este representado pela import factoring.

No VII Congresso Brasileiro de Fomento Mercantil, realizado em maio de 2004 no Rio de Janeiro, foram apontados os obstáculos ao factoring exportação no Brasil: falta de cultura exportadora, divulgação tímida da modalidade e do próprio fomento, legislação em andamento, pouco apoio governamental, produto ainda novo no mercado brasileiro, alto custo do dinheiro, além de barreiras específicas da atividade como a comprovação física da garantia aprovada virtualmente, não aceitação da garantia internacional como lastro de operações financeiras bancárias, conceituação indevida do fomento na sociedade brasileira, e a não possibilidade de abertura de contas no exterior por parte das empresas nacionais, imposta pela legislação brasileira.

O factoring exportação traz enormes vantagens para empresas que trabalham no ramo exportador, como: a garantia de crédito do factoring internacional, que é melhor que o seguro no comércio exterior, garantindo 100% do valor exportado contra os 85% do seguro; pagamento feito no embarque, enquanto o seguro é pago na contratação, além do prazo de reembolso ser feito na metade do tempo com o exportador definindo a quem quer garantir. Remove-se assim, os problemas e os riscos envolvidos nas exportações feitas pelos métodos convencionais. Vejamos os serviços e vantagens oferecidos pelo factoring exportação:

- 1) Total compromisso de assumir o risco no caso de insolvência e não pagamento do importador pela sociedade de fomento contratada, gerando assim uma proteção contra o não pagamento;
- 2) Pagamento de valores até 80% do valor da transação ao cliente exportador. Isso possibilita à empresa exportadora um maior aporte de recursos, facilitando a sua vida em fins administrativos;
- 3) Problemas relacionados com cobrança de processos de crédito documentário não são aplicados quando utilizado o factoring, pois no país de destino temos a presença do factoring importador na transação, o qual faz a cobrança totalmente ciente da situação do país de destino. Este dá início a uma análise de crédito do cliente importador. Sendo aprovado o crédito, o factoring importador assume o risco até o limite fixado;
- 4) Contabilização de vendas mais precisa mediante companhia de factoring;

- 5) Cobertura contra flutuação do câmbio (hedge) por parte da instituição de fomento que faz a exportação;
- 6) Assessoria ao exportador, para expandir suas vendas, baseado nas informações obtidas com o factoring importação.

Portanto, temos na operação, a presença de quatro agentes comerciais essenciais para se efetuar o comércio: a empresa exportadora, a empresa importadora, o factoring exportador no país de origem, e o factoring importador no país de destino. Há ainda de se salientar dois pontos: O primeiro é cobrança de uma taxa de serviço (service fee), calculada como porcentagem do valor bruto da exportação efetuada, variando entre 0,75 a 2,05%. E o segundo, que o factoring exportação não está acessível a todas as atividades, sendo excluídas as vendas efetuadas em consignação ou cláusulas restritivas, vendas com prazo superior a 180 dias, vendas a entidades governamentais, e vendas a empresas coligadas.

O factoring tem uma vantagem interessante, que é o fato de ser um mecanismo totalmente provido pela iniciativa privada, o que significa que não se utiliza de recursos do governo, subsídios ou qualquer forma de intervenção governamental, não contribuindo para a aceleração do processo inflacionário do país. O fomento supre as deficiências de capital da economia, amplia o mercado interno, e garante a lucratividade dos negócios. Por ser um mecanismo privado, ele é extremamente ágil no processo de exportação, além de fazer com que os preços dos nossos bens se tornem mais competitivos no mercado internacional. O empresário brasileiro pode então produzir e vender mais com o recebimento à vista do valor de seus créditos na modalidade, oferecendo às pequenas e médias empresas uma boa opção nas suas aspirações de expansão das vendas para fora do país.

Em suma, o que falta ao Brasil é tradição exportadora, pois a maioria do empresariado brasileiro não está preparado para atuar no exterior. O projeto da ANFAC para o factoring exportação já foi encaminhado para o Banco Central, e tem como objetivos ao desenvolver a atividade, criar uma fonte alternativa de financiamento às pequenas e médias empresas, diminuir a dependência do mercado brasileiro pelos bancos, melhorar o padrão creditício, gerar fonte de novas divisas para o país, e dar às empresas condições de ampliar seus mercados, aumentando também o produto nacional. Será necessário que as empresas de fomento exportadoras sejam corretamente registradas na Secex, e que estas passem a ter autorização para fechar o câmbio em seu

nome, atingindo assim negócios financeiramente não interessantes aos olhares dos bancos, devido aos menores montantes das operações e os riscos envolvidos ao se trabalhar com PME's. Ao meu modo de ver, o fomento mercantil à exportação só trará vantagens à nossa economia.

7. Conclusão

Este estudo buscou avaliar a importância da atividade de fomento mercantil no mercado de crédito no Brasil, assim como em outros setores, juntamente com seu potencial para desenvolvimento, e todos os entraves ao seu crescimento, começando pelas características naturais da atividade, as barreiras impostas pela legislação brasileira, os problemas de reconhecimento junto ao público, os tributários, e até os de natureza macroeconômica.

Primeiramente, o factoring se caracteriza como uma composição de produtos, sem precedente no mercado financeiro, que funciona como suporte às empresas através da provisão de alento financeiro com a compra dos recebíveis, e provisão de serviços, como gerenciamento de caixa, sendo uma alternativa muito importante ao setor bancário para o financiamento de pequenas e médias empresas. Ele atinge um mercado esquecido pelos bancos, gerado pelas dificuldades na obtenção de créditos. As companhias de factoring trabalham em uma escala muito menor que os bancos, e têm uma relação muito mais próxima com o cliente devido principalmente à prestação de serviços e, conjuntamente, pelos riscos envolvidos na compra dos recebíveis. Temos que esse abandono de uma parcela grande do mercado por parte dos bancos, gerou o crescimento das operações de fomento mercantil no últimos anos. Além disso, como as operadoras de factoring concentram um grande número de operações com pequenos estabelecimentos, torna-se mais atraente aos bancos operarem com as próprias factorings, do que saírem em busca de operações em um contingente enorme de pequenas empresas. Desse modo tem-se um estímulo ao aparecimento de companhias menores e independentes de factoring que atuam em áreas com pouca atuação bancária, áreas estas mais afastadas dos grandes centros, que têm uma base de clientes composta essencialmente de empresas de menor porte.

Há uma relação clara entre a disponibilidade de empréstimos bancários e o uso do factoring. Uma contração no volume de empréstimos por parte dos bancos leva à procura por formas alternativas de financiamento por parte das firmas. Durante uma recessão econômica, os bancos geralmente procuram reduzir a sua exposição aos riscos através da redução da oferta de crédito, e nessas condições as firmas se voltam ao factoring como alternativa. Um argumento similar também pode ser feito em épocas de crescimento econômico, quando os negócios têm acesso a maiores oportunidades de

vendas, mas precisam de maiores facilidades no crédito para atender a essa maior demanda. Os bancos, pelas razões já apresentadas aqui, podem não estar aptos a atender aumentos rápidos de demanda, através dos empréstimos. Assim, também em épocas de crescimento econômico, as empresas podem estar procurando por fontes alternativas de financiamento, que possam atender as suas necessidades relacionadas ao aumento das suas vendas.

Ficou verificado também que a lei falimentar fraca e problemas com a seguridade das transações perante a lei, geram dificuldades na utilização das garantias no Brasil, o que favorece o aparecimento de novas formas de financiamento como o factoring. Ao vender os seus recebíveis, uma firma elimina os riscos envolvidos nas suas vendas através do factoring, e gera capital de giro rápido para as suas necessidades financeiras a curto prazo, o que demoraria mais tempo com a burocracia dos bancos, e dos empréstimos do BNDES e do SEBRAE. Embora o custo das operações de factoring seja maior, comparado às outras formas de financiamento como o desconto bancário de duplicatas, o fator de compra tem mostrado uma diferença não muito grande a estas, e além disso mostrou queda ao longo dos anos, como visto ao final do capítulo 2.

Vimos que o volume do factoring como porcentagem do PIB, é maior em países com explícito reconhecimento legal da atividade, embora o seu desenvolvimento também responda em parte a fatores domésticos. Da parte legal, temos que a não distinção do factoring com recursos (pro solvendo), do sem recursos (pro soluto), aliado à impossibilidade de financiamento de suas atividades com recursos de terceiros, sendo obrigados a só trabalharem com os recursos dos sócios ou das linhas de créditos dos bancos, transformou-se num grande limitador do tamanho das factorings no país, além de ser uma enorme dificuldade imposta à entrada de novas companhias do ramo. A legalidade e uma maior clarificação de ambos os tipos de fomento seria muito importante para diminuir os riscos das operações e os custos. Outro problema, a prioridade do pagamento das dívidas na falência, atribuído aos créditos com garantias reais, parece ter encontrado um grande alento na Nova Lei de Falências, que põe estes créditos em segundo lugar na lista de prioridades, juntamente com os créditos tributários, fazendo com que tenha-se assim uma maior chance de recebimento no caso de falência, e incentivando a atividade e o acompanhamento de tais processos. A presença de um sistema legal realmente eficiente pode ser o fator mais importante para o desenvolvimento do factoring. Este depende e muito da aprovação de uma lei que represente legalmente a atividade, lei que viria do projeto lei nº230/95, que se encontra

atualmente em tramitação no senado, e que viria de uma vez por todas coibir a prática da agiotagem praticada por algumas empresas que se denominam como factorings, mas que na verdade não são, e que também serviria para difundir a atividade no país e acabar com as dúvidas e falta de repercussão e prestígio frente ao público mais leigo.

No que se diz respeito ao factoring internacional, o pouco desenvolvimento desse setor no Brasil, que é o que mais cresce no mundo quando se trata de factoring, se deve à imposições da legislação, sendo as mais importantes a comprovação física da garantia aprovada virtualmente, a não aceitação de garantias internacionais como lastro de operações financeiras bancárias, e a impossibilidade de manutenção de contas no exterior, limitam em muito o crescimento do factoring no Brasil, indo contra uma tendência mundial em crescimento, que é o factoring internacional. Além disso, uma restrição grande ao desenvolvimento do factoring internacional é o viés do mercado doméstico, favorecido pelo domínio dos pequenos negócios. Embora haja a necessidade de expansão de seus mercados para o aumento das vendas e das receitas, essa motivação não se traduz em busca de mercados exteriores, porque os pequenos produtores locais, preferem trabalhar em um mercado que eles têm um maior conhecimento, o mercado doméstico. Assim sendo, os pequenos produtores tendem a exportar menos que os grandes, e como já visto, a grande maioria dos clientes das factorings são as pequenas empresas. Uma análise feita no mercado europeu, mostrou que a área de livre comércio europeia encorajou a entrada de pequenos negócios no comércio exterior. Nesse contexto, o Brasil poderia dar mais atenção ao factoring junto ao Mercosul, e em novos blocos econômicos como o projeto da ALCA, aumentando a demanda pelos serviços do factoring internacional no futuro.

Unem-se a estes outros fatores da natureza do país como os altos índices de corrupção, e a baixa estabilidade política, que afetam negativamente a iniciativa privada e o montante de investimentos. Finalmente, uma simplificação da tributação do factoring é urgentemente necessária, para contribuir na diminuição dos custos das operações de fomento mercantil, embutidos no fator de compra. Quase 25% do fator de compra é atribuído à alta tributação, que além de excessiva, trata o factoring como operação financeira, sendo que este se trata de uma operação meramente comercial, prevista em lei. Os outros componentes que compõem o fator são estimados em: custo de oportunidade (25%), risco e lucro (25%), e despesas operacionais, sendo aí incluídas as despesas relacionadas à cobrança, pelo restante dos 25%.

Alguns outros passos ainda seriam benéficos ao desenvolvimento da indústria do factoring no Brasil. Primeiro, o fortalecimento das infraestruturas de informação de créditos. O governo poderia facilitar o desenvolvimento de tais empresas de informações, através de um relaxamento nos limites legais, quando se refere ao compartilhamento de informações de devedores, e também ao encorajar o acesso igualitário às informações de crédito por parte dos bancos e das instituições não-bancárias. Segundo, encorajar companhias de fomento mercantil a se juntar a associações domésticas de factoring, como a ANFAC, poderia dar ao setor um poder maior nas discussões com as autoridades governamentais em questões de natureza política. Terceiro, os problemas relacionados ao conhecimento e imagem dos serviços são falhas de mercado associadas ao lado da demanda, que afetam o acesso ao factoring pelas pequenas e médias empresas, e que poderiam ser resolvidos com políticas públicas intervencionistas.

BIBLIOGRAFIA

LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. São Paulo-SP. Editora Atlas, 2003. 8ª edição.

CASTRO, Rogério Alexandre de Oliveira. *Factoring, seu Reconhecimento Jurídico e Importância Econômica*. São Paulo-SP. Editora LED, 2000.

SILVA, Rubens Filinto da. *A Análise de Crédito para Empresas de Factoring*. Campo Grande-MS. Editora Hedge, 2004. 1ª edição.

KUMAR, Anjali. *Access to Financial Services in Brazil*. Washington-D.C.. The World Bank, 2005. p. 241-276

BAKKER, Marie H.R. & KLAPPER, Leora & UDELL, Gregory F.. *Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth and its Potential in Eastern Europe*. Poland. The World Bank, 2004.

_____. *Analysis of Use of Factoring*. Greater London Enterprise, 2003.

.KLAPPER, Leora. *The Determinants of Global Factoring*. The World Factoring Handbook. BCR Publishing, 2000. Kent, United Kingdom.

_____. *Empresas Ampliam Crédito Mercantil de Curto Prazo*. Revista Fomento Mercantil. ANFAC, Revista nº51. p.6-7.

_____. *Fomento Mercantil Cresce em Ano Difícil*. Revista Fomento Mercantil. ANFAC, Revista nº47. p.6-7.

_____. *Cresce a Participação das Micro e Pequenas Empresas no Setor de Comércio e Serviços*. Centro de Comunicação Social. IBGE, 11 de setembro de 2003.

_____. *Prestação de Serviço: Pressuposto Básico do Fomento Mercantil*. Informativo ANFAC. Edição 43, março/abril de 2004. p.30.

LEITE, Luiz Lemos. *Fomento Mercantil Otimiza Fluxo de Caixa*. São Paulo, 2002.

LEITE, Luiz Lemos. *Nova Legislação do Factoring Deverá Incrementar as Exportações em US\$ 10 Bilhões*. São Paulo, 2003.

LEITE, Luiz Lemos. *Mão Amiga – A Silenciosa Ajuda do Fomento Mercantil às Micros, Pequenas e Médias Empresas Brasileiras*. São Paulo, 2002.

_____. *Comércio Exterior, um Mercado Inexplorado de US\$ 65 Bilhões*. Informativo ANFAC. Edição 43, março/abril de 2004. p.3.

_____. *As Barreiras às Pequenas e Médias Empresas*. Revista Fomento Mercantil. ANFAC, Revista nº48. p.10-13.

ALEEN, James. *Lula Sanciona a Nova Lei de Falências*. O Estado de São Paulo, 9 de fevereiro de 2005. Caderno de Economia.

ARAÚJO, Aloísio & LUNDBERG, Eduardo. *A Nova Lei de Falências – Uma Avaliação*. Banco Central do Brasil, 2004.

SILVA, José Luis Dias da. *Simpósio: A Nova Lei de Falências e Seus Reflexos na Atividade de Fomento Mercantil*. Rio de Janeiro-RJ. SINFAC, abril de 2005.

_____. *O que Muda com a Nova Lei de Falências*. Fomento Mercantil Newsletter. ANFAC, 17 de dezembro de 2004.

SANTOS, Gilmara. *Plano de Recuperação à Vista*. Revista Forbes Brasil. Edição nº108, 8 de abril de 2005. p.38-40.

ARAÚJO, Aloísio. *As Leis de Falência: Uma Abordagem Econômica*. EPGE/FGV – IMPA.