



ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E BANCÁRIA

***MECANISMOS DE APOIO À PEQUENAS EMPRESAS :
A POLÊMICA FACTORING x AGIOTAGEM***

Monografia redigida para obtenção de grau de bacharel em Administração Financeira e Bancária, do Centro Universitário Ibero-Americano.

MÁRCIA APARECIDA SOARES ARRIERO

São Paulo - 1999

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E BANCÁRIA

***MECANISMOS DE APOIO ÀS PEQUENAS EMPRESAS :
A POLÊMICA FACTORING x AGIOTAGEM***

MÁRCIA APARECIDA SOARES ARRIERO

São Paulo - 1999

Agradecimentos

Ao Álvaro pela contribuição, apoio, encorajamento, companheirismo e pela preciosa compreensão.

Ao meu pai que me ensinou que não podemos desistir diante das dificuldades.

Aos meus irmãos e minha mãe que sempre acreditaram em mim.

Aos meus mestres e companheiros de estudos.

RESUMO

Este trabalho visa apresentar a importância das empresas de *factoring* – fomento mercantil, no contexto econômico-financeiro do Brasil, principalmente, como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas, e retrata a polêmica existente entre a prática das atividades do *factoring* e das atividades das instituições financeiras, e ainda a comparação do *factoring* com o exercício da agiotagem.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO I	10
FOMENTO MERCANTIL - FACTORING	10
1 - Origem do <i>factoring</i>	10
2 – Perfil do <i>factoring</i>	12
3 – O que é o <i>factoring</i> ?	14
4 - Características do <i>factoring</i>	16
4.1 – Componentes do <i>factoring</i>	18
5 – Balizamento legal do <i>factoring</i> no Brasil	19
6 – <i>Factoring</i> - mecanismo de apoio as pequenas e médias empresas	21
6.1 - Vantagens diretas e indiretas do <i>factoring</i> para pequenas e médias empresas	23
6.2 - <i>Factoring</i> passo a passo	25
6.3 - Estatísticas do <i>factoring</i> no Brasil	28
7 – A ética do <i>factoring</i>	31
8 – Vantagens do <i>factoring</i>	33
9 - Desvantagem do <i>factoring</i>	34
CAPÍTULO II	35
AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	35
1 – Instituições Financeiras	35
2 – Operações de Crédito	38
CAPÍTULO III	41
AGIOTAGEM	41
1 – A agiotagem	41
2 – Agiotagem no Brasil	46

CONCLUSÃO	49
BIBLIOGRAFIA.....	60

INTRODUÇÃO

O objetivo deste estudo é o de apresentar de forma introdutória, uma visão sobre as empresas de fomento mercantil - *factoring*. O *Factoring* está presente no cenário econômico-financeiro do Brasil e vem gradativamente demonstrando sua importância dentro desse contexto.

O *factoring* se instalou no Brasil por volta do início dos anos 80, e essa atividade ainda hoje é motivo de polêmica e desconfiança. É muito discutida sua forma de atuação no mercado, o que tem levando sua comparação ao exercício da agiotagem e com a prática de atividades típicas de instituições financeiras.

Neste trabalho buscamos demonstrar que os trabalhos executados por essas empresas não se comparam àqueles desenvolvidos por agiotas, tampouco às instituições financeiras.

Para o desenvolvimento desse trabalho foram levantadas as literaturas disponíveis que, tendo em vista a atualidade do tema, é bastante escassa. Dentre todo material colhido e analisado, o de maior consistência é, sem dúvida, aquele disponibilizado pela ANFAC - Associação Nacional de *Factoring*¹. A ANFAC, além de regular o funcionamento desses tipo de

¹ O maior conhecedor sobre *factoring* tem demonstrado ser Luiz Lemos Leite, que foi diretor do Banco Central e é hoje, presidente da Associação Nacional de *Factoring* e da Federação Brasileira de *Factoring* no Brasil.

empresa no País, busca esclarecer sua comparação com o exercício da agiotagem.

No primeiro capítulo são abordados, de modo genérico, origem e evolução desse tipo de atividade no Brasil, que mesmo já fazendo parte do contexto mundial, se mostrou e ainda se mostra desconhecida em nosso País.

Também são abordadas alguns conceitos considerados fundamentais para a compreensão do funcionamento das atividades das empresas de Fomento Mercantil - *Factoring*. e, ainda, são dadas as principais características do *factoring*.

Traz ainda, os fundamentos legais do *factoring*, à luz do direito brasileiro e das normas corporativas da ANFAC - Associação Nacional de Factoring.

Este capítulo apresenta o *factoring* como um mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas, destacando sua importância neste contexto vez que, vem funcionando como um mecanismo de fomento à produção e faz frente às dificuldades de acesso das pequenas e médias empresas com relação aos financiamentos junto às instituições financeiras. Busca ainda este capítulo, introduzir as vantagens e desvantagens das empresas de Fomento Mercantil.

O segundo capítulo trata das instituições financeiras, tratando de forma introdutória, a reestruturação e regulamentação do Sistema Financeiro Nacional. Traz também, um descritivo das operações de crédito, como atividade típica das instituições financeiras, demonstrando genericamente, as atividades das instituições financeiras.

O terceiro capítulo traz os conceitos de agiotagem. Aborda o combate a usura pela Igreja, cujos ensinamentos eram tidos como lei na era

feudal. Trata da criação de lei no Brasil, que visam combater aos crimes de agiotagem.

O quarto e último capítulo apresenta comparações entre a polêmica gerada pela prática das atividades de *factoring* tanto em relação as atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras e também como a prática de crimes de agiotagem.

Ao final, procuramos mostrar que as Empresas de Fomento Mercantil - *Factoring* são parte integrante e necessária no contexto econômico-financeiro, não exercendo a agiotagem e não praticando atividades típicas de instituições financeiras, estando portanto, tanto do ponto de vista legal como operacional, fundamentadas em Lei.

CAPÍTULO I

FOMENTO MERCANTIL - *FACTORING*

1 - Origem do *factoring*

A atividade das empresas de *factoring* já era uma atividade centenária² em outros países quando, no início dos anos 80, se instalou no Brasil, mais especificamente em São Paulo, através da fundação da ANFAC - Associação Nacional de *Factoring*, em 11 de fevereiro de 1982³.

Factoring é uma expressão de origem latina e, quando de sua introdução no Brasil, foi traduzida para fomento mercantil. No decorrer deste estudo estaremos usando os dois termos tendo em vista apresentarem o mesmo significado.

Como atividade pouco difundida no país, o *factoring* encontrou resistência do BACEN - Banco Central do Brasil - órgão que regulamenta e controla o funcionamento das instituições financeiras - que proibiu seu registro na Junta Comercial em 1982, através da Circular nº 703, de 16/06/1982, devido a grande dúvida quanto a classificação destas empresas como comerciais ou financeiras.

² LEITE, Luiz Lemos (1995). *Factoring no Brasil*. 3º ed. São Paulo : Atlas.

³ Idem

O BACEN entendia que, de modo geral, essas atividades apresentavam características e particularidades das instituições financeiras por ele autorizadas e controladas, precisando portanto do seu aval para o devido funcionamento.

Todavia, o Banco Financil de Fomento Comercial⁴, uma empresa gaúcha, conseguiu liminar na justiça cancelando a proibição do BACEN que, por sua vez, revogou a Circular nº 703/82, que restringia o funcionamento do *factoring*, através da Circular 1359 de 30/09/1988, obrigando as Juntas Comerciais à aceitar novamente o registro das empresas de fomento mercantil - *factoring*, reconhecendo essa atividade como comercial e não financeira.

No entanto, as dúvidas continuavam. Compartilhava da mesma opinião do BACEN, o advogado Hélio Ramos Domingues⁵, diretor do Departamento jurídico da FEBRABAN - Federação das Associações de Bancos, que defendia que o *factoring* estaria exercendo atividade financeira, devendo ser passível de fiscalização pelo BACEN, uma vez que estaria adiantando dinheiro em troca de duplicatas e notas promissórias.

Nessa oportunidade, os profissionais da área se defendiam declarando serem prestadores de serviços, e desse modo, caracterizados como comerciantes. O empresário Hélio Fernandes Costa⁶, da empresa de *factoring* Financil, a mesma que conseguiu a liminar autorizando seu funcionamento, defendia que a legislação comercial permite que qualquer crédito seja vendido ou cedido, não ficando, portanto, a empresa compradora caracterizada como instituição financeira.

⁴ DE AGUIAR, Isabel Dias (1993). "Factoring ainda causa polêmicas no País". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 13 set, p. B-5.

⁵ *Ibid.*, p.B-5.

⁶ *Ibid.*, p.B-5

Essas dúvidas não existiam apenas no Brasil, mas também nas comunidades internacionais : foi realizado entre os dias 19 e 28 de maio de 1988, a Convenção Diplomática de Ottawa⁷, Canadá, organizada pelo *Unidroit - International Institute for the Unification of Privat Law*, que veio consagrar a doutrina do *factoring*.

Desta convenção participaram 53 Nações, dentre elas o Brasil, onde foram apresentados estudos realizados durante 14 anos por juristas, técnicos e empresários de vários países onde o *factoring* já era praticado e concluiu-se que :

“consta o fato de tratar-se [o *factoring*] de uma operação complexa, composta de vários serviços, de forma que somente um contrato que incluía a realização de, no mínimo dois desses serviços, executados em bases contínuas, pode ser considerado *factoring*”⁸.

Esta conclusão consta do Artigo 28 da Lei 8981, do ano de 1995, ratificado pela Resolução 2144/95, do Conselho Monetário Nacional. Neste mesmo ano, o Banco Central do Brasil regulamentou as operações das empresas de *factoring*, através da Resolução nº 2144, de 22 de fevereiro.

Porém, apesar dessa regulamentação, esse tipo de atividade ainda é bastante comentado gerando fortes dúvidas quanto ao seu exercício e idoneidade. Principalmente no Brasil, por ser uma atividade recente. Voltaremos a este ponto no desenvolvimento dessa pesquisa.

2 – Perfil do *factoring*

⁷ DI AGUSTINI, Carlos Alberto (1996). *Capital de Giro, Análise das Alternativas, Fontes de Financiamento*. São Paulo : Atlas, p. 63.

⁸ MARTINS, Ives Gandra (1997). “*Factoring - a atividade típica financeira não se confunde com os serviços prestados por sociedade de fomento mercantil*”. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 23 ago. Economia, p. B-2.

A ANFAC - Associação Nacional de *Factoring*, é uma entidade civil, sem fins lucrativos, de caráter privado e de âmbito nacional. Tem por objetivo divulgar os verdadeiros conceitos do *factoring*, como mecanismo sócio-econômico de apoio gerencial e financeiro, bem como prestar toda assistência necessária às sociedades de fomento mercantil filiadas.

Com a expansão e crescimento do *factoring*, a ANFAC idealizou e planejou a descentralização e regionalização de suas atividades de representação nos vários Estados do País, criando e organizando os sindicatos regionais.

Com base na CLT, em fevereiro de 1993, foi criada a FEBRAFAC - Federação Brasileira de Factoring, com personalidade jurídica própria, que reúne 18 sindicatos filiados. A figura 1 mostra a estrutura do sistema FEBRAFAC/ANFAC.

A FEBRAFAC - entidade sindical de nível superior, e a ANFAC - sociedade civil, objetivam a defesa dos legítimos interesses dos empresários de *factoring* filiados e possuem, em comum, uma única estrutura administrativa e funcional.

A divulgação institucional das atividades do sistema FEBRAFAC/ANFAC é feita através dos Informativos Factoring, distribuídos aos filiados e interessados em obter informações sobre *factoring*.

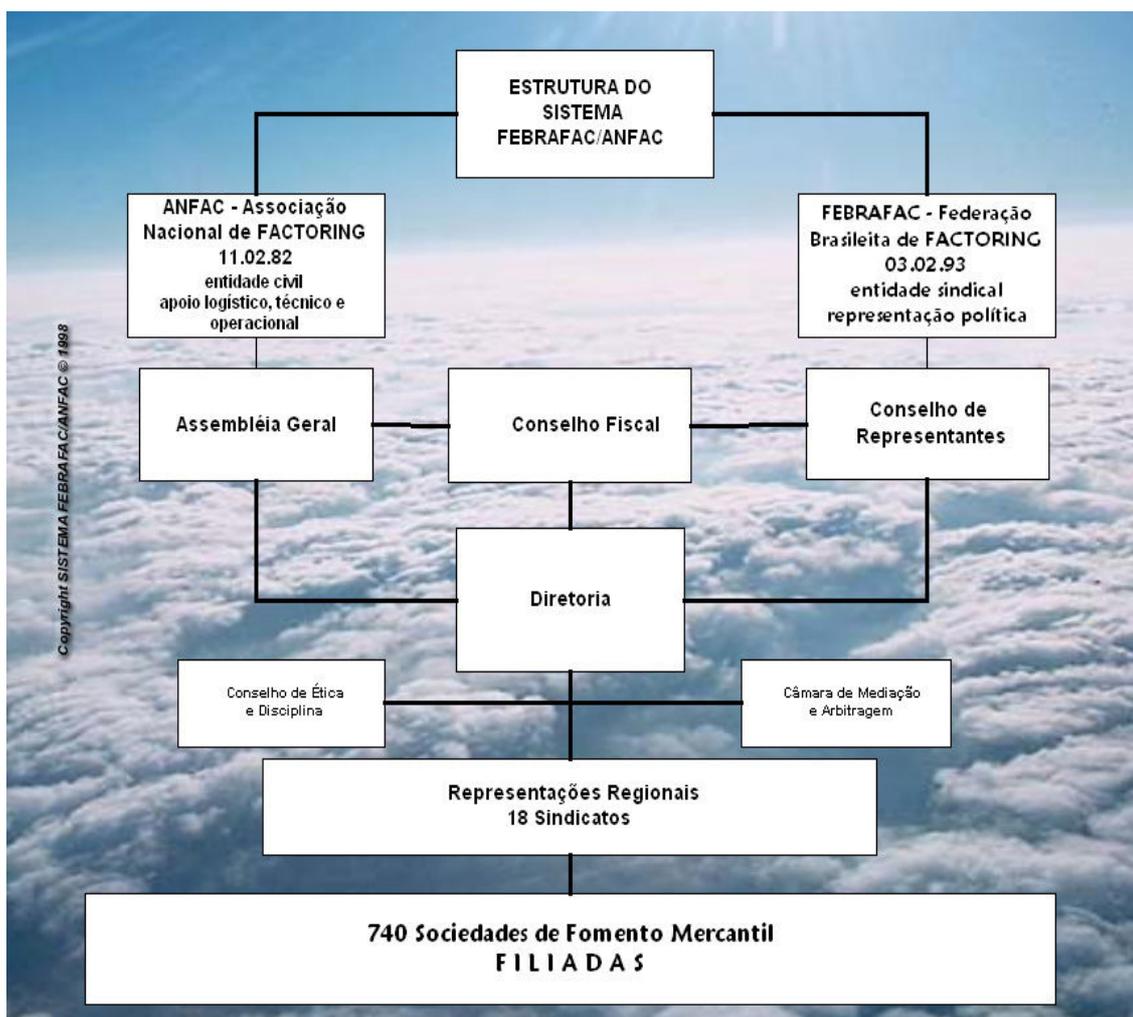


Figura 1 : Estrutura do sistema FEBRAFAC/ANFAC (Fonte : www.factoring.com.br)

A ANFAC, como entidade precursora e orientadora do *factoring* no Brasil, é responsável pelo suporte técnico-operacional a todas as sociedades de fomento mercantil integrantes do sistema.

3 – O que é o *factoring*?

Factoring é fomento comercial ou mercantil. É uma atividade de prestação de serviço associada à compra de direitos de um contrato de venda mercantil ou de prestação de serviços, desenvolvidos por uma empresa de

caráter comercial⁹. Tem seu registro na Junta Comercial do Estado e opera dentro de sua vocação legal.

Conforme conceituado na Convenção de Ottawa, anteriormente citada, *factoring* é uma atividade mercantil, atípica, complexa, contínua, de parceria e deve ser gerida por pessoas competentes e sérias.

Factoring é atividade mercantil atípica porque praticam fomento mercantil, através da compra de direitos resultantes de venda ou prestação de serviços a prazo, efetuadas por pessoas jurídicas.

Factoring é complexa tendo em vista que conjuga prestação de serviços com compra de direito, ou seja, presta serviços cumulativos e contínuos na compra de direitos de crédito de vendas ou prestação de serviços a prazo com assessoria creditícia, ou mercadológica, ou na gestão de crédito, seleção ou risco, ou na administração de contas a receber e a pagar.

Factoring é contínua em virtude de ser uma atividade constante de assessoria e acompanhamento das operações da empresa-cliente¹⁰, uma vez que não pode praticar operações típicas¹¹ das instituições financeiras.

Factoring é uma atividade de parceria porque visa dar assessoria e promover o crescimento dos negócios, selecionando os riscos da empresa vendedora dos créditos.

E finalmente, o *Factoring* deve ser gerida por pessoas sérias e competentes pois, todas as suas exigências devem ser cumpridas uma vez que o exercício dessa atividade não deve confrontar-se com aquelas exercidas

⁹ FORTUNA, Eduardo (1999). *Mercado Financeiro - Produtos e Serviços*. 8ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, p. 289.

¹⁰ Empresa-cliente é a empresa que está contratando os serviços do *factoring*; é o sacador; a pessoa que vende seus ativos.

¹¹ Operações típicas financeiras são aquelas regulamentadas e controladas pelo BACEN.

pelas instituições financeiras, estando portanto no limite traçado pela legislação, sob pena de incidirem em infrações administrativas e penais.

Assim, é importante ressaltar a necessidade de se observar com atenção a regulamentação do *factoring*, tanto para que seja regida de acordo com a lei, como para que não venha a ser confundida com as atividades típicas financeiras.

4 - Características do *factoring*

A Convenção de Diplomática de Ottawa (ver item 1.1) estabelece que só se caracteriza o *factoring* através da combinação de prestação de, no mínimo, dois serviços, pela empresa compradora de créditos à empresa-cliente, além da compra de crédito.

A prestação de serviços, que pode conter :

- └ ou gestão de crédito;
- └ ou administração de contas a receber e a pagar;
- └ ou assessoria mercadológica contínua;
- └ ou proteção contra risco de crédito;
- └ ou assessoria creditícia contínua.

A compra de créditos consiste na negociação de títulos decorrentes de operações mercantis, ou seja, créditos derivados das vendas mercantis

efetuadas entre a empresa vendedora (empresa-cliente do *factoring*) e os seus compradores.

Essa prestação contínua de serviços está conjugada à compra de ativos financeiros. Como consequência, a venda dos créditos deve ser de curto prazo e com data de vencimento conhecida.

Portanto, pode-se dizer que na operação de *factoring* estão envolvidos uma empresa-cliente (sacador), que consiste na pessoa que vende seus ativos e uma empresa compradora (*factor*), que fornecerá o dinheiro ao sacador, com deságio sobre o valor de face desse ativo. O deságio sobre o valor de face de um ativo caracteriza-se por uma taxa de desconto sobre o valor futuro do título de crédito.

A relação entre o *factoring* e sua empresa-cliente deve ser regulada pela celebração de um contrato de fomento mercantil que irá reger todas as transações efetuadas.

Um outro dado importante a destacar sobre o *factoring*, está em ser-lhe vedado captar recursos no mercado (sejam recursos do público, intermediação de títulos públicos e privados no mercado) ou deter poupanças populares. Estas atividades são legalmente privativas de instituições financeiras, autorizadas a funcionar pelo Banco Central.

Os agentes de *factoring* são meros prestadores de serviços e, devem ser caracterizados como comerciantes, pois negociam e estocam ativos financeiros da mesma forma como poderiam fazer com outro produto qualquer.

A cessão, a alienação ou a venda de créditos mercantis, mediante endosso pleno em preto¹², entre duas empresas, tipifica uma autêntica venda

¹² Endosso em preto se dá quando o endossante (aquele que endossa) ao endossar um título, fizer constar o nome do beneficiário do endosso.

mercantil regulada pelo artigo 191 do Código Comercial, em que a empresa-cliente, vendendo à vista, recebe “caixa” o valor que julga ter os seus créditos, que é preço de compra pago, à vista, pelo *factoring* e livremente pactuado entre as partes.

Em consequência, o *factoring* passa a ser o único e legítimo credor titular desses direitos, representados pelos títulos negociados. A empresa-cliente não é mais a devedora, mas o sacado, aquele que compra produtos e mercadorias que foram vendidos pela empresa-cliente.

Vale ressaltar que o *factoring*, como comprador, deve fazer a aquisição definitiva dos créditos que foram gerados pelas vendas mercantis de suas empresas-clientes. Deste modo, é vedado “descontar títulos”, ou seja, o negócio mercantil é representado pela aquisição de títulos de crédito sem direito a regresso (art. 191 e 220 do Código Mercantil).

Desta forma, o ciclo operacional do *factoring* se inicializa com a prestação de serviços e se completa com a compra dos créditos, ou seja, dos direitos gerados pelas vendas mercantis ou pela prestação de serviços que são realizadas por suas empresas-clientes.

4.1 – Componentes do *factoring*

Em decorrência de sua atividade conjugada, a receita de *factoring* tem dois componentes básicos.

O primeiro é a prestação de serviços, que representa os serviços que obrigatoriamente devem prestar aos seus clientes - sempre pessoas jurídicas – remunerada pela cobrança de uma comissão *ad valorem*, variável de 0,5 a 3% e contabilizada em “receita de prestação de serviços”.

Mediante ajustamento prévio com seus clientes, sobre essa variação haverá recolhimento de ISS – Imposto sobre Serviços, às Prefeituras e obrigatoriamente comprovado com base na Nota fiscal que devem fornecer.

O segundo componente básico da receita do *factoring* é a compra de créditos, que traduz o diferencial obtido na compra *por-soluto* dos créditos mercantis, representados pelas vendas a prazo efetuadas por suas empresas-clientes e que devem ser contabilizados como “receitas de operações de *factoring*”.

5 – Balizamento legal do *factoring* no Brasil

O *factoring* é, como mencionado anteriormente, uma atividade mercantil atípica, com registro na Junta Comercial e opera com base na prestação de serviços e compra de créditos.

Assim, os suportes legal e operacional que servem de fundamentos para atividade de fomento mercantil no Brasil são regidos, basicamente, pelos princípios do direito mercantil.

Portanto, temos seu suporte legal baseado :

┌ na Circular do Banco Central BC-1.359/88 : onde o BACEN reconhece que o *factoring* desenvolve atividade mercantil mista atípica, e as entidades de fomento mercantil assumem o compromisso de não fazer intermediações de recursos de terceiros e só operar com pessoas jurídicas e comprando efetivamente créditos mercantis;

└ no disposto na lei 8981/95, ratificada pela Resolução 2.144 do Conselho Monetário Nacional e, pela Lei 9.532/97, onde são delimitadas as áreas de atuação do *factoring*, diferenciando suas atividades daquelas executadas pelas instituições financeiras e onde é reconhecida sua tipicidade jurídica própria.

O seu suporte operacional é garantido através :

└ do Art. 1.216 do Código Civil - prestação de serviços;

└ dos Arts. 191 a 200 do Código Comercial – vendas mercantis – subsidiados pelos Arts. 1.065 a 1.078 do Código Civil – cessão de crédito;

└ do Decreto 57.663/66 (Convenção de Genebra) – título de crédito;

└ da Lei 5.476/68 – vendas mercantis;

└ do Ato Declaratório nº 51, da Receita Federal;

└ da Circular nº 2.715, de 28/08/96, do Banco Central.



Vale ressaltar aqui, que o factoring é contribuinte do ISS – Imposto sobre Serviços - como prestadora de serviços, atividade esta, integrada no contrato de Fomento Mercantil e respaldada no Art. 1216 do Código Civil.

“Toda a espécie de serviço ou trabalho lícito, material ou imaterial pode ser contratada mediante retribuição”¹³.

6 – *Factoring* - mecanismo de apoio as pequenas e médias empresas

As pequenas e médias empresas costumam apresentar dificuldades para identificar e dimensionar as suas deficiências, principalmente no que tange ao acompanhamento de suas contas a receber e a pagar, controle de estoques, formação de custo e preço de seus produtos, conhecimento do mercado que atua.

Operacionalmente estas atividades, por acarretarem um custo elevado, normalmente são negligenciadas pelos empresários, até porque, por ser pequena, a empresa não tem condições financeiras de contratar um profissional para cuidar do seu departamento administrativo, financeiro e mercadológico.

Diante desse cenário, o *factoring*, praticado dentro da legalidade, pode oferecer inúmeros benefícios para a empresa-cliente, uma vez que, o serviço prestado no fomento mercantil, não consiste apenas na cessão ou compra de créditos, mas reúne uma série de requisitos e funções (tratados no item 1.4) que dão suporte a pequenas e médias empresas.

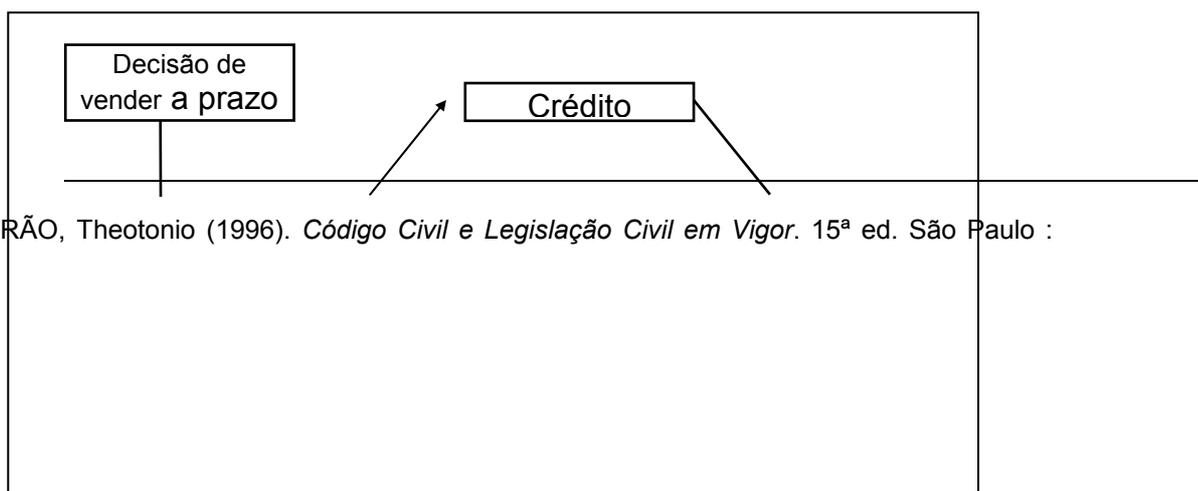
Esse suporte prestado pelo *factoring* à sua empresa-cliente deve ser continuado e regulado pela celebração de contrato de fomento mercantil, proporcionando assim, acompanhamento permanente de todas as atividades de sua empresa-cliente.

Na prática, há uma parceira. O agente do *factoring* leva ao pequeno e médio empresário, de qualquer segmento, aconselhamentos em suas decisões importantes e estratégias, além do apoio às suas atividades rotineiras :

- └ diagnóstico;
- └ planejamento estratégico (público alvo, política de preços, etc.);
- └ planejamento tributário;
- └ gestão empresarial (contábil, administrativa e financeira);
- └ normatização de processo.

As pequenas e médias empresas, ao comercializarem seus produtos, efetuam vendas tanto à vista como a prazo à seus compradores. As vendas a prazo geram créditos de origem mercantil.

Todavia, as vendas a prazo de uma empresa requerem investimentos tanto fixos, quanto variáveis como demonstra a figura 2.



¹³ NEGRÃO, Theotonio (1996). *Código Civil e Legislação Civil em Vigor*. 15ª ed. São Paulo :

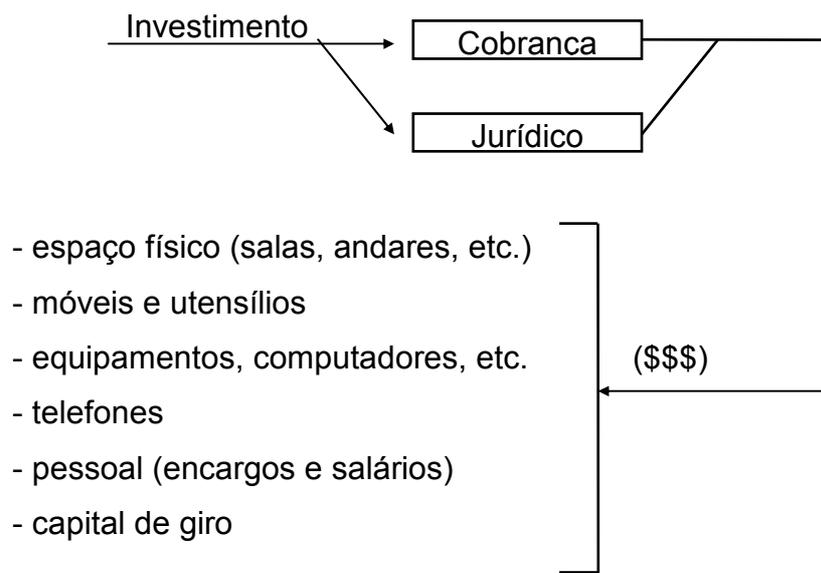


Figura 2 : Principais investimentos relacionados a venda a prazo

Outro fator a destacar é que as pequenas e médias empresas encontram muita dificuldade em obter tratamento preferencial na rede bancária. Especialmente nos momentos de pouca liquidez no mercado financeiro o *factoring* é importante parceiros dos pequenos empresários.

Na opção pelo *factoring* , a pequena e média empresa pode se beneficiar com a redução de custos operacionais, aumento de liquidez, elevação do grau de alavancagem e diminuição dos custos financeiros.

6.1 - Vantagens diretas e indiretas do *factoring* para pequenas e médias empresas

Diante desta parceira, a pequena e média empresas podem obter vantagens direta e indiretas do *factoring*.

Vantagens diretas :

Saraiva.

- └ pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário;
- └ garantia de pagamento de créditos comerciais;
- └ ampliação do capital de giro das empresas;
- └ redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes;
- └ acesso às fontes legais de recursos, com disponibilidade imediata de dinheiro, amenizando as restrições impostas as pequena e média empresas, que dependem de difíceis empréstimos;
- └ acesso seguro às exportações – pagamento à vista, no ato do embarque – entrada de *crédit rating* de clientes situados em outros países;
- └ acesso ao *expot-import* – comércio internacional, entre duas empresas de sendo uma situada no país importador e a outra, no país exportador, integrando uma cadeia internacional;
- └ capitalização da empresa.

Vantagens indiretas :

- └ aprimoramento de estruturas financeiras – simplificação contábil e redução de custos fixos nas vendas a prazo, eliminando esforços de cobrança de crédito duvidoso;

- └ reorganização interna dos setores administrativos e contábil, com redução de custos internos;

- └ maior confiança de expansão nas vendas das empresas;

- └ otimização da capacidade gerencial do empresário em termos de compras e vendas;

- └ abertura de novos mercados – segurança para o desenvolvimento de negócios, possibilitando maior liberdade ao empresário, para se dedicar a sua atividade produtiva;

- └ maior estabilidade empresarial – o *factoring* assume riscos de impontualidade do comprador, ou de insolvência de empresa com títulos a vender.

6.2 - Factoring passo a passo

Antes de entrar para um serviço de *factoring* pequenos e médios empresários devem seguir alguns passos, necessários para obtenção de resultados bem sucedidos nesta parceria, como analisar a situação empresarial, pesquisar o mercado e cuidados na assinatura do contrato.

Ao analisar a situação empresarial, o empresário deverá verificar a real necessidade de vender seus ativos, a receber, para uma empresa de *factoring*.

De acordo com dados de pesquisa do SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo – órgão de apoio às pequenas e médias empresas - normalmente o pequeno e médio empresário dedica

apenas 20% de seus investimentos, na finalidade na finalidade básica de sua empresa, ou seja a produção. Os 80% restantes são dedicados à busca de recursos de capital de giro.

A situação da empresa poderá ser verificadas pelos seguintes fatores :

- ┌ analisar a situação do ativo - verificar como está o ativo da empresa; qual o montante de vendas à prazo; quais são os riscos de recebimento destas dívidas, junto aos clientes; qual o ponto de equilíbrio e o verificar o percentual do nível de inadimplência em relação ao montante geral das vendas;
- ┌ analisar a capacidade de investimentos – verificar as necessidades de capital para novos investimentos e o capital de giro necessário para suportar a inadimplência;
- ┌ analisar os custos – verificar os custos administrativos e financeiros para receber contas de risco; os custos para buscar recursos destinados à sustentação da produção e os custos destinados à busca de recursos financeiros.

Após a análise da situação empresarial, o empresário está apto a se decidir, ou não, por novas captações de recursos, seja através do *factoring*, ou de instituições financeiras, fazendo uma pesquisa de mercado.

Os principais itens a serem checados estão em contatar as empresas de *factoring*, selecionar as melhores alternativas de *factoring*, comparar o *factoring* com outras operações financeiras e decidir pelo *factoring*.

Ao contatar as empresas de *factoring* é prudente solicitar, junto à ANFAC, uma lista de empresas de *factoring* na área de influência da empresa.

Em seguida, selecionar as melhores alternativas de *factoring*, pesquisando os melhores preços e condições de mercado, analisando a depreciação relativa aos títulos de difíceis cobranças e os custos dos serviços, são passos que poderão ajudar desta fase.

Uma outra etapa da pesquisa de mercado consiste em comparar o *factoring* com outras operações financeiras. Isso pode ser feito consultando as disponibilidades da empresas em ter acesso a operações de crédito e comparando as condições e custos financeiros.

Finalmente, dentro da pesquisa de mercado, a decisão pelo *factoring* deve considerar a análise da matemática financeira e contabilidade do *factoring*, para a aquisição de títulos ou assessoria; a análise dos direitos comerciais entre as partes e os serviços prestado e a decisão ou não pelo negócio.

O terceiro e último passo para contratação de um serviço de *factoring* está na assinatura do contrato. Todo e qualquer contato deve ser analisado, em todas as minúcias. A análise da documentação, com critério e os possíveis riscos da operação, é fator relevante nessa decisão.

Estando seguro do negócio, o empresário deverá assinar o contrato, de preferência, na presença, ou com a assinatura de um advogado e, de um contador como testemunhas, sobretudo se o negócio envolver grandes quantias.

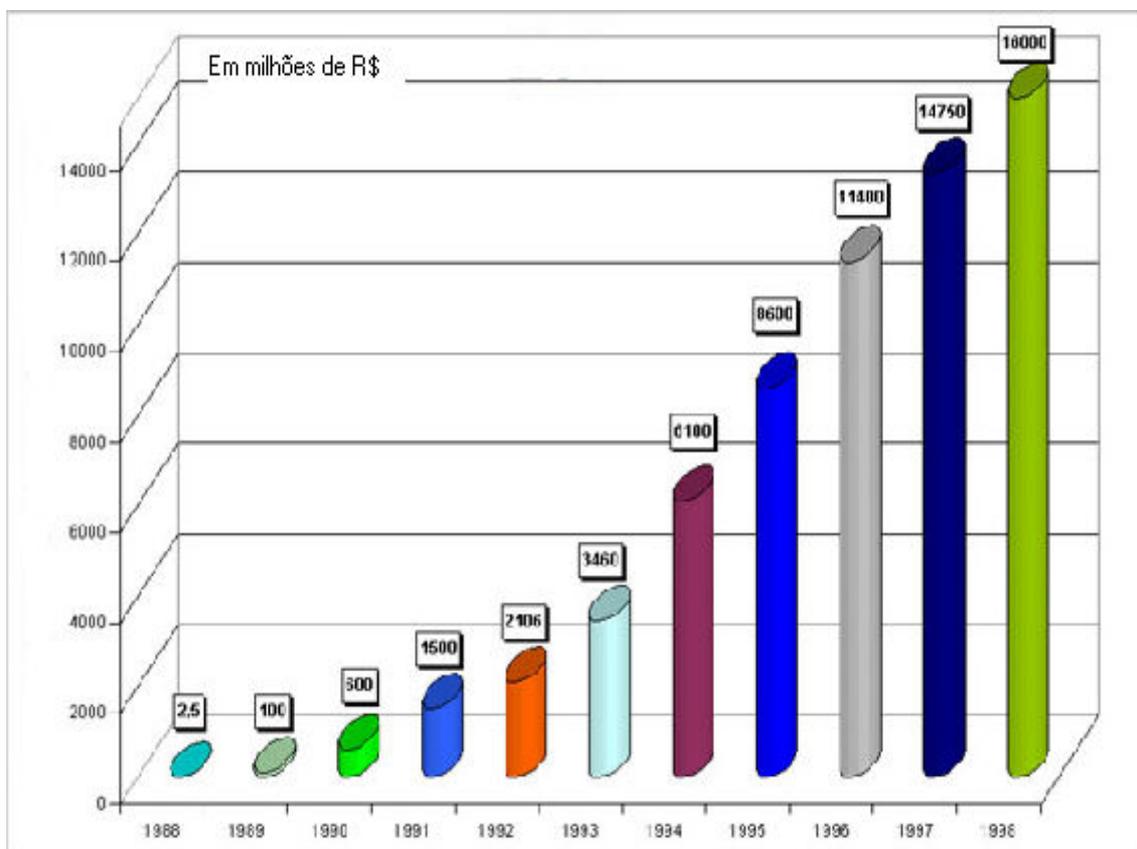
No caso dos serviços, após a assinatura do contrato de *factoring*, o empresário deverá realizar o monitoramento e avaliação da assessoria, como ocorrer em qualquer negócio.

6.3 - Estatísticas do *factoring* no Brasil

Uma visão panorâmica das últimas estatísticas do *factoring* no Brasil, mostra que em 1993 estavam associadas a ANFAC, 430 empresas de *factoring*. Este numero permaneceu constante até o ano de 1995. Em 1996, eram 655 empresas associadas, passando para 685 no final de 1998.

Este crescimento mostra, cada vez mais, a importância do trabalho desenvolvidos pelo *factoring*, e o diferencial causado pela filiação das empresas que prestam esse serviços à ANFAC, como demonstração de idoneidade.

No gráfico abaixo, divulgado pela ANFAC, é possível verificar a movimentação das empresas associadas e o montante de negócios gerados, pelas empresas filiadas.



Movimento das empresas associadas (Fonte : www.factoring.com.br)

Como se pode observar no gráfico acima, nos últimos seis anos o faturamento do setor de factoring no Brasil apresentou crescimento vertiginoso, passando de R\$ 3,4 bilhões, em 1993, para R\$ 16 bilhões, em 1998, quando foi realizada a última pesquisa.

A Anfac afirma que o motivo desta performance, deve-se a participação cada vez maior de diversos segmentos da economia na prática do fomento mercantil e ao valor dos negócios realizados.

Através de outra divulgação da ANFAC, observa-se o direcionamento dos negócios do *factoring* no mesmo período de 1998.



Direcionamento do *factoring* no Brasil em 1998 (Fonte : www.factoring.com.br)

Podemos comparar o direcionamento do *factoring* em 1998, com a tabela¹⁴ abaixo relativa aos anos anteriores.

	1993	1994	1995	1996	1997
Ind. Metalúrgica	25%	28%	20%	15%	18%
Ind. Química	18%	20%	15%	8%	10%
Ind. Gráfica	12%	10%	8%	5%	3%
Ind. Textil/Confec.	8%	10%	10%	3%	2%
Ind. Sucro-álcool	0,5%	1%	1%	0,5%	0,5%
Outros Indústrias	14%	15%	15%	21%	25%
Comerciais	11%	12%	10%	25%	21%
Prestação Serviços	10%	3%	20%	22%	20%
Empr. Transporte	1,5%	1%	1%	0,5%	0,5%

Assim, verifica-se que nem todos os setores aumentaram seus volumes de negócios com o *factoring*. A indústria metalúrgica somava, em 1993, 25% dos negócios realizados e, em 1998, sua participação caiu para 18%. A indústria química também registrou uma queda de 18% para 10%, no mesmo período.

Os setores que apresentaram participação crescente durante o período analisado foram 'outras indústrias', que englobam as de calçados, curtumes, laticínios, móveis, alimentos e de automação, passando de 14% para 30% dos negócios realizados de *factoring*.

Esses números vem aumentando a cada ano, mostrando a seriedade o trabalho desenvolvidos pelas empresas de *factoring*, e destacando sua importância dentro do contexto econômico do Brasil.

¹⁴ ANFAC (1999), *Perfil de empresas clientes teve diversificação*. *Factoring Informativo*. 22, Ano VIII L, abril/maio.

7 – A ética do *factoring*

Questões éticas são de grande importância, tanto no que diz respeito a vida pessoal como profissional de um indivíduo. Ética é o ramo da moral que se atém à conduta humana. Difere da moral pura, por ser escrita e codificada para aplicação aos casos onde a ação a ser executada será decidida por imperativo de consciência e não por dispositivos legais ou jurídicos. Por exemplo, no caso de uma decisão que o psicólogo tenha que tomar, frente a uma situação inusitada no tratamento de seu paciente; no caso do médico que tem que agir por imperativo de consciência na hora de escolher o melhor tratamento para salvar um paciente da morte que lhe ronda; de muitos outros casos onde é a consciência do profissional o único recurso dos seus pacientes e de seus semelhantes.

A ética baseia-se, portanto, no chamado direito consuetudinário, ou seja, não no direito baseado nos costumes, mas sim, com a característica de ser norma escrita. A ética conduz ao ato legal e lícito.

O termo “legal” é uma expressão latina que significa literalmente “estar dentro da legalidade”, ou seja, estar dentro da lei. A legalidade não se baseia no direito fundado nos costumes, mas sim na jurisprudência e encontra-se expressa também por escrito nos códigos de justiça.

Já o termo “lícito” é um termo quase sinônimo da palavra legal. Quase sinônimo porque nem tudo o que é lícito, é necessariamente legal. Muitas vezes o profissional ao agir por imperativo de consciência, ou seja, ao agir eticamente, pode cometer um ato ilegal, e vice-versa.

Um exemplo dessa situação ambígua é o caso do psicólogo que recebe um paciente homicida não confesso. O código penal diz que o profissional é obrigado por lei a denunciar o paciente criminoso, mas o artigo 21 do Código de Ética Profissional do Psicólogo garante à pessoa do atendido, o mais absoluto sigilo acerca de tudo o que o psicólogo ver, ouvir ou vier a

descobrir por ocasião do atendimento psicoterapêutico e, nesse caso, o psicólogo denunciará o criminoso apenas se sua consciência assim lhe ordenar.

Diante dessas definições podemos ainda tratar da “competência profissional”. Competência profissional é o conjunto de técnicas, atitudes e atividades privativas de uma determinada profissão e que só podem ser desempenhas por cidadão devidamente graduado e habilitado legalmente (na forma da lei) para o exercício daquele mister ou ofício. Em outras palavras: é a profissão regulamentada e o que o profissional legalmente constituído pode fazer dentro de seus limites.

O âmbito, os limites de uma profissão e as atividades privativas de seus profissionais são definidas pelas leis que a regulamentam, e as ações que envolvem o imperativo de consciência profissional, são regidos por seus Códigos de Ética Profissional.

Para o desenvolvimento das atividades de *factoring* e que sua prática seja efetuada de forma exemplar, os termos “legal”, “lícito” e “competência profissional” são de suma importância.

Torna-se indispensável, no exercício de qualquer atividade, que os profissionais tenham um mínimo de compromisso com a verdade, que a exerçam com dignidade e consciência e que o lucro seja uma resultante de um trabalho sério e responsável.

No mundo contemporâneo, a grande maioria das atividades/profissões se preocupam com seus respectivos aspectos éticos. Procuram criar códigos de conduta, ou de ética, com a finalidade de definir os procedimentos que devem nortear e garantir uma conduta moral digna da empresa, bem como a de seus profissionais.

Ainda nessa perspectiva, buscam exigir o seu conhecimento e sua prática, sob pena de sofrerem as sanções adequadas e proporcionais aos atos ilícitos que cometeram.

No caso do *factoring* não seria diferente. A imagem negativa do setor perante a opinião pública, muitas vezes se deve à desinformação generalizada por parte dos poderes constituídos e da própria iniciativa privada, incluindo nesta última, alguns empresários de *factoring*, somada ao uso indevido da nomenclatura para encobrir atividades ilícitas.

O Código de Ética do *factoring* busca soluções, possíveis de atender a todos: empresários do *factoring*, prestadores de serviços e compradores de direitos creditórios, as empresas-clientes, vendedoras dos mesmos direitos, o próprio Governo, sempre respeitando o direito legislado.

Pensando nisso, a ANFAC, adotou os princípios doutrinários estabelecidos na Convenção de Ottawa. Estes princípios conduzem à prática das atividades de *factoring* dentro da legalidade, respeitando os limites estabelecidos.

8 – Vantagens do *factoring*

O *factoring*, de acordo com a ANFAC, apresenta as seguintes contribuições à economia nacional por propiciar a descentralização do mercado financeiro. Oferece ao empresário, meios, que não os bancários, de obtenção de recursos financeiros.

Por se tratar de mais uma opção de obtenção de recursos no mercado financeiro, o *factoring* conduz a um mercado financeiro competitivo,

contribuindo para a baixa de juros, quando oferecendo menores taxas de juros para o pequeno e médio empresário, em comparativo com os juros reais.

O *factoring* contribui também para o aumento da produtividade, injetando recursos em atividades produtivas, reduzindo assim, as especulações em operações da ciranda financeira (*open-market*, CDB, etc.).

Ao inibir a ação de intermediários que praticam a agiotagem, colaborando no controle exercido pelas autoridades monetárias, o *factoring* facilita o maior controle do mercado paralelo.

9 - Desvantagem do *factoring*

Como todo e qualquer negócio, as empresas de *factoring* também oferecem riscos. Suas desvantagens se inserem, mais precisamente, em determinadas condições de contratação dos serviços.

Lamentavelmente, as possibilidades de falta de escrúpulos não devem ser descartadas. Os limites para o exercício da atividade de *factoring* são bastante estreitos e, como já foi dito, somente pessoas sérias e competentes dever gerir este tipo de negócio.

Há ainda, a ineficácia de algumas empresas, não institucionalizadas no setor, e que não são filiadas à ANFAC, que é o órgão competente que regulamenta e controla as atividades das empresas de fomento mercantil.

Diante destas condições (que podem ocorrer), o empresário, antes da contratação dos serviços prestados e da venda de seus créditos, deve fazer uma pesquisa sobre a oferta de serviços, neste segmento de negócios.

CAPÍTULO II

AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

1 – Instituições Financeiras

O Sistema Financeiro Nacional - SFN, durante várias décadas, teve sua estrutura composta basicamente por estabelecimentos bancários, que desempenhavam múltiplas funções, próprias de outros tipos de intermediários financeiros.

Estes estabelecimentos estavam sob o comando do Banco do Brasil, que além de desempenhar atividades de banco comercial, exercia o papel de Banco Central. Posteriormente, foi criada a SUMOC – Superintendência da Moeda e do Crédito, com funções específicas de Banco Central.

Desta forma, até meados de 1964, o domínio do sistema financeiro pelos bancos comerciais limitava o crescimento da poupança, principalmente devido ao limitado número de oportunidades de investimentos financeiros oferecidos pelo sistema, aos poupadores domésticos.

Todavia, outros fatores também contribuíram, de forma significativa, para essa limitação, como por exemplo, a inflação, onde o IGP – Índice Geral

de Preços, oscilava entre 80 e 90%, entre 1963 e 1964 e, a Lei da Usura, cuja vigência fixava o nível dos juros em 12%.

A aceleração da taxa inflacionária induzia os bancos comerciais a efetivarem empréstimos de curto prazo e investimentos em ativos financeiros reais. Os empréstimos de longo prazo eram de alto risco e comprometiam a sobrevivência do sistema a longo prazo, devido as altas taxas de juros dos empréstimos e a baixa remuneração dos depósitos.

Nessa perspectiva, a economia brasileira era escassa no tocante a poupança voluntária de médio e longo prazos, e a participação dos depósitos à vista correspondia a 90% dos haveres financeiros, consistindo em um dos fatores altamente limitativos de desenvolvimento econômico.

A reversão deste quadro se deu com a criação da correção monetária dos ativos financeiros, através da Lei nº 4.537/64, que permitiu a reorganização do SFN e autorizou o governo a emitir ORTN – Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional. A estrutura econômica do País ficou mais dinâmica e necessitava de uma nova administração, uma vez que, até 1964, não havia estabilidade econômica e nem o controle monetário¹⁵.

Foi quando o Governo iniciou uma nova fase, através de um plano de ação, que representou uma importante definição sobre a estrutura do SFN, optando ainda pela criação de um Banco Central. Até então, o Banco do Brasil juntamente com o BNDES, eram os maiores agentes do setor.

Esse plano tinha como objetivo combater a inflação, equilibrar o Balanço de Pagamento e o propiciar ao Brasil, um crescimento econômico de longo prazo. O mercado financeiro e de capitais sofreram reestruturações e foram criadas novas instituições financeiras.

Diante dessa abordagem, foi criada ainda, a Lei nº 4.595/64 – Lei da Reforma Bancária, que estabeleceu normas reguladoras para as instituições financeiras, definindo suas características principais, instituições competentes e áreas de ação. Em seu Artigo 17º traz a redação :

“Considera-se instituições financeiras, para os efeitos de legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas e privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros, próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros”¹⁶.

De acordo com esse diploma legal, o SFN é dividido em dois subsistemas :

- └ Subsistema Normativo : composto pelas Autoridades Monetárias (AM);
- └ Subsistema de Intermediação Financeira : composto pelos Intermediários Financeiros (IF).

O subsistema Normativo é composto pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), pelo Banco Central do Brasil (BACEN) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Do subsistema de Intermediação Financeira fazem parte os Agentes Especiais (Banco do Brasil e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e as demais instituições.

¹⁵ No período pré-1964 o controle monetário dava-se em função do orçamento da União e do caixa do Banco do Brasil. Havendo déficit, o Banco do Brasil fazia novas emissões, gerando inflação e expansão monetária.

¹⁶ CRC (1994), *Curso de Auditoria de Instituições Financeiras* – 3. São Paulo : Atlas

As operações praticadas pelas instituições financeiras são “pro-solvendo”, ou seja, diz-se do pagamento parcial, ou para amortizar dívida ou obrigação, que fica, entretanto, subordinada a solução ou a evento posterior.

Deste modo, na operação financeira os títulos não são adquiridos, mas depositados, para garantir a dívida e pagá-la à medida que são adimplidos, sendo o direito de regresso a própria razão do depósito, fundamento do direito bancário.

2 – Operações de Crédito

As operações de crédito são atividades típicas das instituições financeiras. O BACEN determina que na classificação das operações de crédito, pelos diversos títulos contábeis, deve-se considerar a aplicação dada aos recursos, por tipo e modalidade de operações e, ainda, considerar a atividade predominante do tomador de crédito.

As operações de crédito são classificadas nas modalidades de :

- ┌ Empréstimos : são as operações realizadas sem destinação específica ou vínculo à comprovação de recursos, como por exemplo, empréstimos de capital de giro, empréstimos pessoais e adiantamento a depositantes;

- ┌ Títulos descontados : são operações de desconto de títulos;

- ┌ Financiamentos : são operações com destinação específica, vinculados à comprovação da aplicação de recursos, como por exemplo, financiamento de parques industriais, máquinas e equipamentos, etc.

Dentre os tipos de operações de crédito, tem-se as operações com recursos próprios, os repasses de recursos internos e externos.

As operações de crédito com recursos próprios, são aquelas cujos recursos são obtidos através da colocação de CDBs (Certificado de Depósitos Bancários), RDBs (Recibos de Depósitos Bancários) e captação de depósitos à vista. São exemplos dessa operações os descontos de títulos, financiamentos de pagamentos de impostos, financiamentos de bens e serviços (crédito direto ao consumidor), etc.

Os repasses de recursos internos são operações onde os recursos são total ou parcialmente obtidos junto a entidades governamentais, e eventualmente, complementados com recursos próprios do banco. Tem-se, como exemplo, os financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos, financiamentos à produção para exportação, etc.

As operações cujos recursos são total ou parcialmente obtidos através de recursos externos, sendo repassados à empresas beneficiárias após a devida conversão em moeda nacional, caracterizam os repasses de recursos externos. Como exemplo têm-se os financiamentos de importação, de exportação, etc..

Os tipos de operações de créditos variam de acordo com o tipo de instituição financeira. Assim, os bancos comerciais, bancos de investimento, bancos múltiplos, entre outros, se utilizam dos vários tipos de operações de crédito de maneiras diferentes.

As operações de crédito mais comuns no mercado, apresentam algumas características básicas. Estão entre elas, os descontos de títulos, capital de giro, financiamentos de capital de giro ou fixo, repasses de recursos internos e crédito direto ao consumidor, estão entre elas.

O desconto de títulos tem por finalidade o financiamento para atendimento das necessidades de curto prazo de capital de giro das empresas, através dos descontos de duplicatas e notas promissórias e, tem como beneficiários, pessoas físicas e jurídicas de modo geral.

O capital de giro tem por finalidade o financiamento para suprir as necessidades de capital de giro das empresas, tendo como beneficiários quaisquer empresas industriais, comerciais ou de prestação de serviços.

O financiamento de capital de giro ou capital fixo, visa suprir os recursos para capital de giro e inversões em projetos de expansão de empresas. Se beneficiam desta modalidade, as sociedades em geral, que se dediquem a atividades vinculadas à fabricação, processamento ou circulação de mercadorias e à prestação de serviços.

O repasse de recursos internos buscam incentivar áreas de interesse nacional, destinados a pessoas jurídicas em geral. Já o crédito direto ao consumidor financia bens de consumo duráveis, destinados a pessoas física e jurídicas.

Vale sempre ressaltar que todas as atividades praticadas pelas instituições financeiras, são regidas pelas normas e fiscalização do Banco Central do Brasil.

CAPÍTULO III

AGIOTAGEM

1 – A agiotagem

A grande maioria dos negócios realizados hoje, são com dinheiro emprestado, sobre o qual pagam-se juros. Podemos citar, como exemplo, casos como de um lojista que pretende adquirir coisas novas para seu negócio, assim, vai até o banco tomar dinheiro emprestado. O banco empresta determinada quantia, cobrando juros.

Podemos ainda, tomar um fazendeiro que, desejando comprar uma terra adjacente à sua fazenda, pode hipotecar sua propriedade para conseguir o dinheiro, empréstimo este sobre o qual lhe será cobrado juros. As empresas que buscam ampliar suas plantas produtivas, que necessitam de capital de giro são, dentro outros, exemplos de realizações através de tomada de dinheiro emprestado.

Estes exemplos são bastante corriqueiros e a cobrança de juros sobre essas transações tendem a ser considerados “naturais”. Algo que tenha sempre existido. Todavia, nem sempre foi assim. Houve época em que era considerado crime grave cobrar juros pelo uso do dinheiro emprestado.

No início da Idade Média, a Igreja, tida como lei para toda a cristandade, proibia a cobrança de juros sobre empréstimos. Considerava o

juro como usura¹⁷, e usura como pecado, condenando aqueles que violassem esse pronunciamento.

Os ensinamentos do “certo” ou “errado” que a Igreja pregava dentro da vida religiosa, não deveria ser diferente daqueles vivenciados nas demais atividades sociais e econômicas.

Para a Igreja, o bem estar espiritual estava em primeiro lugar, e o lucro representava a ruína da alma. Não se considerava ético acumular mais riqueza do que o necessário para a manutenção própria.

Segundo os ensinamentos da Igreja, a própria Bíblia era clara quanto a isso : “Que lucro terá o homem se ganhar todo o mundo e perder sua alma?”¹⁸; “é mais fácil um camelo passar pelo fundo de uma agulha do que um rico entrar no reino de Deus”¹⁹.

Assim, aos olhos da Igreja, aquele que emprestava um saco de farinha tinha que receber como pagamento do empréstimo, apenas e tão somente, um saco de farinha.

Além disso, emprestar dinheiro e recebê-lo de volta com juros, caracterizava possibilidade de viver sem trabalhar, o que era pecado, ou representava a venda de tempo, e para a Igreja o tempo não pertence a ninguém, somente a Deus, e não poderia portanto, ser vendido.

Este fato se dava principalmente porque, na época feudal, o comércio era escasso e as possibilidades de investir dinheiro visando o lucro, eram bastante limitadas. O dinheiro normalmente era guardado em caixas-

¹⁷ Usura : juro de capital; contrato de empréstimo, com cláusula do pagamento de juros pelo devedor; juros excessivo; lucro exagerado; ambição.

¹⁸ A Bíblia Sagrada. Mateus, XVI, 26.

¹⁹ Ibid, XIX, 24

fortes. A necessidade de empréstimo era considerada como forma de sobrevivência, não com objetivo de enriquecimento.

A Igreja, por intermédio de seus representantes, considerava que o empréstimo era causa de má situação, assim, a pessoa que concedia o empréstimo não devia lucrar com a desventura de outro. Para a Igreja, o bom cristão ajudava o vizinho sem visualizar o lucro.

Todavia, diante do que pregava, a própria Igreja através de bispos e reis – os mesmo que faziam as leis contra os juros – estava entre os primeiros a violá-las. Eles mesmo tomavam e emprestavam a juros.

Na época, os banqueiros italianos faziam grandes negócios emprestando dinheiro e, quando seus juros não eram pagos, o próprio Papa ia cobrá-los, ameaçando com castigos espirituais. Ainda assim, a Igreja pregava o combate a usura.

Na prática, o aparecimento da classe de comerciantes passou a ter grande importância na vida econômica, e a doutrina do pecado da usura limitava as atividades dessa classe. Não podia-se mais aguardar o dinheiro em caixas-fortes. As oportunidades de investimentos iam aumentando. Alguns dos grandes comerciantes deixaram de comercializar mercadorias para comercializar dinheiro.

Diante deste novo cenário, a doutrina da usura ficava mais flexível, permitindo o estudo de casos especiais para atender às novas condições. Emprestar dinheiro a juro era proibido mas, se ao fazê-lo o banqueiro ou comerciante corria o risco de não recebe-lo de volta, ou até mesmo por estar privado de usá-lo, a Igreja poderia considerar estes casos como casos especiais e permitir a cobrança de juros.

Partindo desta nova visão, a Igreja e o próprio Estado produziam modificações na doutrina da usura, propiciando aberturas adequadas à nova

realidade, mostrando que a prática comercial diária justificava a legalização de uma usura moderada e aceitável :

“A prática comercial diária mostra que a utilidade do uso de uma soma considerável de dinheiro não é pequena ... nem permite dizer que o dinheiro por si mesmo não frutifica; pois sequer os campos frutificam sozinhos, sem gastos, trabalho e indústria dos homens; o dinheiro, da mesma forma, ainda que deva ser devolvido dentro do prazo, proporciona nesse período um produto considerável, pela indústria do homem. E por vezes priva a quem empresta de tudo aquilo que traz a quem o toma emprestado ... Portanto, toda a condenação, todo o ódio à usura, devem ser compreendidos como aplicáveis à usura excessiva e absurda, não à usura moderada e aceitável”²⁰.

Assim, com a nova fase do desenvolvimento, a prática comercial diária com cobrança de juros, aos poucos, passou a dominar.

Hoje em dia, os preceitos da Igreja não marcam mais os negócios comerciais. Tem-se, para aos negócios, padrões diferentes que não se aplicam à outras atividades. Negócio é negócio : um industrial que, no plano comercial, vende seus produtos a preços, até mesmo abaixo do seu custo, esmagando um concorrente, por outro lado, no plano pessoal, pode não permitir que seu vizinho ou amigo passe fome.

Com essa abertura comercial para cobrança, e principalmente nos dias atuais, com a contribuição dos meios de comunicação como, rádio, jornais, televisão, *internet*, etc., é possível identificar, com maior facilidade, a constante prática de agiotagem.

A agiotagem é tratada como um termo de conotação pejorativa, que significa, em tese, o comércio especulativo de empresários clandestinos e

²⁰ HUBERMAN, Leo (1986). *História da riqueza do homem*. 21ª ed. Rio de Janeiro : Guanabara Koogan

informais, cobrando juros excessivos com vistas a auferir lucros exagerados ou vantagens exorbitantes.

Diariamente, os agiotas através de anúncios em jornais, atraem pessoas ou empresários em dificuldades financeiras ou endividados que, no desespero, aceitam pagar juros altos, com pagamentos estipulados para prazos curtos que, em geral, variam de um a quatro meses, garantidos com igual número de cheques pré-datados e/ou com outros bens, como telefone, carro, etc.

O custo primário do dinheiro é fixado pelo Banco Central, que monitora a economia por meio de taxas de juros dos títulos públicos, Teoricamente, essa taxa deveria consolidar as taxas de juros dos empréstimos. No entanto, a diferença entre ambas é estratosférica.

O primeiro alerta consiste no reconhecimento de que, não existe engessamento da taxa de juros, no ordenamento jurídico pátrio. Ela flutua como em todas as economias do mundo, ao sabor das forças de mercado, da política monetária, dos fenômenos inflacionários, dos parâmetros do sistema financeiro, da carteira de inadimplência e dos índices de capitalização e investimentos, dos custos operacionais, lembrando ainda os acordos internacionais.

O processo inflacionário brasileiro, com mais de trinta anos de duração, fez com que as pessoas perdessem a referência do que é uma taxa nominal de juros adequada. Desta forma, quem não tem acesso às fontes tradicionais de financiamento entra num mundo de clandestinidade, pagando taxas de juros altíssimas para obter recursos.

2 – Agiotagem no Brasil

Por volta de 1933, o consumo, a potencialidade industrial e o comércio eram apenas embrionários em relação aos dias atuais, e havia a preocupação de proteger a sociedade do agiota e do estelionatário, figuras presentes sempre que se fala em moralidade e ética nos negócios.

No Brasil, deu-se início ao combate da agiotagem com o Decreto nº 22.626, de 07/04/33, conhecido como Lei da Usura (anexo.), Esse Decreto disciplinou a taxa de juros a ser cobrada e, buscou coibir a ação dos agiotas e dos estelionatários, protegendo a sociedade.

Em seu Art. 1º, a Lei da Usura limita os juros compensatórios em até 12% ao ano. O Art. 2º estabelece que “é vedado, a pretexto de comissão, receber taxas maiores do que as permitidas por esta lei”²¹. Seqüencialmente, o Art. 4º proíbe a capitalização dos juros (anatocismo), e o Art. 5º admite “que pela mora dos juros contratados estes sejam elevados de 1% e não mais”²²; o Art. 9º estabelece que “não é válida a cláusula penal superior à importância de 10% do valor da dívida”²³; e o Art. 11º diz que “o contrato celebrado com infração desta lei é nulo de pleno direito, ficando assegurado ao devedor a repetição do que houver pago a mais”²⁴.

Em 1951, foi editada a Lei nº 1521, de 26 de dezembro, cujo Art. 4º veio a substituir os Arts. 13º ao 15º da Lei da Usura, com a finalidade de combater os crimes contra a economia popular, visado proteger o consumidor menos informado, ou que se encontra em premente necessidade.

²¹ NEGRÃO, Theotonio (1996). *Código Civil e Legislação Civil em Vigor*. 15ª ed. São Paulo : Saraiva, p. 682

²² *Ibid.*, p. 682

²³ *Ibid.*, p. 682

²⁴ *Ibid.*, p. 683

Segundo o advogado Antônio F. Álvares da Silva²⁵, a agiotagem e a usura passaram a ser praticadas com maior freqüência, de forma livre e impune, a partir de 1975, com base na mudança da jurisprudência na Súmula nº 596, do Supremo Tribunal Federal, que proclama a vigência de delegação legislativa ao Conselho Monetário Nacional, outorgada pela Lei nº 4.595, de 31/12/64, para estabelecer as taxas de juros e os encargos cobrados pelo sistema bancário.

As disposições do Decreto nº 22.626/33, não se aplicam às taxas de juros e aos encargos cobrados nas operações realizadas por instituições públicas ou privadas, que integram o Sistema Financeiro nacional²⁶.

A Lei nº 4.595, citada por Alvares da Silva, editada em 1964, disciplinou a política e as instituições monetárias, bancárias e creditícias.

Em 1965, foi editada a Lei nº 4728/65, disciplinando o mercado de capitais e estabelecendo sua forma de desenvolvimento. E em 1986, foi editada a Lei nº 7492, que veio definir os crimes contra o Sistema Financeiro Nacional.

Ainda, há o Art. 192 da Constituição Federal, que limita os juros reais praticados no País a 12% ao ano, dispondo :

"O sistema financeiro nacional, estruturado de forma a propiciar o desenvolvimento equilibrado do País e a servir os interesses da coletividade, será regulado em lei complementar que disporá, inclusive, sobre:

²⁵ Antônio F. Álvares da Silva é advogado em Brasília; ex-diretor de Crédito Rural do Banco do Brasil; ex-diretor de Crédito Rural do Banco de Brasília; ex-presidentes do Banco de Crédito Real de Minas Gerais; ex-secretário Nacional de cooperativismo do Ministério da Agricultura; ex-secretário da agricultura do Estado de Minas Gerais.

²⁶ SILVA, Antônio F. Álvares da (1999). *Juros – Tabelação pela Lei da Usura*. <http://www.lowestfare.com>. Database, *on line*.

§ 3º - as taxas de juros, nelas incluídas comissões e quaisquer outras remunerações direta ou indiretamente referidas às concessões de crédito, não poderão ser superiores a doze por cento ao ano; ...”²⁷.

Todavia, este dispositivo causa muita controvérsia quanto à sua aplicabilidade imediata ou não. Entende, a propósito, o respeitado Ernesto de Oliveira S. Thiago Neto, especialista em Direito Bancário que :

“As normas constitucionais, mormente as de índole proibitiva, são dotadas de eficácia plena, ou seja, têm auto-aplicabilidade. Segundo a doutrina contemporânea, a grande maioria das disposições constitucionais é de incidência imediata, mesmo aquelas que até bem recentemente não passavam de princípios programáticos. Com isso, mais efetiva torna-se, indubitavelmente, a outorga dos direitos e garantias sociais inscritos nas Constituições. Por isso mesmo, nada justifica que uma norma proibitória, como a que limita os juros reais à taxa máxima de 12% ao ano, não incida de imediato, ficando no aguardo indefinido de uma regulamentação que, na prática, terá que, obrigatoriamente, vergar-se ao percentual máximo já inscrito na Lei Maior”²⁸.

Segundo José Afonso da Silva²⁹, outro especialista da área :

“Está previsto no § 3º do art. 192 que as taxas de juros reais, nelas incluídas comissões e quaisquer outras remunerações direta ou indiretamente referidas à concessão do crédito, não poderão ser superiores a doze por cento ao ano; a cobrança acima deste limite será conceituada crime de usura, punido, em todas as suas modalidades, nos termos que a lei determinar”.

²⁷NETO, Ernesto de Oliveira S. Thiago Neto. *TJSC Decide que a Limitação Constitucional dos Juros em 12% ao Ano é Norma Auto-Applicável*. <http://www.infojus.com.br/area2/ernesto.htm>. Database, on line

²⁸ *Ibid.*

²⁹ *Ibid.*

Recentemente, foi editada a Medida Provisória nº 1.820-1, que trata da agiotagem, a qual reproduzimos na íntegra :

“AGIOTAGEM
(Economia Popular)

MEDIDA PROVISÓRIA Nº 1.820-1, DE 5 DE MAIO DE 1999.

Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona, inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para sua declaração, e altera o art. 1º da Lei nº 7.347, de 24 de julho de 1985.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte Medida Provisória, com força de lei:

Art. 1º São nulas de pleno direito as estipulações usurárias, assim consideradas as que estabeleçam:

I - nos contratos civis de mútuo, taxas de juros superiores às legalmente permitidas, caso em que deverá o juiz, se requerido, ajustá-las à medida legal ou, na hipótese de já terem sido cumpridas, ordenar a restituição, em dobro, da quantia paga em excesso, com juros legais a contar da data do pagamento indevido;

II - nos negócios jurídicos não disciplinados pelas legislações comercial e de defesa do consumidor, lucros ou vantagens patrimoniais excessivos, estipulados em situação de vulnerabilidade da parte, caso em que deverá o juiz, se requerido, restabelecer o equilíbrio da relação contratual, ajustando-os ao valor corrente, ou, na hipótese de cumprimento da obrigação, ordenar a restituição, em dobro, da quantia recebida em excesso, com juros legais a contar da data do pagamento indevido.

Parágrafo único. Para a configuração do lucro ou vantagem excessivos, considerar-se-ão a vontade das partes, as circunstâncias da celebração do contrato, o seu conteúdo e natureza, a origem das correspondentes

obrigações, as práticas de mercado e as taxas de juros legalmente permitidas.

Art. 2º São igualmente nulas de pleno direito as disposições contratuais que, com o pretexto de conferir ou transmitir direitos, são celebradas para garantir, direta ou indiretamente, contratos civis de mútuo com estipulações usurárias.

Art. 3º Nas ações que visem à declaração de nulidade de estipulações com amparo no disposto nesta Medida Provisória, incumbirá ao credor ou beneficiário do negócio o ônus de provar a regularidade jurídica das correspondentes obrigações, sempre que demonstrada pelo prejudicado, ou pelas circunstâncias do caso, a verossimilhança da alegação.

Art. 4º As disposições desta Medida Provisória não se aplicam às instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, bem como às operações realizadas nos mercados financeiro, de capitais e de valores mobiliários, que continuam regidas pelas normas legais e regulamentares que lhes são aplicáveis.

Parágrafo único. Poderão também ser excluídas das disposições desta Medida Provisória, mediante deliberação do Conselho Monetário Nacional, outras modalidades de operações e negócios de natureza subsidiária, complementar ou acessória das atividades exercidas no âmbito dos mercados financeiro, de capitais e de valores mobiliários.

Art. 5º O inciso V do art. 1º da Lei nº 7.347, de 24 de julho de 1985, passa a vigorar com a seguinte redação:

"V - por infração da ordem econômica e da economia popular." (NR)

Art. 6º Ficam convalidados os atos praticados com base na Medida Provisória nº 1.820, de 5 de abril de 1999.

Art. 7º Esta Medida Provisória entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8º Fica revogado o § 3º do art. 4º da Lei nº 1.521, de 26 de dezembro de 1951.

Brasília, 5 de maio de 1999; 178º da Independência e 111º da República.”³⁰

³⁰ <http://www.bcb.com.br>. Batabase, on line.

CAPÍTULO IV

**FACTORING, INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E AGIOTAGEM :
O TRIÂNGULO POLÊMICO**

Como já mencionado anteriormente, o *factoring* tem sido motivo de polêmica e desconfiança desde o início de suas operações no Brasil, em 1982. Suas atividades são, freqüente e insistentemente, comparadas com atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras e com o exercício da agiotagem.

Ao longo deste estudo, abordamos o *factoring*, as instituições financeiras e agiotagem de forma deparada. Aqui, estaremos fazendo algumas comparações importantes, deste triângulo polêmico.

A legislação comercial permite que qualquer crédito seja vendido ou cedido, portanto, quem compra tais papéis não empresta dinheiro e, portanto, não exerce atividades financeiras. A operação de *factoring* não deve ser entendida como um simples transferência de créditos ou direitos, ou ainda, como uma alternativa para burlar normas do direito bancário ou do direito comercial.

Os pressupostos do *factoring*, definidos na Convenção de Ottawa, conclui que a operação do *factoring*, é complexa, composta de vários serviços, de forma que somente um contrato que inclua a realização de, no mínimo, dois desses serviços, executados em bases contínuas, pode ser considerado *factoring*.

No Brasil o *factoring* adquiriu sua tipicidade jurídica através da Circular nº 1.359/88 do Banco Central e da Resolução nº 2.144/95 do Conselho Monetário Nacional, ficando assim, reconhecido por lei que as operações realizadas pelo *factoring*, ajustadas a esses dispositivos, são tipicamente operações mercantis e não financeiras.

As operações de *factoring* abrangem ou prestação de serviços de assessoria creditícia contínua, ou prestação de serviços de assessoria mercadológica contínua, ou gestão de créditos, ou seleção de crédito, ou assunção de riscos, ou acompanhamento de contas a pagar e a receber, conjugada com a compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis ou prestação de serviços de suas empresas-clientes realizadas a prazo³¹.

Assim, a atividade típica financeira, de captar dinheiro e emprestar dinheiro ou fazer qualquer tipo de intermediação financeira no mercado, e aquela de prestação de serviços e aquisição de créditos à empresas-clientes, realizadas pelo *factoring* não conduzem a confusão.

Normalmente, a maior polêmica entre a comparação de *factoring* com instituição financeira, consiste nas operações de empréstimo bancário contra depósitos de duplicatas e a aquisição de créditos por empresas de *factoring*.

Todavia, na compra de direitos gerados pelas vendas a prazo de suas empresas-clientes, o negócio mercantil é representado pela aquisição de títulos de crédito sem direito a regresso, conforme os Artigos 191 a 220, do Código Comercial, que trata das vendas mercantis.

³¹ LEITE, Luiz Lemos (1995). *Factoring no Brasil*. 3º ed. São Paulo : Atlas.

Na operação financeira os títulos não são adquiridos, mas depositados, para garantir a dívida e pagá-la à medida que são adimplidos, sendo o direito de regresso a própria razão do depósito, fundamento do direito bancário.

Assim, banco não compra créditos, ou seja, direitos oriundos de vendas mercantis nem presta serviços não-creditícios inerentes ao fomento mercantil. Banco capta recursos do público e os empresta.

O *factoring* presta serviços, os mais variados e abrangentes, à sua clientela (pequenas e médias empresas), e compra créditos (direitos resultantes de vendas mercantis), com recursos não coletados da poupança pública, não colocando portanto, em risco recursos de terceiros.

Outra questão discutida nesta comparação, diz respeito a contratos realizados no mercado com a finalidade exclusiva de cessão de créditos, na maioria das vezes utilizados para fugir da fiscalização do Banco Central. Tais contratos, em sua maioria, são considerados de *factoring*.

Entretanto, e o que efetivamente existe numa operação de *factoring* não é um financiamento, mascarado de cessão de crédito. Pressupõe o instituto a prestação de serviços, que deve ter como consequência a compra de direitos das vendas de um produto ou de uma mercadoria.

O quadro a seguir, relaciona as atividades de um banco e de uma empresa de *factoring* :

Banco	<i>Factoring</i>
Capta recursos e empresta dinheiro - faz intermediação	Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos
Empresta dinheiro, que é antecipado ou adiantado. Há direito de regresso	Coloca à disposição do cliente serviços não-creditícios

“pró-solvendo”	
Cobra juros (remuneração pelo uso do dinheiro por determinado prazo.	Mediante preço certo e ajustado com o cliente, compra à vista créditos gerados pela venda “pró-soluto”
Spread – margem entre o custo de captação e o preço do financiamento	“Fator” na formação do preço são ponderados todos os itens de custeio da empresa de factoring
Instituição financeira autorizada pelo BACEN – lei 4.595/64	Não é instituição financeira mas atividade comercial.
Desconta títulos e faz financiamentos	Não desconta. Compra títulos de crédito ou direitos.
Cliente é seu devedor	Seu devedor é a empresa sacada

Diante deste cenário, banco e factoring têm áreas de atuação delimitadas por normas legais e administrativas, com sua clientela ocupando nichos próprios do mercado que não se confundem. Este quadro permite não só diferenciar as atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras e pelas empresas de *factoring*, como também mostra que as atividades de ambos são específicas, diferenciadas e não competitivas, mas são atividades que se completam dentro do cenário econômico brasileiro.

Numa outra dimensão, há a comparação do *factoring* com atividades de agiotagem, principalmente, quando as empresas buscam no *factoring* uma forma de conseguir capital para financiar suas atividades.

Todavia, o *factoring* pressupõe serviços de apoio às suas empresas-clientes, cujo mercado-alvo é basicamente constituído de empresas de porte médio e pequeno, que devem receber amplo apoio e acompanhamento desde a matéria-prima até a venda do produto.

O *factoring* possibilita, para essas empresas, um crescimento mais rápido dos negócios com maior rotatividade do capital de giro. Transformando as vendas à prazo em vendas à vista, levando à condições de melhorara nas negociações perante os fornecedores e, até mesmo, perante a concorrência.

Assim, é uma prestação contínua de serviços, que basicamente não se finda numa só operação de compra de créditos, fazendo com que o operador de *factoring* seja um parceiro interessado no sucesso de seu cliente. O operador de *factoring* pode ser visto como uma espécie de sócio indireto do desenvolvimento da empresa do seu cliente.

CONCLUSÃO

A ANFAC, entidade precursora e orientadora na condução das atividades de *factoring* no Brasil, luta, desde sua fundação em 1982, para esclarecer as discussões geradas em torno do fomento mercantil – *factoring*. Uma de suas bandeiras é esclarecer que a atividade típica financeira não se confunde com os serviços prestados por empresas de *factoring*. A outra é mostrar que *factoring* não é agiotagem.

Os bancos não compram créditos, ou seja, direitos oriundos de vendas mercantis nem presta serviços não-creditícios inerentes ao fomento mercantil. Banco capta recursos do público e os empresta. O *factoring* presta serviços, os mais variados e abrangentes, à sua clientela (pequenas e médias empresas) e, compra créditos (direitos resultantes de vendas mercantis), com recursos não coletados da poupança pública, não colocando portanto, em risco recursos de terceiros.

É proibido às empresas de *factoring*, praticar operações que, por lei, são reservadas à instituições financeiras (Lei n.ºs. 4595/84 e 7492/86), principalmente, fazer intermediação de títulos do mercado financeiro e captar recursos de terceiros, que se constitui crime, com pena de reclusão de 1 a 4 anos.

Os bancos e o *factoring* têm suas áreas de atuação delimitadas por normas legais e administrativas, com sua clientela ocupando nichos próprios do mercado que não se confundem. Entretanto pessoas desavisadas, que ignoram os fundamentos do fomento mercantil, aprioristicamente julgam-no concorrente dos bancos. Na verdade, são atividades que se complementam.

Com relação as pequenas e médias empresas, o profissional de *factoring* deve ter necessariamente o sentido de parceria, nos objetivos, nos interesses e nos resultados da atividade produtiva e comercial, auxiliando a expansão dos negócios das pequenas e médias empresas, que passam por muitas dificuldades para sobreviver.

As pequenas e médias empresas enfrentam dificuldades de orientação jurídica, mercadológica e de seleção de riscos. Muitas vezes, vão à falência, porque estão despreparadas para enfrentar esta grande complexidade.

Assim, o profissional de *factoring* é capaz de oferecer esta orientação, de implementar e estimular iniciativas e soluções para o desenvolvimento da empresa-cliente.

No entanto, há questões a resolver como a fiscalização deste ramo de atividade. Como não compete ao Banco Central fiscalizar as atividades de *factoring*, porque não se trata de instituição financeira, pois não lida com a poupança pública e, tampouco, não faz captação de recursos junto ao público, é preciso institucionalizar uma entidade fiscalizadora, que apresente atitudes sérias e padrões doutrinários - como hoje, a ANFAC - que sustentem a atividade no Brasil.

Deste modo, regulamentar a atividade de *factoring* significa excluir do mercado aqueles que exploram o fomento mercantil de forma irregular, lesando os princípios da ANFAC – Associação Nacional de *Factoring*, que vem

lutando pela preservação da atividade de fomento mercantil no Brasil, e pela proteção das empresas de *factoring* a ela [ANFAC] afiliadas.

BIBLIOGRAFIA

A Bíblia Sagrada

AIKO, Lu (1996). "Acaba limite de prazo para Crédito de pequena Empresa". O *Estado de São Paulo*. São Paulo, 29 fev, p. B-1.

ÁLVARES DA SILVA, Antônio F. *Juros – Tabelamento pela Lei da Usura*.
<http://www.lowestfare.com>. Batabase, on line.

ANTUNES, Marcello (1998). "Factoring sofre menos com inadimplência". *Gazeta Mercantil*. São Paulo, 12 mar, pg. 4.

ASSAF NETO, Alexandre (1998). *Administração do Capital de Giro*. 2ª ed. São Paulo : Atlas.

BERTOIA, Hanuska (1998). "Agiotas dão golpe com Cartão de Crédito". *Jornal da Tarde*. São Paulo, 16 ago, p. 8-A.

CARVALHO, Maria Christina (1998). "Bancos buscam padrão Internacional de Eficiência". *Gazeta Mercantil*. São Paulo, 12 ago, p. B-1.

CELLI, Carlos Alberto (1998). *Saída Nacional*. O Baguete Diário, Rio Brande do Sul, 05 set. Econômicas. p. 5.

DE AGUIAR, Isabel Dias (1993). "Factoring Ainda Causa Polêmicas no País". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 13 set, p. B-5.

DEPUTADOS, Câmara dos (1998). *Governo exercita agiotagem*. Informe PC do B. Ano IV, Nº 97. Brasília, 03 abr.

DI AGUSTINI, Carlos Alberto. (1996). *Capital de Giro, Análise das Alternativas, Fontes de Financiamento*. São Paulo : Atlas.

FOGAÇA, José (1999). "A importância do factoring para o Brasil". *Jornal da ANFAC*, nº 23, ano VIII, ago/set.

FORTUNA, Eduardo (1999). *Mercado Financeiro - Produtos e Serviços*. 8ª ed. Rio de Janeiro : Qualitymark

FREZATTI, Fábio (1998). *Gestão do Fluxo de Caixa Diário*. São Paulo : Atlas.

HUBERMAN, Leo (1986). *História da Riqueza do Homem*. 21ª ed. Rio de Janeiro : Guanabara Koogan

- HUGON, Paul (1970). *História das Doutrinas Econômicas*. 11ª ed. São Paulo : Atlas.
- LEITE, Luiz Lemos (1997). *Cartilha do Factoring*. Factoring Informativo. São Paulo, ano V, nº 19, jul/ago.
- LEITE, Luiz Lemos (1999). *A consolidação do fomento mercantil*. Factoring Informativo. São Paulo, ano VIII, nº 22, abr/mai.
- LEONI, Geraldo (1997). *Cadastro, Crédito e Cobrança*. 2ª ed. São Paulo : Atlas.
- MARTINS, Ives Gandra (1997). "Factoring - a atividade típica financeira não se confunde com os serviços prestados por sociedade de fomento mercantil". *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 23 ago. Economia, p. B-2.
- MARTINS, Reginaldo (1997). *Nem Tudo de Reluz é Ouro*. <http://www.netside.com.br/tribuna/111/penhor.htm>. Database, on line.
- MELO, Sérgio. *Factoring e os juros*. <http://www.ultranet.com.br/economia/artigo.htm>.
- NEGRÃO, Theotonio (1996). *Código Civil e Legislação Civil em Vigor*. 15ª ed. São Paulo : Saraiva.
- NEUMANN, Denise (1997). "Custo de Bancos Brasileiros Supera a Média Mundial". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 20 ago, p. B-6.
- PRUDÊNCIO, Carlos (1998). "Eficácia da limitação constitucional dos juros reais". *Revista IN Verbis*, nº 12, Florianópolis, 24 jul, Artigos Diversos,
- SANTI FILHO, Armando (1997). *Avaliação de Riscos de Crédito*. São Paulo : Atlas.
- SCHOLZ, Cley (1997). "Desemprego e Calote Fazem Agiotas Explodir". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 17 ago, p. B-1.
- SCHOLZ, Cley (1997). "Máfia de agiotas age livremente em repartições públicas de SP". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 17 ago, p. B-6.
- TUNG, Nguyen H. (1993). *Controladoria Financeira das Empresas - Uma Abordagem Prática*. 8º ed. São Paulo : Edições Universidade-Empresa.
- ZANELATO, Marco Antônio (1998). *Blitz contra agiotas*. <http://www.jt.com.br/noticias/98/08/21/ec7.htm>.

ZARATTINI, Mônica (1995). "CMN Aperta Cerco a Pré-datados e Carros". *O Estado de São Paulo*. São Paulo, 23 fev, p. B-1.