

Espaço Discente

ANÁLISE ECÔNOMICA DO "FACTORING" NO ÂMBITO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

CRISTIANO GOMES DE BRITO

1. Introdução. 2. Política econômica nacional. 3. As pequenas e médias empresas. 4. O crédito para as pequenas e médias empresas. 5. Efeitos econômicos do "factoring": 5.1 Aspectos positivos – 5.2 Aspectos negativos. 6. Conclusão.

1. Introdução

O Brasil, tentando solidificar sua economia, optou pela diretriz de importação do capital estrangeiro, objetivando realizar suas metas de desenvolvimento econômico e industrial.

Para tanto, abriu seu mercado para os investimentos externos, cedendo às exigências de grupos multinacionais, engendrando formas e meios para a entrada e instalação deste capital no país.

Porém, não cuidou de proteger as pequenas e médias empresas, a quem cabe um papel fundamental para a estabilidade econômica, política e social do país.

Apesar dessa importância, o que se vê atualmente é a falta de incentivo às novas organizações de pequeno e médio porte, não obstante a Constituição Federal (art. 170, IX) determinar tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte, e o art. 179 determinar que a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às de pequeno porte tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, pre-

videnciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.¹

Essa falta de incentivo reflete-se principalmente na obtenção de capital para fomento e manutenção da própria mercancia e produção das pequenas e médias empresas, tornando-o cada vez mais escasso, e o capital circulante existente, concentrado nos grandes conglomerados financeiros, tornou-se raro e oneroso.

Em face disso, surgiu a necessidade de novos instrumentos de fomento ao desenvolvimento das pequenas organizações empresariais. E isto se deu com uma antiga praxe dos países anglo-saxões, que ganhou espaço nos países em desenvolvimento: o *factoring*, apresentando-se como um instrumento de apoio e viabilização das pequenas e médias empresas.

Isto porque o contrato de *factoring* é marcado pela grande simplificação nas providências de se conseguir capital de giro. Nesse tipo de contrato um comerciante (faturizado) cede a outro (faturizador), no todo

1. Estatuto da Microempresa, Lei 8.864/1994, e Lei 9.317/1996, que regulamenta o regime tributário das microempresas.

ou em parte, os créditos provenientes de suas vendas mercantis a terceiro, mediante o pagamento de uma remuneração, consistente no desconto sobre os respectivos valores. Esta avença caracteriza-se pelo risco assumido pelo faturizador na liquidação do crédito, pois não há direito de regresso contra o faturizado.²

O objetivo do presente trabalho será analisar o *factoring* como instrumento de desenvolvimento econômico da pequena e média empresa, principalmente na captação de recursos, bem como avaliar suas vantagens, marcadas pelos riscos e altos custos.

2. Política econômica nacional

Visando a desenvolver a indústria, o comércio e a economia, o Brasil, tentando chegar ao topo dos países desenvolvidos, optou pela política de abertura da economia para a entrada do capital estrangeiro, aliando-se a isto a privatização de vários setores importantes da economia nacional, como as companhias siderúrgicas, de telefonia e bancárias.

Desta forma, o Brasil cedeu às exigências de grupos externos, engendrando formas e meios para a entrada e instalação do capital estrangeiro em detrimento da empresa nacional.

Agindo assim – abertura total da economia do país ao investimento internacional –, o país não cuidou da proteção às iniciativas de organizações empresárias domésticas, mais precisamente as pequenas e médias empresas.

A economia interna, tradicionalmente assentada sobre os alicerces das pequenas e médias empresas, vem sendo atingida no seu crescimento, haja vista a política de desenvolvimento adotada pelos governos.

Somam-se a essas circunstâncias as facilidades de crédito, de matéria-prima, de

incentivos fiscais e de mão-de-obra a baixo custo com que as grandes corporações são beneficiadas, acarretando, por consequência, a eliminação dos pequenos grupos produtivos.

3. As pequenas e médias empresas

As pequenas e médias empresas³ sempre contribuíram, em grande escala, para a estabilidade econômica, política e social do país, principalmente por proporcionar uma grande diversidade econômica e por ter uma maior agilidade para se adaptar às mudanças no ambiente econômico.

Sua importância, tanto do ponto de vista econômico como social, pode ser resumida nos seguintes pontos: a) capacidade de absorção de significativo contingente de mão-de-obra a baixo custo e com menores exigências em termos de qualificação; b) importante participação na geração de pro-

3. A Lei 9.841, de 5.10.1999, assim define *microempresa* e *empresa de pequeno porte*: “Art. 2º. Para os efeitos desta Lei, ressalvado o disposto no art. 3º, considera-se: I – microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil Reais); II – empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil Reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil Reais)”.

Vê-se que a legislação prevê o enquadramento das empresas de acordo com o seu faturamento, mas o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, que é uma instituição técnica de apoio ao desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte, voltada para o fomento e difusão de programas e projetos que visam à promoção e ao fortalecimento das micro e pequenas empresas, adotou o seguinte critério nas suas pesquisas para a classificação das empresas, por porte: ME (Microempresa): na indústria até 19 empregados e no comércio/serviço até 09 empregados; PE (Pequena Empresa): na indústria de 20 a 99 empregados, e no comércio/serviço de 10 a 49 empregados. MDE (Média Empresa): na indústria de 100 a 499 empregados, e no comércio/serviço de 50 a 99 empregados. GE (Grande Empresa): na indústria acima de 499 empregados e no comércio/serviço mais de 99 empregados.

2. Salvo se o crédito cedido estiver eivado de vício que o invalide – v.g., se a fatura não corresponder a uma compra e venda efetiva.

duto, aumentando significativamente a estabilidade econômica e sua diversificação; c) importante contribuição na solução dos desequilíbrios regionais e no processo de interiorização, dada sua maior flexibilidade em termos locacionais; d) sua ação de complementaridade à grande empresa, operando em setores incompatíveis para a escala desta

Apesar dessa importância, o fenômeno que se vê atualmente é o desincentivo às novas organizações de pequeno e médio porte, mesmo com a Constituição Federal (art. 170, IX) determinando tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte e a criação do Estatuto da Microempresa (Lei 8.864/1994).

E o maior problema das pequenas e médias empresas, como sempre foi, é a dificuldade de aquisição de capital, pois as taxas praticadas pelo mercado financeiro inviabilizam qualquer espécie de aporte de capital no empreendimento.

A falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as microempresas e empresas de pequeno porte reclamam das dificuldades de acesso ao crédito.

Apesar de responderem por aproximadamente 30% do Produto Interno Bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados no país, as microempresas e empresas de pequeno porte recebem apenas 10% dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados.⁴

Tanto é assim que a obtenção de capital para fomento e manutenção da própria mercancia e produção torna-se cada vez mais escassa e o capital circulante existente, concentrado nos grandes conglomerados financeiros, está cada vez mais raro e oneroso.

Em face disso surgiu a necessidade de novos mecanismos de desenvolvimento à vida das pequenas organizações empresariais, entre os quais o *factoring* se apresenta como um dos mais utilizados instrumentos

de apoio e viabilização das pequenas e médias empresas, como se demonstrará adiante.

4. O crédito para as pequenas e médias empresas

Uma das principais características dos contratos de venda ou prestação de serviços consiste na concessão, por parte do vendedor ou do prestador de serviços, de um determinado prazo para o pagamento, denominado como *crédito*, após a entrega das mercadorias ou da prestação dos serviços. Este crédito tornou-se uma prática usual, com tendência a generalizar-se cada vez mais, constituindo, ao mesmo tempo, um elemento preponderante na celebração, ou não, do contrato por parte do adquirente.

O crédito, que marcou um passo avançado para o desenvolvimento das empresas, facilita grandemente as operações comerciais. Nas atividades comerciais, em que o capital é sempre necessário para que os comerciantes possam realizar operações lucrativas com maior amplitude, a utilização do crédito aumenta consideravelmente essas transações, trazendo benefícios e maiores possibilidades de desenvolvimento do comércio.⁵

Entretanto, o uso do crédito pode causar sérios problemas de capital para o comerciante – v.g., a falta de liquidez –, principalmente quando as empresas estão numa fase de crescimento ou têm dificuldades em recorrer ao crédito bancário, em especial nos períodos de restrições creditícias.

É certo que a sociedade empresária não está obrigada a conceder crédito a quem procura seus produtos ou serviços. Contudo, a competição econômica, por vezes, não lhe dá alternativa. Se não criar facilidades de pagamento a consumidores e adquirentes, a sociedade empresária pode perdê-los para os concorrentes.⁶

5. Fran Martins, *Títulos de Crédito*, 2ª ed., v. II, Rio de Janeiro, Forense, 1999, p. 3.

6. Fábio Ulhoa Coelho, *Curso de Direito Comercial*, v. 3, São Paulo, Saraiva, 2000, p. 131.

4. Fonte: SEBRAE.

Assim, o surgimento da concorrência acirrada entre os comerciantes trouxe a necessidade da concessão de créditos mais vantajosos aos consumidores, como forma de angariar a clientela. Neste passo, surge, então, mais uma preocupação empresarial do comerciante: a administração destes créditos concedidos, pois o crédito representa um elemento de primordial importância no ativo patrimonial da empresa.

A eliminação dos riscos do crédito decorrentes das incertezas do mercado – v.g., a insolvabilidade dos clientes – é a preocupação dominante do empresário moderno, seja ele industrial ou comerciante.

Ou seja, se, de um lado, o crédito permite uma rápida absorção de mercado, do outro, cria situações de dificuldades, como os riscos de eventual inadimplemento e a diminuição da liquidez ou de fluxo de caixa.

Exemplo dessa situação é o industrial ou comerciante que se torna titular de direitos creditórios, somente realizáveis, via de regra, com o decurso de tempo, visto que decorrentes de negócio de crédito.

Nesse ambiente, o *factoring* vem como uma opção para minimizar tais efeitos: se não elimina totalmente o risco, diminui sensivelmente seus efeitos e agiliza o fluxo de caixa, aumentando a liquidez da empresa. Ademais, garante ao comerciante (faturizado) a tranquilidade na concessão de créditos sem, contudo, guardar preocupação com sua administração, que fica sob a responsabilidade do faturizador.

Essa forma de financiamento constitui, a par da estabilidade no relacionamento e da colaboração na gestão, exemplo de um tipo de relação que tende a se estabelecer entre o faturizador e o faturizado. De fato, por meio dos recursos obtidos no *factoring* permite-se que este tenha acesso a uma fonte de financiamento seguro e constante, ao passo que aquele, conhecendo melhor a empresa, poderá fazer uma avaliação mais precisa da sua solvabilidade e, conseqüentemente, dos riscos que corre.

Com isso cria-se, ao mesmo tempo, entre as partes envolvidas no contrato um liame mais estreito, no nível de gestão de empresa, por meio da prestação de serviços de consultoria comercial por parte da empresa de *factoring*.

Assim, na lição de Fábio Ulhôa Coelho, pode-se dizer, em suma, que o fomento mercantil tem a função econômica de poupar o empresário das preocupações empresariais decorrentes da outorga de prazos e facilidades para pagamento aos consumidores ou adquirentes.⁷

5. Efeitos econômicos do “factoring”

5.1 Aspectos positivos

O contrato de *factoring*, de forte aceitação por parte dos países desenvolvidos, é tido como uma atividade econômica sistemática cujo objetivo é proporcionar o crescimento e liquidez do capital das pequenas e médias empresas, que não dispõem de capital de giro suficiente para desenvolver suas atividades de forma eficiente.

No Brasil – segundo Luiz Lemos Leite – as dificuldades de obter o capital de giro junto às fontes legais de financiamento e a escalada brutal dos impostos e dos custos financeiros induziram o pequeno e médio empresários a tomar outro rumo em busca dos meios indispensáveis à sua sobrevivência.⁸

A importância do *factoring* consubstancia-se na simplificação das providências de conseguir capital de giro, pois se negocia com títulos não vencidos, sem a burocracia de um cadastro rigoroso de cliente e independentemente da situação econômica da empresa negociadora. Ademais, o recebimento antecipado dos títulos é o alicerce que impulsiona o *factoring*, auxiliando o empreendimento em momentos de pouco capital de giro.

7. Curso ..., v. 3, p. 131.

8. Ob. cit., p. 234.

Na realidade, ao conceder adiantamentos, que podem ir de 60% a 80% do valor nominal dos créditos que lhe são cedidos, o *factor* tem nas suas mãos a fórmula capaz de proporcionar liquidez imediata às empresas, capitalizando os créditos comerciais a curto prazo que estas têm em relação aos seus devedores.

Arnaldo Rizzardo explica que daí advém o resultado que todas as empresas buscam e necessitam: converter a conta de ativo realizável em ativo disponível. Reduz-se o ciclo de momentos ou passos entre o investimento e o ingresso de divisas, ou o resultado prático da atividade.⁹

Sublinhe-se que a diminuição dos créditos a curto prazo tem sempre efeitos positivos no balanço, constituindo-se em um elemento importante na atribuição do próprio crédito bancário. Na verdade, o financiamento obtido por meio do *factoring* deve ser considerado complementar e não substitutivo do crédito concedido pelos bancos, até porque a referida operação, embora implicando a mobilização de créditos a curto e, eventualmente, a médio prazos da empresa, só estes mobiliza, e na maior parte das vezes de uma forma parcial (geralmente, o adiantamento cobre só até 80% do valor do crédito cedido).

Quanto aos efeitos financeiros, Luiz Lemos Leite afirma que uma operação de *factoring* é a recomposição do capital de giro da empresa com a transferência de grande parte do seu realizável a curto prazo para disponibilidade imediata, sem criar exigibilidade, melhorando substancialmente sua liquidez imediata. O tradicional fluxo de capitais de giro, dos estoques para a produção e desta para as contas do realizável é sensivelmente encurtado quando se elimina a venda faturada. Desaparece, no passivo, a conta “obrigação por empréstimo” e, no ativo, deixa de figurar a conta “duplicatas a receber”.¹⁰

Desta forma, ao realizar a operação de *factoring* o comerciante liquidaria a curto prazo os empréstimos bancários e poderia, em seguida, renovar e complementar seu estoque de mercadorias.

Com isso – afirma Arnaldo Rizzardo – desaparecem as vendas a prazo, passando para vendas à vista. É o que ocorre com a negociação dos títulos. Reduz-se período de tempo entre as saídas e as entradas, em caixa, do dinheiro. Isto leva a pagar as matérias-primas no momento da aquisição, com reflexos inclusive no preço, sempre mais favorável se o pagamento for a prazo.¹¹

Assim, como resultado de situações em que as fontes de financiamento (crédito bancário, financiamento de terceiros etc.) se tornaram de difícil acesso, a utilização do *factoring* propicia a previsão relativa aos custos da empresa, aumentando, com isto, seu ativo circulante.

O aumento da liquidez proporcionado ao faturizado permite-lhe uma série de vantagens que, embora difíceis de quantificar com exatidão, se podem sumariar nos seguintes pontos: a) em primeiro lugar, a situação líquida da empresa permite-lhe fazer compras aos seus fornecedores a “pronto pagamento”, o que lhe propicia melhores condições contratuais e descontos; b) em segundo lugar, melhora a disponibilidade de capital da empresa, pois permite ao faturizado reduzir drasticamente os débitos a curto prazo, especialmente junto dos bancos, sem ter que recorrer ao caro endividamento a longo prazo.

Economicamente, conclui-se que a institucionalização do *factoring* representa um aumento na produção e, por consequência, geração de emprego, criando mais uma opção para reduzir os custos para o médio e pequeno empresários.

Constitui-se, desta forma, em um dos instrumentos de viabilização das empresas nacionais, porque a empresa-cliente obtém capital de giro sem outra garantia que não

9. Ob. cit., p. 49.

10. *Factoring*, boletim mensal da ANCOR (Associação Nacional das Corretoras de Valores), s/d, pp. 10/14.

11. Ob. cit., p. 50.

suas próprias perspectivas de venda – ou seja, o capital gerado por esses créditos se faz sem a necessidade de se recorrer à emissão de títulos de créditos (que os comerciantes nem sempre estão dispostos a aceitar ou a subscrever).

Ademais, à medida que o *factoring* funciona como agente inibidor da intermediação, facilita o acesso do pequeno empresário a fontes de recursos com custos compatíveis com sua capacidade e se mostra eficiente instrumento de estímulo às atividades econômicas.

Luiz Lemos Leite afirma que o *factoring* é um substituto das operações bancárias, apresentando como vantagens principais dois pontos importantes. O primeiro, a transferência de riscos da empresa usuária – pequena e média empresas – para a *Factoring House*. O segundo, a inexistência de exigência do *floating*, representado pelas reciprocidades e saldos médios, fator que reduz a liquidez das empresas. Tais características contribuirão decisivamente para forçar a baixa dos custos de obtenção do capital de giro pelas pequenas e médias empresas.¹²

Assim, enquanto os bancos se preocupam essencialmente com a consistência patrimonial do requerente do crédito e com as garantias pessoais e reais que este possa oferecer, o *factor* tem sobretudo em atenção a qualidade dos créditos comerciais do faturizado, possibilitando-lhe, por meio da aquisição destes, uma quantidade de meios proporcional ao volume de negócios que este realiza com sua clientela.

Explica Fábio Konder Comparato que o financiamento convencional é concedido em função do financiado, dos seus recursos patrimoniais, do seu índice de liquidez. Em consequência, as pequenas e médias empresas, muito embora apresentem boa capacidade de expansão, dispõem de um financiamento forçosamente limitado às suas próprias dimensões. Da mesma forma,

a instituição financeira não pode concentrar seus empréstimos a determinada empresa além de certos limites. No *factoring*, ao contrário, o financiamento leva em conta sobretudo os devedores da empresa faturizada. Por conseguinte, uma empresa de porte médio ou pequeno, malgrado a limitação de seus recursos patrimoniais, pode gozar de uma margem de crédito muito superior àquela normalmente oferecida pelos bancos, se sua clientela é de primeira ordem.¹³

Insta dizer, apesar de, em regra, as taxas de juros praticadas pelo sistema financeiro serem semelhantes àquelas aplicáveis pelos bancos, que é necessário resistir à tentação de confrontar o custo dos dois tipos de financiamento, uma vez que se trata de operações com características diversas e que respondem a exigências diferentes.

Não bastassem esses robustos argumentos a favor do *factoring*, ele se tem constituído, também, em importante instrumento de crédito para as empresas concorrentes ou aquelas com restrições cadastrais para operarem com bancos, pois há suprimento de capital, à medida que o nível de exigência e burocracia em nada se assemelha aos bancos, que exigem dos empresários e demais clientes saldo médio, reciprocidades, seguros e outros encargos.¹⁴

Essa operação, citada no parágrafo anterior, é uma técnica de financiamento que consiste em ajustar os meios de financiamento à disponibilidade e características de determinados elementos do ativo do balanço: neste caso, a qualidade dos créditos comerciais do faturizado. É perfeitamente possível que uma determinada empresa, com escasso patrimônio e frágeis garantias para oferecer aos bancos, possa recorrer ao financiamento oferecido pelo *factor*, em virtude da qualidade dos seus devedores.

Cumprir destacar que o *factoring* não pode nunca ser considerado como um fi-

13. "Factoring", RDM 6/62.

14. Luiz Alexandre Markuson, "Factoring", Porto Alegre, Livraria do Advogado, 1997, p. 21.

nanciamento de último recurso para empresas em má situação financeira.

Entretanto, mesmo com estas inúmeras vantagens financeiras, o *factoring* não pode ser considerado como uma panacéia universal que possa ser utilizada com sucesso por qualquer tipo de empresa. Efetivamente, dados os serviços que presta e as necessidades que satisfaz, o contrato de *factoring* está especialmente voltado para determinadas empresas.

É interessante recordar que a Câmara Nacional de Conselheiros Financeiros, na França, indicou em um estudo – isso em 1966 – as empresas para as quais a faturização é particularmente indicada: 1º) as empresas de recente constituição; 2º) as empresas cuja clientela é dispersa, continuamente renovada e pouco conhecida pelo fornecedor (principalmente quanto ao comércio internacional); 3º) as empresas em fase de expansão e que não disponham da necessária liquidez para seguir o ritmo da demanda de seus produtos; 4º) as empresas com margem útil muito elevada (indústrias de produtos de luxo, de precisão, de novos produtos); 5º) as empresas que realizam numerosas vendas de valor médio; 6º) as empresas de atividades sazonais (brinquedos, artigos esportivos etc.).

5.2 Aspectos negativos

O *factoring* revela-se, por outro lado, como instrumento perigoso para as pequenas e médias empresas, haja vista o elevado valor das comissões que as empresas de *factoring* cobram dos comerciantes, e que pode revelar prenúncio da insolvência ou incapacidade.

Quanto ao custo das operações, é evidente que pode acarretar a elevação dos preços a níveis não competitivos. Em vista da remuneração paga ao *factor*, o comerciante ou industrial terá que diminuir sua margem de lucro, ou se vê obrigado a vender mais caro os produtos, em função dos custos da operação de *factoring*. Isto seria, na verdade, impraticável, pois agindo as-

sim o comerciante não se manteria no mercado por muito tempo, pois seria excluído naturalmente pelos seus concorrentes.

Esse aspecto é ressaltado por Arnaldo Rizzardo, explicando que há casos em que os encargos, englobando juros e comissão pelo risco, sem incluir a correção monetária, atingem a ordem de 20 a 40% ao mês. Daí infere-se a alta margem entre o custo da mercadoria e o preço na sua colocação junto ao comércio. Constitui este dado um fator determinante da inflação, propiciando a especulação financeira. Proporciona, ainda, a formação de uma classe de pessoas parasitas no setor produtivo, causando verdadeira sangria na economia das empresas. Quando, pois, não vem dirigido e controlado, o *factoring* pode levar à descapitalização e à insolvência dos que dele se socorrem.¹⁵

E acrescenta que, relativamente às formas comuns de se conseguir o crédito ou financiamentos, e mesmo ao desconto bancário de títulos, verifica-se um custo superior. Além dos juros, correção monetária e eventualmente taxas de operacionalização, estas componentes da remuneração, deverá o cliente pagar um equivalente ao risco ou à margem de insegurança que suporta o *factor* referentemente aos devedores insolventes ou que simplesmente não pagam por várias razões, como: desaparecimento do domicílio, contestações judiciais demoradas ou protelatórias, arguição de exceções pessoais e desconstituição irregular das sociedades.¹⁶

Sobre o assunto, Jacob Leonis explica que, econômica e financeiramente, o custo do *factoring* é caro, tanto em suas comissões como em juros, quando também se pactua o serviço financeiro, não obstante possamos considerar que com ele se reduzem os gastos fixos ou estruturais das empresas *clientes* – que incidem sobre elas tanto em épocas de pleno rendimento como de recessão – e que os bancos somente con-

15. Ob. cit., p. 51.

16. Ob. cit., p. 52.

cedem créditos em função da solvência que lhes merece o prestatário.¹⁷

Outra desvantagem do *factoring* para as pequenas e médias empresas é que, na prática, os bancos passam a fornecer uma grande faixa de crédito à empresa de *factoring*, crédito, este, que será utilizado junto a seus clientes – faturizados – na compra de seus créditos.

De fato, a empresa de *factoring*, para comprar os títulos dos comerciantes, irá recorrer ao empréstimo bancário e, posteriormente, financiar os pequenos empresários. A consequência desse ciclo será o alto custo do financiamento para o pequeno empresário, pois a empresa de *factoring* irá repassar o custo do financiamento bancário para o empresário, quando ocorrer a compra dos títulos.

No mesmo sentido, Antônio Bertucelli explica que, em todos os casos, a principal fonte de financiamento para os *factors* são os bancos, e isso não somente quando um ou mais estabelecimentos de créditos participam do capital social das sociedades de *factoring*. Portanto, os recursos financeiros que alcançam as empresas através dos *factors* obtidos do sistema bancário sofrem mais uma intermediação (banco/*factor*/empresa), com relação ao canal distributivo tradicional (banco/empresa). Portanto, mesmo se os bancos concedem taxas mais favoráveis aos *factors*, estes necessariamente têm de elevá-las a nível superior ao daquelas aplicadas pelos estabelecimentos de crédito.¹⁸

Igualmente, Luiz Alexandre Markusons entende que a mesma parceria existente entre *factoring* e faturizado haverá entre o *factoring* e o banco, que passa a ser o grande fornecedor de matéria-prima (dinheiro) às empresas de *factoring*.¹⁹

Assim, enquanto o capital das empresas de *factoring* estiver vinculado ao finan-

ciamento bancário a faturização não será um forma eficiente de financiamento para as pequenas e médias empresas.

Por isso, às empresas que fabricam ou vendem produtos de destinação popular, ou de preços controlados, ou de pouca comercialização e de baixa margem de lucro, baixa emissão de faturas, com poucos clientes, mas seguros e imutáveis, não é aconselhável esta técnica de operacionalizar o crédito.

É oportuno esclarecer que essa análise, descrita nos parágrafos anteriores, não é absoluta. Será adequado avaliar a viabilidade em cada caso, se a utilização do sistema *factoring* será ou não economicamente interessante para a empresa.

6. Conclusão

O *factoring*, como visto, constitui-se em um importante mecanismo de desenvolvimento das pequenas e médias empresas, pois permitirá a obtenção de capital de giro por meio de títulos não vencidos, independentemente da situação financeira da empresa negociadora, convertendo parte do ativo realizável em capital de giro imediato.

Entretanto, o *factoring* pode revelar-se um mecanismo perigoso de financiamento para as pequenas e médias empresas, pois há uma vinculação das empresas de *factoring* com o sistema bancário, que transmite seus altos custos para a operação do *factoring*.

Para que o *factoring* se torne um instrumento eficiente de “financiamento” às pequenas e médias empresas mister se faz a desvinculação das empresas que operam com o *factoring* dos bancos.

Como narrado, a empresa de *factoring*, para comprar os títulos dos comerciantes, irá recorrer ao empréstimo bancário e, posteriormente, financiar os pequenos empresários. A consequência deste ciclo será o alto custo do financiamento, pois a empresa de *factoring* irá repassar o custo do financiamento bancário para o empresário, quando ocorrer a compra dos títulos.

17. “O contrato de *factoring*”, RF 253/463.

18. “Noções elementares da nova técnica de financiamento às empresas”, RF 228/193.

19. “*Factoring*”, p. 22.

Nesse caso, poder-se-iam operacionalizar créditos paralelos para as empresas, sem os elevados custos do sistema financeiro, para posteriormente serem repassados às pequenas e médias empresas.

Enquanto houver essa vinculação – empresas de *factoring* e banco – o fomento mercantil será um instrumento perigoso para as pequenas e médias empresas, pois os elevados encargos cobrados (juros e comissão pelo risco e correção monetária) certamente acarretarão a insolvência da pequena e média empresa.

Ao invés de contribuir para o crescimento e desenvolvimento de pequenas e médias empresas, o *factoring* tornar-se-á – se já não se tornou – recurso extremo para os comerciantes em grave situação financeira, podendo levá-los, a curtíssimo prazo, à bancarrota.

O escopo do presente trabalho não foi apresentar soluções definitivas, mas, sim contribuir para os debates, apontando e encaminhando possíveis soluções para as questões geradas pelo tema, visando a um futuro aperfeiçoamento da matéria.