

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA-UESB  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
COLEGIADO DO CURSO DE ECONOMIA  
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**REGINA MADUREIRA SILVA**

**A ATIVIDADE DE *FACTORING* NO MUNICÍPIO  
DE VITÓRIA DA CONQUISTA**

Trabalho monográfico apresentado ao Curso de Economia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito para aprovação na disciplina Monografia II do curso de Economia.

VITÓRIA DA CONQUISTA - BA

2010

**REGINA MADUREIRA SILVA**

**A ATIVIDADE DE *FACTORING* NO MUNICÍPIO  
DE VITÓRIA DA CONQUISTA**

Monografia do Curso de Economia da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia,  
como requisito parcial para a obtenção do título de Graduado em Economia.

Aprovado em 21/12/2010

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Darci Rodrigues Alves  
Orientador

---

Prof. José Antônio Gonçalves dos Santos  
Examinador

---

Prof. Josias Alves de Jesus  
Examinador

## AGRADECIMENTOS

A DEUS,

pela minha existência, por mais uma etapa de aprendizado  
e por tantas dificuldades superadas.

AOS MEUS PAIS,

que mesmo com toda a pobreza financeira, eram ricos em educação e  
humildade e sempre acreditaram em mim.

AOS MEUS FILHOS

cúmplices perfeitos, a minha riqueza e o meu tesouro.

A MINHA IRMÃ

quando eu crescer, quero ser igual a você.

A ANDERSON

presente de Deus, continue me surpreendendo amor.

A NETO,

fomos, somos e sempre seremos amigos.

AOS MEUS FAMILIARES,

por compartilharem comigo momentos de dor e de amor.

AOS COLEGAS DE TRABALHO,

pela paciência, apoio e parceria.

AOS COLEGAS DE CURSO,

pela amizade e companheirismo, em especial, Cris, Roberta, Vini,  
Kleber, Naum, Deyve, Claudiana, Gal, Sara, Mirtes, Dudu, Camila,  
Beto, Anderson; e minha fadinha Bau (demoramos, mas chegamos).

AOS DOCENTES DO CURSO,

pela dedicação ao trabalho, em particular, ao meu orientador Darci, com a sua  
experiência e sabedoria me negou o peixe, mas me ensinou a pescar.

A TODAS AS EMPRESAS DE *FACTORING*,

que me permitiram realizar este trabalho.

A TODAS AS PESSOAS,

Que direta, ou indiretamente, colaboraram para a realização deste trabalho.

*A longo prazo, todos estaremos mortos.*

**Keynes**

## RESUMO

As micro e pequenas empresas enfrentam dificuldades de acesso ao crédito. Passam por análises múltiplas e exigências de garantias que na maioria das vezes acabam por inviabilizar o crédito. Neste trabalho faz-se uma análise da contribuição do segmento de *factoring* de Vitória da Conquista, enquanto ferramenta à gestão empresarial e suporte ao crédito, principalmente, às micro e pequenas empresas; assim como a sua contribuição para o crescimento econômico do município de Vitória da Conquista. Para isto, primeiro buscou-se conhecer a atividade de *factoring*, no cenário nacional, e posteriormente no município de Vitória da Conquista, verificou-se que a maioria das empresas de *factoring* de Vitória da Conquista atuam em consonância com a legislação e com o *factoring* nacional, deduzindo que o *factoring* contribui para o crescimento de suas empresas clientes e conseqüentemente para o crescimento do município. Isto foi ratificado com o estudo empírico da maioria das empresas de *factoring* funcionando em Vitória da Conquista desde 1997 até 2007 e mais a relação com o PIB de 2007. Foi possível responder tanto à problemática de que se o crédito disponibilizado pela atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista impacta no crescimento econômico da cidade; quanto confirmar que todas as hipóteses são verdadeiras: H1 - o segmento de *factoring* em Vitória da Conquista atua em consonância com o *factoring* nacional; H2 - o *factoring* conquistense é importante para a manutenção e crescimento de suas empresas clientes; H3 - a atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista contribui para o crescimento da cidade. Concluindo assim que o *factoring* estabelece uma parceria com a sua empresa cliente, presta-lhe serviços de assessoria e fomenta o seu capital de giro; essa parceria produz mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva da empresa, exercendo uma influência positiva na liquidez de suas empresas clientes. Tem impacto favorável tanto no crescimento das firmas quanto no crescimento econômico da localidade em que está inserido.

**Palavras-chave:** Crescimento econômico; crédito; *factoring*.

## LISTA DE TABELAS

|  |    |
|--|----|
| TABELA 1 – O segmento de <i>factoring</i> no Brasil em 2007 .....                        | 29 |
| TABELA 2 – Os dez maiores municípios em relação ao PIB - 1999 a 2007 .....               | 39 |
| TABELA 3 – Segmento de atuação das <i>factorings</i> .....                               | 44 |
| TABELA 4 – Serviços oferecidos pelas <i>factorings</i> .....                             | 47 |
| TABELA 5 – Serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas <i>factorings</i> ..... | 48 |

## LISTA DE QUADROS

|  |    |
|--|----|
| QUADRO 1 – Composição do Sistema Financeiro Nacional ..... | 22 |
|--|----|

## LISTA DE GRÁFICOS

|  |    |
|--|----|
| Gráfico 1 - Operações de crédito .....   | 41 |
| Gráfico 2 - Valor movimentado por mês .....  | 41 |
| Gráfico 3 – Valor médio dos créditos liberados aos clientes .....                              | 42 |
| Gráfico 4 - Número de clientes das <i>factorings</i> .....                                     | 43 |
| Gráfico 5 - Relação empresas clientes x segmento de atuação .....                              | 44 |
| Gráfico 6 - Classificação das empresas clientes .....  | 45 |
| Gráfico 7 - Conhecimento da situação das empresas clientes .....                               | 46 |
| Gráfico 8 - Contribuição dos serviços oferecidos .....   | 49 |
| Gráfico 9 - Qualificação dos funcionários .....  | 50 |
| Gráfico 10 - Contribuição do crédito para o crescimento das empresas clientes .....            | 51 |
| Gráfico 11 - Contribuição do <i>factoring</i> para o crescimento de Vitória da Conquista ..... | 51 |

## SUMÁRIO

|  |           |
|--|-----------|
| <b>INTRODUÇÃO</b> .....  | <b>10</b> |
| <b>CAPÍTULO 1 – CRESCIMENTO ECONOMICO</b> .....                                      | <b>14</b> |
| 1.1 O Enfoque Keynesiano sobre o Crescimento Econômico .....                         | 14        |
| 1.2 O Crescimento Econômico Pos-Keynesiano .....                                     | 17        |
| 1.3 O Papel da Moeda em Keynes e Pós-Keynesianos .....                               | 19        |
| 1.4 Particularidades do Sistema Financeiro Brasileiro .....                          | 21        |
| 1.5 O Crédito Disponibilizado no Brasil .....  | 23        |
| <b>CAPÍTULO 2 – O SEGMENTO DE <i>FACTORING</i> NO BRASIL</b> .....                   | <b>25</b> |
| 2.1 Contextualização do Factoring no Brasil .....                                    | 25        |
| 2.2 Os Serviços Oferecidos pelas <i>Factorings</i> .....                             | 30        |
| 2.2.1 A importância da gestão financeira .....                                       | 32        |
| <b>CAPÍTULO 3 – O <i>FACTORING</i> EM VITÓRIA DA CONQUISTA</b> .....                 | <b>34</b> |
| 3.1 Metodologia .....  | 34        |
| 3.1.1 Tipo de pesquisa .....   | 34        |
| 3.1.2 População e amostra .....  | 35        |
| 3.1.3 Instrumentos de coleta .....   | 36        |
| 3.2 O Município de Vitória da Conquista .....  | 36        |
| 3.3 Tratamento e Análise dos Dados .....   | 40        |
| 3.3.1 Área de atuação das <i>factorings</i> .....                                    | 40        |
| 3.3.2 Média das operações de crédito realizadas pelas <i>factorings</i> .....        | 41        |
| 3.3.3 Média mensal dos valores movimentados pelas <i>factorings</i> .....            | 41        |
| 3.3.4 Média mensal dos valores dos créditos liberados aos clientes .....             | 42        |
| 3.3.5 Número de clientes das <i>factorings</i> .....                                 | 43        |
| 3.3.6 Segmento de atuação das <i>factorings</i> .....                                | 43        |
| 3.3.7 Relação empresas clientes x segmento de atuação .....                          | 44        |
| 3.3.8 Classificação das empresas clientes .....                                      | 45        |
| 3.3.9 Conhecimento da situação das empresas clientes .....                           | 46        |
| 3.3.10 Serviços oferecidos pelas <i>factorings</i> .....                             | 47        |
| 3.3.11 Serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas <i>factorings</i> ..... | 48        |

|   |           |
|---|-----------|
| <i>3.3.12 Contribuição dos serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas factorings</i> | <i>49</i> |
| <i>3.3.13 Qualificação dos funcionários</i>   | <i>49</i> |
| <i>3.3.14 Contribuição do crédito para o crescimento das empresas clientes</i>                  | <i>50</i> |
| <i>3.3.15 Contribuição do factoring para o crescimento de Vitória da Conquista</i>              | <i>51</i> |
| <b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>   | <b>53</b> |
| <b>REFERÊNCIAS</b>  | <b>55</b> |
| <b>ANEXOS</b>   | <b>58</b> |

## INTRODUÇÃO

A preocupação com o crescimento econômico é um tema que vem ganhando destaque cada vez maior no cenário nacional, tanto por parte do governo e seus respectivos órgãos públicos, das instituições de ensino e pesquisa, como das organizações privadas.

Assim, é relevante abordar temas que envolvam a questão do crescimento econômico, quer seja relatando as inúmeras dificuldades para alcançá-lo, ou descrevendo os possíveis mecanismos para tanto.

Entretanto, apesar de ser um tema atual e importante, é difícil falar sobre crescimento econômico, em virtude da sua complexidade no que tange a sua conceituação, da quantidade de variáveis determinantes à sua ocorrência ou não.

Para minimizar essas dificuldades, pode-se utilizar índices para medir o crescimento econômico, analisando, além de outras condições, se ocorreu aumento da renda, do consumo, de arrecadação tributária, do volume dos recursos produtivos e da produtividade (PIB<sup>1</sup>), aumento do investimento e do capital disponível – do crédito.

Keynes (1982) ressaltava a necessidade do crédito para a elevação da taxa de crescimento econômico de uma região, uma vez que a sua participação ocorre em quase todos os processos econômicos; destacando ainda a importância dos bancos para suprir esta demanda, tornando a alocação dos recursos monetários mais eficientes.

Entretanto, no que se refere ao segmento financeiro, pode-se dizer que foi a partir da década de 1990 que se intensificaram os estudos a respeito da importância deste setor para a economia em geral, destacando principalmente a sua relevância para o crescimento econômico.

Porém, vale ressaltar que a maior parte do crédito disponibilizado no Brasil ocorre via bancos; entretanto não é fácil consegui-lo. Aliás, a grande maioria das empresas, principalmente as micro e pequenas empresas<sup>2</sup>, nem sempre conseguem dar todas as garantias e informações exigidas pelas instituições bancárias.

---

<sup>1</sup> O Produto Interno Bruto refere-se ao valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro do território econômico de um país (SANDRONI, 2004, p. 459).

<sup>2</sup> Classificação de empresas quanto ao faturamento bruto anual: Microempresa - até R\$ 240.000,00; Empresa Pequena - de R\$ 240.000,01 até R\$ 2.400.000,00; Média Empresa - acima de R\$ 2.400.000,00 (SEBRAE, 2010).

No que tange ao crédito às empresas, a partir da década de 80 o cenário brasileiro passou a contar também com o crédito disponibilizado pelas empresas de *factoring*<sup>3</sup>, que como se verá no decorrer deste trabalho, não é instituição financeira, e sim uma empresa de fomento mercantil, balizada legalmente em zona distinta, tendo dentre os seus objetivos estabelecer uma parceria com as suas empresas clientes, tanto na compra de seus créditos quanto na prestação de serviços de gestão financeira. Serviços estes bastante demandados pelas micro e pequenas empresas, uma vez que elas enfrentam dificuldades tanto no quesito gestão financeira quanto acesso ao crédito.

O *factoring* busca suprir essa demanda, estabelecendo uma parceria com a sua empresa cliente, prestando-lhe serviços de assessoria e fomentando o seu capital de giro. Essa parceria deve produzir mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva da empresa, ajudando-a a alcançar as metas propostas.

Apesar do *factoring* não fazer parte do sistema financeiro, percebe-se que ele exerce uma influência positiva na liquidez de suas empresas clientes, é uma ferramenta à gestão financeira, é suporte ao crédito, principalmente, para o capital de giro. Tem impacto favorável tanto no crescimento das firmas quanto no crescimento econômico da localidade em que está inserido.

No caso de Vitória da Conquista, há uma ausência de estudos sobre o *factoring*; esse fato norteia e justifica a importância deste trabalho, o qual tem por objetivo principal conhecer a atividade de *factoring* enquanto suporte à gestão financeira e agente de fomento mercantil, primeiramente, no cenário nacional com o seu balizamento legal, e posteriormente no município de Vitória da Conquista, verificando se o *factoring* praticado em Vitória da Conquista está em consonância com a legislação e com o *factoring* nacional, avaliando ainda a sua contribuição para as suas empresas clientes e conseqüentemente para o crescimento do município através de um estudo empírico da maioria das empresas de *factoring* fundadas em Vitória da Conquista desde 1997 até 2007.

Neste trabalho é usado o PIB para medir o crescimento econômico do município de Vitória da Conquista e fazer a relação da sua variação com a do montante do crédito disponibilizado pelas *factorings* no mesmo período.

---

<sup>3</sup> Termo em inglês que foi traduzido para o português como “Fomento Mercantil”, aprovado em 1982 pelo fundador da ANFAC com o intuito de diferenciar o nome “*factoring*” no Brasil (IBFM, 2007).

Pretende-se responder à seguinte problemática: o crédito disponibilizado pela atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista impacta no crescimento econômico da cidade?

E testar as seguintes hipóteses: H1 - o segmento de *factoring* em Vitória da Conquista atua em consonância com o *factoring* nacional; H2 – o *factoring* conquistense é importante para a manutenção e crescimento de suas empresas clientes; H3 - a atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista contribui para o crescimento da cidade.

Para facilitar a compreensão deste trabalho, optou-se em dividir a monografia em três capítulos. O primeiro capítulo é dedicado a revisar a Teoria Geral de Keynes, assim como os principais marcos teóricos dos modelos analíticos pós-keynesianos no que tange ao crescimento econômico e o capital enquanto mecanismo de crédito, buscando embasamento que comprove a importância do crédito para o crescimento econômico. Optou-se pelas análises Keynesiana e Pós-keynesiana pelo fato de que ambas abordam o sistema financeiro e o crédito no que tange o crescimento econômico. Expõe-se também uma rápida revisão bibliográfica sobre o sistema financeiro brasileiro e o crédito disponibilizado no Brasil.

No segundo capítulo enfoca-se o surgimento do *factoring* no Brasil, o seu balizamento legal, a relevância dos serviços oferecidos às empresas de menor porte: gestão financeira e crédito. Tendo por norte conteúdos retirados dos sites oficiais de instituições como: ANFAC – Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil e IBFM – Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil.

Já o terceiro capítulo aborda o papel do *factoring* em Vitória da Conquista, com a caracterização da maioria das empresas de *factoring* de Vitória da Conquista, desde o seu surgimento, com a primeira empresa, até a sua totalidade no ano de 2007. Fez-se necessário expor um levantamento generalizado da cidade de Vitória da Conquista com os aspectos mais relevantes de sua economia; em seguida é realizado um estudo exploratório, com o objetivo de buscar informações qualitativas e quantitativas sobre o *factoring* conquistense, com a finalidade de responder a problemática desta monografia, assim como realizar o teste de hipóteses.

Todo o trabalho foi desenvolvido com o suporte tanto da pesquisa bibliográfica quanto da pesquisa de campo, está ultima com o apoio de instrumentos de pesquisa como o questionário e entrevistas. Foi utilizado também material cedido pela Secretaria de Finanças

do Município de Vitória da Conquista, o qual contém informações a respeito das empresas de *factorings*.

Nas considerações finais do estudo, apresentam-se breves sínteses de cada capítulo, a resposta para a problemática e se as hipóteses levantadas foram ou não confirmadas, assim como as possíveis recomendações ao setor em questão e a possibilidade de novos estudos sobre o tema tratado.

## CAPÍTULO 1 – CRESCIMENTO ECONÔMICO

Este capítulo é dedicado a revisar a Teoria Geral de Keynes, assim como os principais modelos analíticos pós-keynesianos, buscando analisar a relação entre crédito e crescimento econômico. Optou-se pelas análises Keynesiana e Pós-keynesiana pelo fato de que ambas abordam a importância do sistema financeiro para o crescimento econômico. Assim, esta análise está mais próxima do objeto de estudo deste trabalho, que não necessariamente aborda o sistema financeiro, mas, sim a importância da disponibilidade de recursos pelas instituições de *factoring* ao segmento empresarial. Expõe-se também uma rápida revisão bibliográfica sobre o sistema financeiro brasileiro e o crédito disponibilizado no Brasil.

### 1.1 O Enfoque Keynesiano Sobre o Crescimento Econômico

Desde a antiguidade até os dias atuais que o homem convive com a dificuldade de se ajustar ao meio ao qual pertence; isso diz respeito tanto ao meio ambiente - com seus recursos limitados - quanto à dinâmica econômica, com a sua diversidade de variáveis, as quais implicam de forma direta e indiretamente nos resultados almejados.

É fato que a dinâmica econômica muitas vezes favorece aos resultados positivos, mas também fornece os obstáculos ao crescimento econômico, e cada problema econômico tem que ser analisado de acordo com o seu contexto histórico, podendo ser estudado de forma específica ou geral.

Com relação à abordagem econômica de forma geral, Hermann (2003, p.01) salienta que “Keynes fundou um novo campo de conhecimento, a macroeconomia. Pretendia, em sua *Teoria Geral*, estudar os determinantes dos agregados econômicos – a renda agregada, o investimento agregado, o consumo agregado, o nível de emprego agregado”. Diferenciando de uma vez por todas a análise do sistema como um todo da análise de partes isoladas desse mesmo sistema.

Percebe-se a amplitude da obra de Keynes; o que é enfatizado por muitos autores que consideram o seu trabalho - *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*<sup>4</sup>, como uma das

---

<sup>4</sup> Obra publicada em 1936 por John Maynard Keynes, tendo a sua 1ª edição traduzida para o português em 1982 por Mário R. da Cruz.

mais importantes obras econômicas do século XX, podendo ser enunciada como um marco divisório para o estudo da economia. As idéias expostas na *Teoria Geral* não só estabeleceram novos paradigmas no âmbito da ciência econômica, como influenciaram grande parte da tradição macroeconômica moderna (HERMANN, 2003).

As idéias de Keynes (1982) surgem também para contrariar os preceitos da Escola Clássica<sup>5</sup>, afirmando que os mecanismos auto-reguladores, nos quais acreditavam os economistas clássicos, podem falhar, e, ao deixarem de funcionar, certos desequilíbrios não serão corrigidos. A Teoria Clássica, até então hegemônica dentro do pensamento econômico, era ironizada por Keynes como uma teoria incapaz de explicar a realidade, ou no máximo podendo ser aplicada apenas a um caso especial (pleno emprego dos fatores de produção).

O celebrado otimismo da teoria econômica tradicional – que levou os economistas a serem considerados como Cãndidos, os quais, tendo-se retirado do mundo para cultivarem seus jardins, clamam que tudo caminha do melhor modo no melhor dos mundos possíveis, contudo que deixemos as coisas andarem sozinhas - tem como origem, no meu entender, o fato de não haver sido levado em conta o empecilho que uma insuficiência da demanda efetiva pode significar para a prosperidade, pois em uma sociedade que funciona de acordo com os postulados clássicos deveria existir uma tendência natural para o emprego ótimo dos recursos (KEYNES, 1982, p. 44).

Keynes derrubou as crenças que havia sobre as propriedades alocativas do mercado, defendendo que só a ação estatal, compensando a ineficiência estrutural da demanda, através de novos investimentos, poderia frear a tendência à crise e retomar o caminho do crescimento. Só com a regulação estatal, gasto público, instalação de empresas estatais, poder-se-ia distribuir renda, que compensasse a queda do investimento privado, decorrente da queda da eficiência marginal do capital.

Com relação ao crescimento econômico, Keynes (1982, p. 284) é enfático ao afirmar que “Os dois principais defeitos da sociedade econômica em que vivemos são a sua incapacidade para proporcionar o pleno emprego e a sua arbitrária e desigual distribuição de riqueza e das rendas”.

A afirmativa de Keynes não só é muito pertinente, mas, continua coerente, mesmo para a atualidade, percebendo a deficiência do sistema econômico no que tange a alcançar o crescimento econômico, como salienta Contador,

A partir de Keynes, as flutuações de curto prazo passaram a ser o objeto central de estudo da Macroeconomia, enquanto os fenômenos de longo prazo seriam de interesse das teorias de crescimento e desenvolvimento econômico. [...] a ineficácia

---

<sup>5</sup> Linha de pensamento econômico que vai da publicação do livro *A Riqueza das Nações*, de Adam Smith, em 1776, aos *Princípios de Economia Política*, de John Stuart Mill, de 1848 (SANDRONI, 2004, p. 212).

do remédio clássico de entregar às forças de mercado a solução da crise foram ingredientes importantes para o desenvolvimento da *Teoria Geral*. [...] Finalmente a *Teoria Geral* pode ser interpretada como uma mensagem contundente aos economistas para que abandonem o papel puramente contemplativo e assumam uma postura mais ativa perante os problemas macroeconômicos. [...] é importante distinguir as atitudes de Keynes como homem público, profundamente tocado pelas consequências desumanas das crises cíclicas, [...]. (CONTADOR *apud* KEYNES, 1982, p. 12-15),

A obra de Keynes busca incumbir a teoria econômica de servir à sociedade de forma a orientar a ação prática. Levando em consideração as estruturas econômicas e as instituições, a sociedade e a política, o mercado e o poder, os interesses e as convicções dos agentes econômicos e dos formuladores de estratégias nacionais para a ocorrência do crescimento econômico.

Vale ressaltar que apesar de não ter dedicado nenhum capítulo da *Teoria Geral* para analisar especificamente o papel dos agentes financeiros, Keynes (1982) contribui fundamentalmente para o entendimento da influência dos mesmos no processo de crescimento econômico. Enfatizando que o investimento é uma atividade que oferece retornos de longo prazo e que a importância do sistema financeiro se dá pelo fato de que, assim os agentes têm que buscar formas de suprir esta deficiência temporal, refinanciando ou rolando suas dívidas.

Missio et. al. destaca que

[...] a contribuição de Keynes nesse ponto pode ser entendida a partir do debate sobre a relação poupança/investimento e a problemática do financiamento. O debate sobre a irrelevância da poupança para o financiamento do investimento ocorre em torno do conceito de “finance”. Dentro da teoria keynesiana, a interpretação é de que o “finance” não advém das poupanças, seja ex-ante ou ex-post, mas de um fundo rotativo de ativos líquidos (moeda e crédito bancário), gerenciado pelos bancos. [...] observa-se que são os bancos, não os poupadores, que desempenham um papel crucial na transição de um nível de atividade baixo para outro mais alto. (MISSIO et. al. 2009, p. 11)

A posição de Keynes é inegavelmente um marco para uma nova forma de abordagem sobre o desenvolvimento e crescimento econômico decorrente do crédito, ainda mais que nessa discussão está incutido o processo de liquidez/não liquidez do sistema financeiro, que por si só já representa um fluxo importantíssimo à economia. Uma vez que os bancos conseguem redistribuir os depósitos recebidos por diversos setores, permitindo uma movimentação muito maior e flexível da moeda pelo sistema econômico.

A esse respeito Missio explica que

segundo Keynes, o estado de liquidez do sistema bancário seria, contudo, reconstituído a partir do momento em que os empresários investidores efetivassem

os gastos necessários para a implementação de seus projetos de investimento. Ao fazê-lo, os ativos líquidos que antes estavam nas mãos dos empresários investidores, voltam as mãos dos bancos comerciais sob a forma de depósitos por parte dos proprietários das indústrias produtoras de bens de capital. Sendo assim os bancos estão aptos para realizar outras operações de “finance”. (MISSIO et. al. 2009, p. 12)

O conceito de preferência pela liquidez, inicialmente citado por Keynes e posteriormente desenvolvido e ampliado pelos pós-keynesianos é mais um dos benefícios do legado de Keynes à ciência econômica.

## 1.2 O Crescimento Econômico Pós-Keynesiano

Carvalho (1992, p. 165) argumenta que a teoria pós-keynesiana toma “(...) a sério a pretensão de Keynes de formular novos pontos de partida para a análise econômica, mais adequados às características das modernas economias capitalistas”.

Carvalho (1992) ainda destaca que para a análise pós-keynesiana a renda é como uma variável endógena e determinada de forma a assegurar a plena utilização da capacidade produtiva. O ajuste entre poupança e investimento é feito através de variações no grau de utilização da capacidade produtiva. A distribuição da renda entre salários e lucro é determinada pela política de formação de preços das firmas. Há relações não lineares entre as variáveis macroeconômicas, de forma a se obter múltiplas posições de equilíbrio assim como se dá uma grande importância para propriedades dinâmicas das economias capitalistas em desequilíbrio. Por fim, existe uma perspectiva possível de avanço nos modelos pós-keynesianos, no que tange os efeitos que o grau de concentração bancária tem sobre a dinâmica de longo prazo das economias capitalistas.

Já para Costa (2009) a escola Pós-Keynesiana se desenvolveu sob dois nortes: o primeiro se desenvolveu em torno da temática do crescimento e distribuição de renda; tendo sua origem nas contribuições seminais de Harrod (1939) e Domar (1946), as quais são uma tentativa de extensão para o longo-prazo dos resultados obtidos por Keynes em sua *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*; o segundo foi desenvolvido na década de 1970, como uma reação crítica chamada *síntese keynesiano-neoclássica*, que se baseava em que as economias de mercado poderiam se afastar da posição de equilíbrio com pleno-emprego devido à existência de fatores institucionais que impediam ou limitavam a flexibilidade de preços e/ou salários nominais (COSTA, 2009).

Costa (2009) destaca ainda que pós-keynesianos como Kaldor, com sua *Teoria Alternativa da moeda* não só critica o monetarismo e a síntese neoclássica, assim como a *Teoria Geral* de Keynes, uma vez que sob o padrão hegemônico da moeda creditícia, a oferta de moeda é reflexo das variações nos gastos e na demanda por empréstimos, estabelecendo uma correlação entre moeda e empréstimo.

Ainda segundo Crocco,

A análise pós-keynesiana também se distingue das demais por abordar tanto o lado da oferta quanto o lado da demanda no mercado de crédito regional. Para estes autores, a oferta e a demanda de crédito são interdependentes e afetadas pela preferência pela liquidez, vinculada às expectativas que os agentes formam em um ambiente de incerteza. Do ponto de vista dos bancos, a preferência pela liquidez afetará negativamente a sua disposição em emprestar na região caso possuam expectativas pessimistas ou pouco confiáveis sobre a mesma. No lado da demanda por crédito, a preferência pela liquidez do público afetará suas respectivas definições de portfólio. Quanto maior a preferência pela liquidez, maior as posições em ativos líquidos destes agentes e menor sua demanda por crédito. (CROCCO *et. al.* 2003, p.7),

Logo, quanto menor a preferência pela liquidez por parte dos agentes financeiros, maiores as possibilidades de disponibilidade de crédito para a economia. Vale levar em consideração que para um banco manter ativos líquidos pode significar menores taxas de retorno, assim ele deve optar por um fluxo contínuo de repasse de capital.

Chick (1986 *apud* MISSIO *et. al.* 2009) faz uma associação entre a evolução do sistema bancário e suas repercussões no crescimento econômico, fazendo uma divisão em cinco estágios desta evolução:

- (i) Primeiro estágio: o sistema bancário atua apenas como um intermediário entre poupadores e investidores e os empréstimos são limitados pela poupança captada pelo sistema, atuando, assim, como um requisito para o investimento;
- (ii) Segundo estágio: os certificados de depósito passam a ser aceitos como moeda, e não mais a poupança, mas as reservas passam a ser o requisito básico para o volume de empréstimos que o sistema bancário é capaz de fazer;
- (iii) Terceiro e quarto estágio: caracterizam-se, respectivamente, pelo aparecimento de empréstimos interbancários e de uma autoridade monetária que assume a condição de prestador em última instância. Estes dois mecanismos adicionais possibilitam um volume ainda maior de empréstimos a partir de uma base limitada de depósitos; e,
- (iv) Quinto estágio: a competição interbancária e a integração dos sistemas financeiros levam a um ambiente progressivamente especulativo e a margens de manobra reduzidas para as autoridades monetárias. (CHICK, 1986, *apud* MISSIO *et. al.* 2009, P. 14).

Missio *et. al.* (2009) comenta ainda que os recursos podem vir das regiões mais desenvolvidas para as menos desenvolvidas; mas, as diferenças entre as regiões se tornam mais evidentes quando o sistema financeiro atinge o segundo estágio, uma vez que o crédito

passa a ser um múltiplo das reservas bancárias; por fim há a questão da vulnerabilidade e volatilidade; mesmo que os agentes financeiros disponham de recursos, sempre haverá mais crédito disponível para as localidades já desenvolvidas.

### 1.3 O Papel da Moeda em Keynes e Pós-Keynesianos

Carvalho (1992) comenta que Keynes destacou de forma diferente o papel da moeda, por ser este mais complexo, uma vez que numa economia monetária as variáveis monetárias, além de afetarem a forma de decisão, afetam também a sua própria natureza. Enquanto para o modelo clássico a moeda apenas refletia uma eficiência nas trocas, para Keynes o seu papel era mais complexo.

Para demonstrar essa diferença Carvalho (1992, p. 172-175) apresenta os axiomas da teoria keynesiana:

- i) *Axioma da produção*: preocupação com o processo de produção tem sua análise através de fases (como produzir, o seu desenvolvimento, a sua distribuição) e de forma temporal (efeitos sobre a economia).
- ii) *Axioma da decisão*: apesar da economia ser composta pelas firmas e trabalhadores, a decisão é desigual. Dado que para as firmas o capital é escasso, as firmas possuem maior poder de decisão.
- iii) *Axioma da não-pré-conciliação de planos*: por este axioma surge um dos elementos mais importantes da teoria keynesiana, as expectativas. Dado que numa economia monetária inexistem quem determine o que produzir, existe um lapso de tempo entre decisão de produção e a disposição dos compradores, as firmas decidirão a partir de expectativas e não de informações.
- iv) *Axioma da irreversibilidade do tempo*: alguns processos são irreversíveis e o movimento se dá no tempo. Isto se ocorre porque alguns movimentos após iniciados, não podem repor as condições iniciais, as decisões a serem tomadas são ditas cruciais.
- v) *Axioma das propriedades da moeda*: a moeda tem elasticidades negligíveis de produção e de substituição. Isto significa que a disponibilidade de moeda deve ser relativamente insensível à demanda e que suas funções não podem ser exercidas por substitutos. CARVALHO, 1992, p. 172-175)

Os axiomas citados acima demonstram a preocupação de Keynes com a atividade produtiva e com o caráter especulativo – uma vez que a firma produz de acordo com a expectativa de demanda. Outra característica marcante é que tanto o trabalho, como a moeda, tem uma natureza genérica, por ser um insumo essencial a qualquer processo produtivo.

Carvalho (1992) destaca ainda que Keynes, em sua *Teoria Geral*, afirma que um aumento exógeno do investimento gera um aumento equivalente da poupança através do efeito multiplicador.

Hermann (2003, p. 21) acrescenta que

A teoria keynesiana tem atribuído um importante papel a moeda, de tal forma, que denomina as economias capitalistas como sendo economias monetárias e a moeda nestas, é considerada não-neutra. A sua importância ocorre na medida em que a moeda além de unidade de medida assume a função de meio de liquidação, sendo este atributo, a principal diferença em relação aos demais ativos e o que garante a sua não neutralidade. Desta forma, surge outro conceito importante que é a preferência pela liquidez, ou seja, a decisão em reter mais ou menos moeda em função das condições em que se encontra o ambiente econômico, ao grau de incerteza.

Um dos aspectos que marca o pensamento keynesiano é a análise dos efeitos da existência da incerteza sobre o comportamento dos agentes econômicos que acaba por levar os agentes a preferir a liquidez. Como a moeda é o ativo que possui liquidez alta, os agentes trocam seus ativos menos líquidos por ativos mais líquidos, em especial, moeda. Assim a moeda não é neutra tanto no curto prazo, quanto no longo prazo e ganha seu papel de destaque no cenário econômico.

No que tange a opinião pós-keynesiana sobre a moeda, Lavoie (1991, *apud* COSTA, (2009, p. 18) expõe que Kaldor, “para criticar o monetarismo, providenciou não só evidência empírica contra ele, mas também a bem formulada Teoria Alternativa da Moeda, que compete contra o monetarismo, a síntese neoclássica e mesmo a *Teoria Geral* de Keynes”.

Costa (2009) acrescenta ainda que Kaldor destaca dois elementos da Teoria da Moeda Endógena. Um sob o padrão hegemônico da moeda creditícia, e outro que a moeda é extinta como resultado do reembolso do débito bancário. Assim, a oferta de moeda é reflexo da demanda por empréstimos.

A esse respeito Lavoie (1992, p. 12) complementa que,

Kaldor (1970 e 1982) e Moore (1988) advogam há muito tempo uma teoria da moeda endógena. Eles argumentam em favor de uma causação invertida, onde a demanda por crédito deriva dos aumentos esperados na demanda por bens, induzindo, com isso, uma demanda por moeda crédito e finalmente uma demanda por moeda primariamente emitida. Nesse sentido, a moeda é determinada pela demanda e é dirigida para o crédito. Esta é uma teoria pós-keynesiana típica.

Conseqüência desta teoria é que nunca pode haver qualquer excesso de oferta de moeda creditícia na economia. Com a moeda creditícia não-desejada para gastos em bens, os agentes econômicos pagam suas dívidas e/ou fazem aplicações que rendem juros, naturalmente, inferiores aos que pagariam por empréstimos. A moeda passa a ser analisada mais como fluxo do que como estoque.

Costa (2009) finaliza comentando que o efeito portfólio destacado por Keynes como típico de economias capitalistas, assume papel secundário. Kaldor com seu argumento de 1970 rejeita a Teoria da Preferência pela Liquidez de Keynes, afirmando que de qualquer modo, uma vez que a oferta de moeda é endógena, a “preferência pela liquidez” e o comportamento da velocidade de circulação da moeda cessam de ser importantes.

Vale ressaltar que sob a ótica defendida por Kaldor é o crescimento no nível desejado de gastos que conduz ao acréscimo no montante de moeda bancária. Com isso uma forma de o banco central controlar diretamente o montante de moeda possuído pelo público não-bancário sob forma de depósitos bancários é através das taxas de juros.

#### **1.4 Particularidades do Sistema Financeiro Brasileiro**

Desde a época do café que o Brasil sofre com a inadequação das instituições financeiras em financiar os investimentos necessários ao desenvolvimento e crescimento, esse problema ocorreu também no processo de industrialização. Houve mudanças e reformas visando adequar o sistema financeiro às necessidades dos setores econômicos,

[...] as estruturas institucional e do sistema de financiamento da década de 1950 eram inadequadas para financiar a expansão dos novos setores. A partir de 1964 houve a reforma do sistema monetário, e de 1965, a do sistema financeiro. Novos instrumentos e instituições foram criados, entre eles a correção monetária, as cadernetas de poupança, as letras de câmbio, BNH - Banco Nacional de Habitação. Esses instrumentos foram capazes de fazer com que, o sistema financeiro privado brasileiro cumprisse algumas funções: criar crédito ampliado; intermediar a transferência de capital de empréstimo; valorizar o capital no circuito financeiro. (POSSAS, 2001, p. 8).

POSSAS (2001) ressalta ainda que as reformas bancária e financeira têm o intuito de estabelecer duas formas de dinheiro: de um lado, papel moeda e depósitos à vista e, de outro, o dinheiro financeiro, corrigido monetariamente. Sendo que a primeira era meio de circulação e a outra tinha a função de reserva de valor.

Com o desenvolvimento dos bancos e dos serviços bancários, tornou-se mais fácil para os correntistas efetuarem suas transações com os recursos depositados nessas instituições, o que deu origem à moeda escritural, contábil ou bancária, movimentada por meio de cheques.

Atualmente, é cada vez mais freqüente o uso de meios de pagamento eletrônicos (cartão de crédito, cartão de débito automático, cartões “inteligentes”, telefone celular etc.), favorecidos pela evolução tecnológica da computação e da telecomunicação.

Souza (2004, p. 16) comenta que “em meados do século XX ocorre o surgimento do “moderno sistema bancário” no país, no qual as atividades bancárias são destinadas à intermediação de recursos entre os agentes econômicos e respondem sistematicamente as forças competitivas de mercado”.

Mas, quanto mais evolui o sistema bancário e financeiro, mais se faz necessário normatizar a sua regulamentação e movimentação, com mecanismos capazes de controlar e impulsionar esse sistema fundamental ao crescimento econômico.

De acordo com Mellagi (1998, p. 24) o sistema financeiro nacional “é o conjunto de instituições que tem por finalidade manter o fluxo contínuo de recursos entre os poupadores e investidores e assegurar a tranqüilidade do mercado financeiro, através de normas e procedimentos que visam a coibir e manter a confiança da moeda”. Atualmente o Sistema Financeiro Nacional é formado conforme o exposto no quadro abaixo:

Quadro 1 – Composição do Sistema Financeiro Nacional

| Órgãos Normativos                                    | Entidades Supervisoras   | Operadores  |   |  |   |
|--|--|---|---|--|---|
| Conselho Monetário Nacional - CMN                    | Banco Central do Brasil - Bacen                                | Instituições financeiras captadores de depósitos à vista          | Demais instituições financeiras<br>Bancos de Câmbio | Outros intermediários financeiros e administradores de recursos de terceiros |   |
|  | Comissão de Valores Mobiliários - CVM                          | Bolsas de mercadorias e futuros                                   | Bolsas de valores                                   |  |   |
| Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP         | Superintendência de Seguros Privados - Susep                   | Resseguradores  | Sociedades seguradoras                              | Sociedades de capitalização  | Entidades abertas de previdência complementar |
| Conselho Nacional de Previdência Complementar - CNPC | Superintendência Nacional de Previdência Complementar - PREVIC | Entidades fechadas de previdência complementar (fundos de pensão) |   |  |   |

Fonte: Adaptado pela autora, de Brasil (2010)

No Brasil, o Banco Central é a instituição incumbida da responsabilidade sobre as instituições financeira. Segundo a sua cartilha (BRASIL, 2008) são duas as justificativas para a existência de um banco central. Uma é de ordem macroeconômica, relativa às políticas monetária e cambial. A outra, de ordem microeconômica, está ligada à estabilidade do sistema financeiro.

A cartilha do Banco Central (BRASIL, 2008, p. 16) destaca as funções básicas do Banco Central do Brasil:

- a) formulação, execução e acompanhamento da política monetária;
- b) controle das operações de crédito em todas as suas formas, no âmbito do sistema financeiro;
- c) formulação, execução e acompanhamento da política cambial e de relações financeiras com o exterior;
- d) organização, disciplinamento e fiscalização do Sistema Financeiro Nacional, do Sistema de Pagamentos Brasileiro e do Sistema Nacional de Habitação, e ordenamento do mercado financeiro;
- e) emissão de papel-moeda e de moeda metálica e execução dos serviços do meio circulante.

A cartilha (BRASIL, 2008) esclarece ainda que apesar de interdependentes, nem todas estas funções são, necessariamente, desempenhadas pelo banco central. Mas vale ressaltar que é através do Banco Central que o governo intervém diretamente no sistema financeiro nacional e, indiretamente, na economia.

## **1.5 O Crédito Disponibilizado no Brasil**

A origem etimológica da palavra crédito é derivada do latim “Credium, Credere” (confiar, emprestar dinheiro); daí o crédito importar um ato de fé e de confiança do credor. Em sua acepção econômica significa a confiança que uma pessoa deposita em outra, a quem entrega coisa sua para que, em futuro, receba coisa equivalente.

Mas, para Silva (2000), a confiança representa um dos elementos fundamentais, porém não suficiente para uma decisão de conceder o crédito. Uma vez que o mesmo representa a entrega do bem, serviço ou valor mediante a promessa de um pagamento futuro.

Essa definição serve tanto para o crédito comercial (bens e serviços), quanto para o de valores, uma vez que envolve recursos financeiros disponibilizados. Há inúmeras possibilidades de acesso ao crédito e isso tem permitido uma dinâmica ao processo econômico cada vez maior.

Souza (2004, p. 30) salienta a importância da instituição financeira nesse processo. Na medida em que “o banco empresta dinheiro ou financia bens aos seus clientes, está funcionando como uma espécie de “intermediário financeiro”, pois os recursos que aplica são captados no mercado através dos depósitos efetuados por milhares de clientes-depositantes.”

Dessa forma o banco está influenciando indiretamente, tanto no nível da demanda agregada; ou seja, as pessoas consomem mais quando conseguem crédito; quanto na atividade das empresas que precisam produzir mais para suprir esta demanda.

Mas toda essa atividade precisa de controle. No Brasil as operações de crédito se dão sob o comando do Banco Central do Brasil, de acordo com a instituição

o Banco Central do Brasil divulga as decisões do Conselho Monetário Nacional, baixa as normas complementares e executa o controle e a fiscalização a respeito das operações de crédito em todas as suas modalidades. Nesse sentido, de acordo com os objetivos estabelecidos pela política econômica, pode atuar inclusive no contingenciamento do crédito ao setor público, monitorando o cumprimento de limites para o seu endividamento por intermédio do sistema financeiro. Semelhante procedimento pode ser adotado para o setor privado. (BRASIL, 2008, p. 19).

No Brasil as principais instituições operadoras que compõem o sistema financeiro nacional, segundo Souza são:

- O Banco do Brasil: considerado um banco comercial, mas também opera na prática como agente financeiro do Governo Federal, sendo o principal executor da política oficial de crédito rural e industrial. [...].
- O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social: contando com recursos de programas e fundos de fomento, o BNDES é responsável pela política de investimento de Longo Prazo do Governo [...]. É a principal instituição financeira de fomento do Brasil por impulsionar o desenvolvimento econômico, atenuar desequilíbrios regionais, promover o crescimento das exportações, dentre outras funções.
- A Caixa Econômica Federal: [...] sua principal atividade integra o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo e o Sistema Financeiro de Habitação. [...] pode captar depósitos a vista, realizar operações ativas e efetuar prestação de serviço, [...] Opera no crédito direto ao consumidor, [...] empréstimos sob penhor de bens pessoais e sob consignação. [...] venda de bilhetes das loterias, [...] executa o recolhimento e a aplicação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).
- As instituições Financeiras: Executam os serviços de intermediação financeira na sociedade. São consideradas instituições financeiras: os estabelecimentos bancários oficiais ou privados; as sociedades de crédito; de financiamento; de investimento; [...]; as cooperativas de crédito. [...]. (SOUZA, 2004, p. 21-25).

De acordo Brasil (2010) há atualmente cento e sessenta e seis Instituições Financeiras e outros Intermediários autorizados e em funcionamento no Brasil.

## CAPÍTULO 2 – O SEGMENTO DE *FACTORING* NO BRASIL

Este capítulo tem por objetivo permitir um maior entendimento sobre a atividade de *factoring*, informar a sua órbita legal, de que forma as empresas de *factoring* devem atuar e quais os benefícios que essa atividade agrega às empresas clientes e, conseqüentemente, aos municípios onde atua.

### 2.1 Contextualização do *Factoring* no Brasil

O surgimento da figura do contrato de *factoring* vem das mais remotas atividades do homem, sempre visando à satisfação de suas necessidades econômicas e uma divisão de setores na empresa, com a finalidade de aumentar a produtividade (CECCONELLO, 2008).

A estrutura organizacional oferecida pelo contrato de *factoring* oferece a possibilidade de maior eficiência dos recursos disponíveis de suas empresas clientes, o que seria seriamente comprometido se administrado por elas próprias.

Mas, nem sempre se deu desta maneira. Cecconello (2008) esclarece que:

[...] No direito romano o factor era a pessoa colocada em frente de uma tenda para comprar e vender. [...] foi no século XV, que começou a surgir o mais próximo antepassado do moderno *factoring*. [...] O *factoring* é originário da Inglaterra, porém foi profundamente modificado nos Estados Unidos da América, voltando à Europa e desenvolvendo-se em seguida do término da segunda grande guerra, sendo nos finais dos anos 50, princípio dos anos 60, que a atividade de *factoring* começa a aparecer de forma sistemática nos países europeus.

No Brasil, de acordo com Dodl (2006, p. 1) “o funcionamento das *factorings* tem sua origem por volta do início da década de 1980, e a formalização de sua entidade representativa no ano de 1982, denominada: ANFAC – Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil”.

Vale citar que foi um início conturbado; como não havia no Brasil uma regulamentação específica, foram aproximadamente oito anos de atuação das empresas de *factoring* de forma bastante confusa, conforme ressalta Falcão (2001, p. 5),

O *factoring* começou no Brasil em 1982. A Circular BACEN nº 703, deste mesmo ano, foi um documento confuso, ambíguo e injurídico, que não definiu nem proibiu

o *factoring*, mas atrasou e distorceu sua prática no Brasil. A Circular BACEN nº 1.359/88 foi, enfim, a normatização competente que estabeleceu os parâmetros das empresas de *factoring*, revogando a Circular nº 703/82. [...] Assim, o BACEN, na Circular nº 1.359, de 30 de setembro de 1988, liberou o *factoring* no Brasil, com a condição de que não fosse praticada nenhuma operação que tivesse as características daquelas privativas das instituições financeiras que têm autorização do BACEN para funcionar, de acordo com a Lei nº 4.595/64.

É importante esclarecer que desde o seu surgimento, a ANFAC busca propugnar incessantemente os conceitos universais do fomento mercantil, ratificando que a empresa de *factoring* não é uma instituição financeira, guardando assim uma perfeita correspondência com os ordenamentos jurídicos dos países onde a atividade de *factoring* floresceu.

O balizamento legal do *factoring* no Brasil veio atender o desejo da ANFAC (2006), diferenciando a atividade e validando-a nas normas do direito legislado vigente no País, consubstanciado principalmente nos seguintes textos legais:

Convém enfatizar, entre os vários dispositivos legais que amparam nossas operações, 4 marcos regulatórios básicos caracterizam o *factoring* como atividade mercantil:

- Instrução Normativa nº10, de 10.12.1986, do DNRC –Departamento Nacional de Registro do Comércio, com base no parecer do Banco Central, determinava a todas as Juntas Comerciais do Brasil arquivar os atos constitutivos das empresas de *factoring*, independentemente de aprovação prévia daquele Banco.
- Circular –nº1.359, de 30.09.1988, do Banco Central do Brasil, revogou a Circular BC nº703, de 16.06.1982. Reconhece ser o fomento mercantil -*factoring* atividade mercantil mista atípica que consiste na prestação de serviços conjugada com a aquisição de direitos creditórios ou créditos mercantis;
- Resolução nº2.144 de 22.02.1995, do Conselho Monetário Nacional, com base no Art. 28, §1º, “c”-4, da Lei nº8981, de 20.01.1995, reconhece definitivamente a tipicidade jurídica própria e delimita nitidamente a área de atuação da sociedade de fomento mercantil que não pode ser confundida com a das instituições financeiras, autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil que têm por objeto a coleta, intermediação e aplicação de recursos de terceiros no mercado (Art. 17 da Lei nº4594, de 31.12.1964 e Arts. 1º e 16 da Lei nº7492/1986);
- Circular nº2715, de 28.08.96, do Banco Central do Brasil, permite às instituições financeiras a realização de operações de crédito com empresas de fomento mercantil. (ANFAC, 2006).

Não é de interesse deste trabalho adentrar na legislação em questão, apenas destacar que o fomento mercantil, como sendo um segmento específico, pedia por uma normatização que lhe desse destaque e o diferencia-se dos demais, evitando assim as confusões entre *factoring* e instituições financeiras.

Assim sendo, é relevante expor o que decreta o Congresso Nacional, em sua Lei nº 9.430/96, endossando o conceito já presente na Lei nº 9.249/95, descrevendo:

Art. 1º - Entende-se por fomento mercantil, para os efeitos desta Lei, a prestação contínua, por sociedade de fomento mercantil, de um ou mais dos seguintes serviços a sociedades ou firmas que tenham por objetivo o exercício das atividades mercantis ou de prestação de serviços, bem como a pessoas que exerçam atividade econômica em nome próprio e de forma organizada.

I - acompanhamento de processo produtivo ou mercadológico;

II - acompanhamento de contas a receber e a pagar;

III - seleção e avaliação de clientes, devedores ou fornecedores.

[...]

Art. 58 - a atividade das empresas de *factoring* como sendo a atividade de empresas que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços. (ANFAC, 2006, p. 6)

Aliás, o IBFM – Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil (2007) faz questão de ressaltar que o termo em português para *factoring* é “Fomento Mercantil” o qual foi aprovado em 1982 pelo fundador da ANFAC com o intuito de diferenciar o nome *factoring* de qualquer instituição financeira, e hoje quando se fala em *factoring* se está dizendo fomento mercantil, o termo está definitivamente consolidado como nome da atividade no Brasil.

[...] No Brasil, traduzimos a expressão *factoring*, para fomento mercantil, definitivamente consagrado em vários normativos da administração pública e em leis federais. [...] As empresas aqui são conhecidas como sociedades de fomento mercantil. São sociedades mercantis, registradas e arquivadas nas Juntas Comerciais. (IBFM, 2007, p. 1)

Ou seja, o *factoring* é uma atividade de fomento comercial, desenvolvida por empresas independentes e autônomas, caracterizada por: aquisição de ativos (contas a receber) de pequenas e médias empresas, mediante um preço à vista.

Castro (2005, p. 102) define e esclarece,

[...] o *factoring* não é financiamento, não é empréstimo. Não é desconto de duplicatas. Não é adiantamento. E muito menos agiotagem. O *factoring* orbita em zona própria e exclusiva, muito bem balizada legalmente; e a sua implantação, no Brasil, objetivou oferecer mais um mecanismo de apoio à expansão dos ativos, ao aumento das vendas e à redução dos custos das pequenas e médias empresas.

Já para a ANFAC (2006) o *factoring* é conceituado como sendo:

a prestação de serviços, em base contínua, os mais variados e abrangentes, conjugada com a aquisição de créditos de empresas, resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo. Esta definição, aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa, em maio de 1988, da qual participou o Brasil com mais 52 Nações, consta do Art. 28 da Lei 8981/95.

A ANFAC mostra é que o *factoring* é uma gama de serviços, dentre os quais se destaca: o repasse de direito sobre os créditos da empresa-cliente para o *factoring* e a gestão financeira.

Castro (2005, p. 90) complementa que,

a gestão financeira oferecida pelo *factoring* é um conjunto de ações e procedimentos administrativos, que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa; tendo por meta final maximizar os resultados econômicos - financeiros decorrentes das atividades operacionais da organização.

É importante insistir na diferenciação das atividades de *factoring*, a fim de que não sejam confundidas com um simples empréstimo, desconto de duplicatas, adiantamento de recursos, compra de duplicatas ou de faturamento, crédito pessoal ou crédito direto ao consumidor. Todas essas atividades são exercidas por instituições financeiras subordinadas à fiscalização e controle do Banco Central.

Falcão (2001, p. 4) também especifica essa diferenciação:

[...] Sendo o *factoring* uma atividade comercial mista e atípica, não-financeira, reconhecida pelo BACEN, através da Circular nº 1.359/88, não necessita de uma lei específica para sua operacionalização. O *factoring*, atualmente, está bem amparado pelo ordenamento legal vigente no País. [...] Na verdade, o *factoring* é uma atividade comercial mista atípica, resumindo-se na equação de prestação de serviços + compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis. *Factoring* é, pois, fomento mercantil, porque expande os ativos de seus clientes, aumenta-lhes as vendas, elimina seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas à vista.

As instituições de fomento mercantil estão crescendo e ganhando mercado, graças a demanda pelos serviços oferecidos. O seu nicho de atuação necessita tanto de auxílio na gestão financeira quanto na busca de novas alternativas de recursos para fomentar os seus ativos e expandir suas vendas.

A ANFAC realizou um levantamento sobre o *factoring* no Brasil com base no ano de 1996, constatando a existência de 650 empresas de *factoring* no país, com um movimento aproximado de R\$ 10,5 bilhões, distribuídos com cerca de 50 mil pequenas e médias empresas, comprovando a importância de tal segmento para a economia do país (ANFAC, 2006).

Em 2006 os negócios de *factoring* no Brasil chegaram a R\$ 52 bilhões, representando 2,6% do PIB nacional do mesmo ano; apesar deste percentual ser inferior ao de outros países, como por exemplo, na Inglaterra, Itália e Portugal esse percentual chega a 9% e na Espanha a

6,1%; mas a ANFAC considera o percentual de 2,6% do PIB brasileiro bastante significativo, uma vez que aqui o segmento tem pouco mais de 20 anos, e nos países europeus passa dos 50 anos (ANFAC, 2006).

As perspectivas do mercado de fomento mercantil no Brasil são promissoras. A ANFAC (2006) destaca ainda que o setor possuía, em 2006, 120.000 empresas clientes, de pequeno e médio porte; no mesmo ano foram realizados 111 cursos com 6.379 agentes de fomento mercantil

Analisando os dados anteriores referente o período de 1996 a 2006 ratifica-se essa prosperidade, saltando de um movimento aproximado de R\$ 10,5 bilhões em 1996 para R\$ 52,0 bilhões em 2006, um crescimento de quase 500%, com uma média de crescimento anual de aproximadamente 50%.

Os dados a seguir (tabela 1) são referentes ao período de 2007 e mostram como o segmento de *factoring* no Brasil vem se fortalecendo,

TABELA 1- O segmento de *factoring* no Brasil em 2007

| REGIÃO              | PATRIMÔNIO               |                           |                   |
|---------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------|
|                     | LIQUIDO<br>(R\$ Milhões) | CARTEIRA<br>(R\$ milhões) | EMPRESAS CLIENTES |
| <b>Sudeste</b>      | 5.712                    | 54.920                    | 83.950            |
| <b>Sul</b>          | 1.615                    | 8.297                     | 18.050            |
| <b>Nordeste</b>     | 1.070                    | 3.850                     | 14.750            |
| <b>Centro Oeste</b> | 472                      | 2.090                     | 8.980             |
| <b>Norte</b>        | 272                      | 945                       | 3900              |
| <b>Total</b>        | <b>9.141</b>             | <b>70.102</b>             | <b>129.630</b>    |

Fonte: Adaptado pela autora, de ANFAC (2010)

Com um desenvolvimento tão significativo, é bem provável que as “*factorings*” não só desempenhem relevantes funções socioeconômicas como se tornem vitais à muitas empresas brasileiras. A esse respeito Cecconello (2008, p.12) afirma:

A dependência das empresas brasileiras do *factoring* é notadamente grande, sendo que o aporte de capital é feito de forma muito simplificada, necessitando os comerciantes de capital imediato para o cumprimento de suas obrigações. Pelo fato do mercado dos bancos ser as grandes empresas, o empresário de pequeno e médio porte gasta muito tempo à procura de capital de giro, quando deveria se concentrar no desenvolvimento de suas atividades, crescendo e expandindo-se. Na atual sociedade moderna, a injeção de capital nas empresas é de vital importância, ficando àquelas que não conseguem sujeitas à quebra.

Aqui é o momento onde as empresas de *factoring* atuam, possibilitando aos comerciantes, seus clientes, que atinjam o desenvolvimento, ficando com a única preocupação de produzir e vender o seu produto.

No entanto, o *factoring* é um mecanismo de suporte econômico novo no Brasil, com pouco mais de vinte anos, e infelizmente, ainda é bastante confundido como sendo uma atividade apenas de financiamento, quando não tachado de agiotagem<sup>6</sup>.

Aliás, essa desinformação sobre o *factoring* dificulta às pequenas e médias empresas desfrutarem de todo o suporte econômico e financeiro que essa atividade de desenvolvimento empresarial pode oferecer.

Parente (2002) complementa que mesmo com toda a boa vontade dos bancos públicos para canalizar recursos para as microempresas e pequenas empresas, elas sempre vão encontrar as barreiras institucionais do sistema bancário. Assim, uma alternativa viável é recorrer às instituições de fomento mercantil.

## 2.2 Os Serviços Oferecidos pelas *Factorings*

No mundo dos negócios, as mudanças têm ocorrido de forma acelerada, exigindo que se busquem alternativas que representem uma vantagem competitiva para as organizações, para que as mesmas assegurem a sua sustentabilidade no mercado, maximizando a sua rentabilidade. Neste contexto, as empresas buscam novas ferramentas que signifiquem um diferencial, frente à concorrência, quer seja no acesso ao crédito ou na gestão de seus empreendimentos.

Para as empresas de menor porte, essa necessidade se faz ainda mais presente. Dados de pesquisas e trabalhos já realizados pelo SEBRAE mostram tanto a relevância das micro e pequenas empresas para a economia nacional, quanto à constatação de suas fragilidades. Ressaltando também a necessidade de se buscar mecanismos que permitam a sua sustentabilidade, uma vez que as pequenas unidades apresentam elevadas taxas de mortalidade no curto prazo (SEBRAE, 2004).

De acordo com Dodl (2006, p. 1) “O nicho de mercado das *factorings* é, preponderantemente, de micro, pequenas e médias empresas, pela sua adequação à demanda

---

<sup>6</sup> Ser agiota, cobrar juros extorsivos, praticar usura (SCOTTINI, 1998, p.38).

apresentada por estas; entretanto, seu mercado não é excludente, podendo-se estabelecer relações de trabalho com empresas de maior porte”.

Por sua definição e filosofia operacional, as empresas de *factoring* não podem fazer a intermediação de dinheiro no mercado financeiro. São empresas comerciais de atividade complexa que conjugam prestação de serviços com compra de direitos.

Falcão (2001, p. 4) comenta que as *factorings* “[...] dependem fundamentalmente de seus recursos próprios e o segredo de seu sucesso reside na administração eficiente do seu passivo”.

Outra maneira de ter sucesso é trabalhar de forma operacional única, buscando produzir profundas mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva do seu cliente, tanto através da gestão, quanto do melhoramento do fluxo de caixa. Dessa forma a *factoring* ajuda seu cliente e ajuda a si própria.

Para Leite (2006, p. 28), só os serviços oferecidos pelas *factorings* são abrangentes a ponto de:

- a) eliminar o endividamento;
- b) melhorar a competitividade de seu produto;
- c) provocar uma redução de custos e otimizar o tempo do administrador da empresa, que diminui a necessidade de buscar recursos junto aos bancos, num processo desgastante de negociação.

Fica claro que os serviços disponibilizados pelas *factorings* são distintos. Não podendo ser comparados nem mesmo com a gama dos serviços oferecidos pelos bancos, uma vez que o banco capta e empresta dinheiro e a empresa de *factoring* presta serviços e compra direitos, a esse respeito, Falcão (2001, p. 5) enfatiza,

[...] não resta dúvida de que estão bem demarcadas as fronteiras de atuação de ambas as instituições (bancos e *factorings*). Bancos emprestam dinheiro que é antecipado ou adiantado. Há o direito de regresso permitido através do endosso que é feito pelo sacador ao banco. O pagamento pelo uso do dinheiro é feito através da cobrança de juros a seus clientes. A empresa de *factoring* faz a compra definitiva dos ativos representados por títulos de crédito (sendo que, no Brasil, 90% desses títulos são duplicatas) a preço certo. Bancos prestam serviços creditícios ou não. É fundamental a empresa de *factoring* colocar à disposição do cliente uma série de serviços não-creditícios. A empresa de *factoring* se organiza sob a forma de sociedade mercantil e trabalha com poucos clientes.

Nada impede que as empresas sejam clientes dos bancos e/ou das *factorings*, mas por sua característica de trabalhar dentro da empresa cliente, a *factoring* acaba por atender aquelas

empresas que não são normalmente clientes dos bancos, prestando serviços que os bancos não têm interesse em fazê-lo.

Segundo Leite (2004, p. 29) as empresas de *factoring* tem por fundamento:

a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial, para exercer suas funções de parceiros dos clientes. O sentido da parceria é essencial ao exercício efetivo do *factoring*.

Essa parceria deve tanto produzir mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva da empresa, quanto alcançar as metas propostas. Percebe-se a importância do *factoring*, enquanto ferramenta à gestão financeira da empresa.

### 2.2.1 A importância da gestão financeira

A atualidade está repleta de variáveis que interferem na vida da empresa – a globalização, o avanço tecnológico, a interferência do governo, as taxas de juros, o próprio mercado dentre outras variáveis – ter conhecimento sobre estes fatos, visando utilizá-los a favor da empresa é um dos muitos desafios da gestão empresarial.

Com o processo recente de consolidação da estabilização econômica no Brasil, o tema “gestão financeira” tem se tornado uma área de grande interesse no debate, tanto na área acadêmica como nos meios empresariais. Segundo Castro (2005) isso está ocorrendo, principalmente, porque a gestão financeira é uma ferramenta que permite à empresa visualizar e trabalhar de forma mais profissional tanto com os custos quanto com as receitas, favorecendo ainda a competitividade do produto.

A gestão financeira se torna cada vez mais essencial à empresa, mas, nem sempre os proprietários e administradores dispõem de tempo e habilidade, o que se faz necessário à implantação e manutenção de uma gestão financeira. Dessa forma, é preciso que as empresas contem com o suporte de mecanismos eficazes, adequados às suas realidades.

O conhecimento do gestor da empresa, ou do gestor financeiro deve ser amplo, conhecendo os objetivos, as atividades e os resultados, bem como as condições e fatores que os influenciam. Dessa forma, é preciso entender a relação da empresa com seus ambientes internos e externos.

Para Guerreiro (1989, p. 229) “uma gestão eficaz, configura-se com base na garantia da continuidade da empresa, proporcionando-lhe seu desenvolvimento e a maximizando os seus resultados, sob quaisquer circunstâncias que influenciem seu desempenho hoje e no futuro”.

Mas, para que ocorra esta gestão eficaz faz-se necessário uma boa análise financeira, está última é uma ferramenta útil ao gestor, auxiliando no conhecimento e na avaliação da empresa, desde a coleta dos dados, a conferência, o processamento. Enfim, preparando os dados referentes a situação financeira da empresa, permitindo ao gestor a tomada de decisão com segurança, o que conseqüentemente, tende a minimizar risco e maximizar resultados positivos à empresa.

De acordo com Silva (2005, p. 26),

a análise financeira de uma empresa consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas que afetam financeiramente a empresa. Como dados financeiros disponíveis podemos incluir demonstrações contábeis, programas de investimentos, projeções de vendas e projeção de fluxo de caixa, por exemplo. Como condições endógenas, podemos citar estrutura organizacional, capacidade gerencial e nível tecnológico da empresa. Como condições exógenas, temos os fatores de ordem política e econômica, concorrência e fenômenos naturais, entre outros.

Percebe-se quão amplo é o campo da análise financeira dentro da empresa, e de quantas informações o gestor deve dispor. Vale ressaltar que de nada adiantará se estas informações não forem de qualidade, produzindo relatórios precisos e o mais próximos da realidade da empresa.

Silva (2005) acrescenta ainda que a análise financeira de uma empresa envolve, basicamente, as seguintes atividades: coletar informações sobre a empresa; conferir se as informações estão completas e se são confiáveis; preparar as informações para o padrão de análise estabelecido; processar as informações e emitir relatórios; analisar os relatórios e indicadores obtidos; concluir a análise – identificando, ordenando, destacando os principais pontos e recomendações acerca da empresa.

Portanto, a gestão financeira não pode ser norteadada apenas por objetivos financeiros, os objetivos econômicos também devem ser considerados, e os relatórios culminantes devem conter informações que respondam a diversas questões, tornando assim mais transparente a solidez e a liquidez da empresa.

## CAPÍTULO 3 – O *FACTORING* EM VITÓRIA DA CONQUISTA

Este capítulo visa apresentar a atividade de *factoring* em Vitória da Conquista; assim, num primeiro momento, explana-se sobre a metodologia utilizada para alcançar o proposto; posteriormente, segue uma apresentação generalizada da cidade de Vitória da Conquista com foco no segmento econômico, e por fim o tratamento, e análise dos dados coletados referente o estudo em questão.

### 3.1 Metodologia

#### 3.1.1 Tipo de pesquisa

Segundo o Manual de Normalização de Monografias no curso de Ciências Econômicas da UESB - Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (2003), este estudo foi classificado como uma monografia de análise teórico-empírica, visando uma simples análise interpretativa de dados primários em torno de um tema, entendendo-se dados primários os resultantes de informações obtidas diretamente no campo ou origem dos eventos pesquisados, tendo por norte o apoio bibliográfico.

O método de abordagem utilizado foi o dedutivo<sup>7</sup>, primeiramente, pesquisou-se o segmento de *factoring* em nível nacional, e, posteriormente, verificou-se a atuação do setor de *factoring* no município de Vitória da Conquista, podendo desta maneira fazer comparações entre os dois níveis.

Dentro desta proposta optou-se por desenvolver o trabalho com a característica de estudo exploratório, o qual de acordo com Bêrni (2004, p.08) “permitirá alcançar uma familiaridade com o tema, com vistas a torná-lo mais explícito; assim como deduzir as possíveis respostas que atendam as questões levantadas inicialmente, quer sejam: a problemática, os objetivos e as hipóteses”.

---

<sup>7</sup>O método dedutivo parte de uma teoria, de premissas e de hipóteses que deverão ser testadas por experimentos ou observações visando a sua confirmação ou refutação (e daí à composição de novos pilares da teoria, papel da pesquisa). O modelo de dedução é o do raciocínio matemático: se A é igual a B e se B é igual a C, então A é igual a C, e o raciocínio caminha do geral para o particular. É dedutivo porque já existem premissas sustentadas por evidências e parte-se disso - ou seja, deduz-se. (BÊRNI, 2004, p. 15).

### 3.1.2 População e amostra

O presente estudo foi desenvolvido na maioria das empresas de *factoring* que atuam em Vitória da Conquista e que estão cadastradas junto à Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista desde 1997 até 2007, somando um total de oito empresas. Todas foram contatadas, entretanto, apenas seis participaram da pesquisa; uma das empresas informou que apesar de constar no registro municipal, não estava mais exercendo a atividade, já outra instituição declarou não ter interesse em participar da pesquisa (apesar de ser explicado o intuito exclusivamente acadêmico).

Logo, de um universo de oito empresas (100%) cadastradas sob o CNAE (Código Nacional de Atividade Econômica) nº 10.4...64.913 junto à Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista, sendo elas: Mek *Factoring* Fomento Comercial Ltda. (1997); Golden *Factoring* Consultoria Ltda. (1999); Aguiar *Factoring* Fomento Mercantil Ltda. (1999); Aragão Khouri Fomento Mercantil Ltda. (2000); Públio *Factoring* Fomento Mercantil Ltda. (2000); LR Mercan Fomento Mercantil Ltda. (2005); Preferencial *Factoring* Ltda. (2005); e Executivo *Factoring* Ltda. (2007); foram utilizadas para o estudo seis empresas, compondo uma amostra de 75%. (PMVC. 2008). Foi realizada ainda uma pesquisa junto a 10 (dez) empresas clientes de uma das *factorings* que participaram do estudo em questão.

Salienta-se que não é objetivo deste trabalho identificar nenhuma empresa em particular; assim sendo, em momento algum serão reveladas informações específicas de cada uma, mas apenas dados sobre o segmento de *factoring* em Vitória da Conquista que permitam generalizações estatísticas de modo a conhecer o setor, se o mesmo atua em consonância com a legislação, assim como analisar o impacto de sua participação no crescimento econômico de suas empresas clientes e conseqüentemente no crescimento econômico da cidade.

Vale ressaltar que ao abordar o papel do *factoring* em Vitória da Conquista, faz-se necessário um levantamento dos aspectos relevantes do desenvolvimento da cidade dos primórdios até a atualidade, destacando a economia da cidade, com foco no segmento financeiro, permitindo a contextualização do segmento frente à economia local. Não foi feita nenhuma pesquisa detalhada, mas sim a condensação de informações obtidas principalmente nos sites da Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista e do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Assim, a seção seguinte 3.2 inicia-se com essa caracterização.

### 3.1.3 Instrumentos de coleta

Todo o trabalho foi desenvolvido com o suporte tanto da pesquisa bibliográfica como revistas especializadas, livros, artigos, dissertações, teses, trabalhos apresentados em congressos e disponíveis na rede mundial de computadores (Internet); quanto da pesquisa documental realizada em documentos de associações, entidades privadas e governamentais ligadas ao objeto de estudo. Foi utilizado também material cedido pela Secretaria de Finanças do Município de Vitória da Conquista, o qual contém informações a respeito das empresas de *factorings*.

A pesquisa de campo contou com o apoio do instrumento de pesquisa como o questionário, o qual foi elaborado a partir de conversas informais com alguns gestores de *factoring* da cidade; o que permitiu fazer um questionário com perguntas fechadas e abertas mais focadas na realidade do setor. O questionário foi aplicado com o intuito de identificar o comportamento do segmento em estudo, essas informações foram tratadas e analisadas com o auxílio do programa Microsoft Excel. Os dados estão expostos em tabelas e gráficos para uma melhor compreensão.

Os gestores das empresas de *factoring* responderam ao questionário com base no exercício do ano de 2007. Isso porque nesse ano as seis empresas que participaram do estudo já tinham completado mais de um ano de funcionamento, podendo assim fazer uma média mensal com base no ano de 2007.

Será usado o PIB de 2007 para medir o crescimento econômico do município de Vitória da Conquista e fazer a correlação do seu valor total com a do montante do crédito disponibilizado pelas *factorings* no mesmo período.

## 3.2 O Município de Vitória Da Conquista

O município de Vitória da Conquista surgiu como Arraial da Conquista, sendo fundado em 1783, e tendo por atividades iniciais à busca de ouro, à introdução da atividade pecuária e ao próprio interesse da metrópole portuguesa em colonizar as terras entre a região litorânea e o interior do Sertão.

Em 1840, ano em que o Arraial foi elevado à condição de Vila Imperial da Vitória, distrito da Vila de Caetité, a população era pequena, composta por colonizadores e seus descendentes, negros, sertanejos e litorâneos. Mas isso mudou muito até os dias atuais. Segundo o censo 2009 realizado pelo IBGE, Vitória da Conquista tem uma população de 318.901 habitantes (IBGE, 2010).

Em 1891 a Vila elevou-se à categoria de cidade, sendo batizada por Conquista, a instalação da Câmara de Vereadores ocorreu no dia 09 de novembro do mesmo ano, sendo que esta data foi escolhida para comemorar o aniversário da cidade.

Em 1920, Conquista já era considerada uma cidade de porte significativo. Dezesesseis distritos foram integrados à sede. O comércio se destacou, principalmente na venda de produtos agrícolas e pecuários, não só para a população local, mas para os moradores de outros municípios. Em troca, os conquistenses compravam dos tropeiros, tecidos, perfumes e novidades vindas da Europa.

A localização geográfica é favorável ao comércio e Conquista tornou-se conhecida em outras regiões do Estado; Em 1940, já com uma população considerável e o comércio mais intensificado o Município passa a se chamar Vitória da Conquista.

Outro fator importante no que tange ao crescimento da cidade foi a abertura da Rio-Bahia. A obra foi inaugurada pelo presidente João Goulart, em 1963, reforçando a posição de Vitória da Conquista no cenário regional e dando acesso a um novo contingente humano formado por baianos, mineiros, paulistas e nordestinos de diversos estados, especialmente sergipanos e pernambucanos (PMVC, 2010).

No início da década de 1970, com apoio do Governo, a cafeicultura de Vitória da Conquista e região passou por transformações que culminaram por melhorar o dinamismo da economia local,

Em 1972, Vitória da Conquista foi contemplada pelo Plano de Renovação e Revigoração da Cafeicultura, do Governo do General Médici. O objetivo do plano era ampliar a área semeada de café, produto bastante valorizado nesse período. Foram oferecidos subsídios aos interessados em abrir cafezais. Isso fez com que muita gente passasse a cultivar café nos municípios de Vitória da Conquista, Planalto, Poções e no recém-criado Barra do Choça. [...] as lavouras de café multiplicaram-se em poucos anos. Em 1975, em Conquista, foram colhidas 840 sacas; em 1983, este número subiu para 13.179. Muitos cafeicultores enriqueceram. (PMVC, 2010)

Entretanto, com a crise do café, no final da década de 1980, o Município realça sua característica de pólo de serviços. A educação, a rede de saúde e o comércio se expandem,

tornando Conquista a terceira economia do interior baiano. Essa pólo variado de serviços atrai a população das cidades vizinhos.

Paralelamente à expansão do segmento comercial e de serviços, um pólo industrial passou a se formar em Vitória da Conquista, com a criação do Centro Industrial dos Ymborés. A partir dos anos 1990, os setores de cerâmica, mármore, óleo vegetal, produtos de limpeza e estofados entram em plena expansão. Vale destacar também o setor da construção civil que além de empregar muito, ainda adquiri produtos e serviços na cidade, repercutindo positivamente no segmento comercial e de serviços.

As micro-indústrias, instaladas por todo o Município, geram trabalho e renda. Estas indústrias produzem de alimentos a cofres de segurança, passando por velas, embalagens e movelaria, além de um pequeno setor de confecções.

Outro segmento importante nesse processo de crescimento econômico foi o de educação. A partir da década de 90, a Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia multiplicou o número de cursos oferecidos. Também nessa década, surgiram mais três instituições privadas de ensino superior.

O setor de saúde ganhou novas dimensões. Antigos hospitais foram aperfeiçoados, clínicas especializadas foram abertas e a Rede Municipal de Saúde se tornou, a partir de 1997, referência para todo o País. Esse fato criou condições para que toda a região pudesse se servir de atendimento médico-hospitalar compatível com o oferecido em grandes cidades.

Hoteleiros, empresários, comerciantes atacadistas e profissionais liberais formam os segmentos que, junto com a Educação e a Saúde, fizeram a infra-estrutura da cidade abarcar, além de migrantes, a população flutuante que circula na cidade diariamente.

Em 2007, o Instituto de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou que a rede bancária de Vitória da Conquista era composta por instituições de peso no âmbito nacional e internacional, como por exemplo: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco Bradesco, Banco Itaú, Banco Mercantil, Banco HSBC. Salientando que alguns Bancos possuem mais de uma agência na cidade, havia um total de 12 agências prestando seus serviços. (IBGE. 2010).

A cidade conta ainda com a prestação de serviços oferecidos pelas financeiras, pelas Instituições de Micro Crédito, pelas diversas cooperativas de crédito de diversos segmentos. Assim, constata-se que o município de Vitória da Conquista possui uma boa infra-estrutura no que tange os serviços financeiros e de crédito.

Toda essa diversidade de produtos e serviços faz de Vitória da Conquista um município em ascensão, e que vem ganhando cada vez mais destaque no cenário estadual e federal. A esse respeito, Santos e Azevedo (2009) apresentam dados relevantes de 2006 e 2007 que ratificam esse crescimento.

Em termos demográficos, o município é o terceiro do Estado, possuía, em 2007, uma população estimada de 308.000 habitantes, com densidade demográfica de 96,1 habitantes por km<sup>2</sup> e recebe cerca de 25 mil visitantes, por dia, que vêm realizar negócios, comprar e ter acesso aos serviços de saúde e educação (IBGE, 2007). Além disso, o município polariza uma mesoregião com aproximadamente 200 km de raio e um conjunto de cerca de 80 municípios que somam aproximadamente 2 milhões de habitantes (PMVC, 2007).

No específico à economia o município apresentou um PIB, em 2006, de R\$ 1.994.780,00, com renda per capita de R\$ 6.877,55 esses valores eram, respectivamente a preços correntes, em 2000 de R\$ 705.410,00 e R\$ 2.662,89 (SEI, 2009). Tendo o setor de serviço respondendo por 81% do PIB municipal e um IDH de 0,708 (PNUD, 2000).

Quanto ao mercado de trabalho, segundo o Ministério do Trabalho (2008), o conjunto de trabalhadores no mercado formal e setor privado em Vitória da Conquista, em 2006, era de 33.368 (trinta e três mil trezentos e sessenta e oito) e a quantidade de empresas existente era de 4.589.

Dos estabelecimentos existentes, 85,70% são considerados microempresas, estabelecimentos com no máximo 9 funcionários, e 12,20% são considerados pequenas empresas, estabelecimentos com a número de funcionários entre 10 e 49. Assim, as micro e pequenas empresas respondem por 98% dos estabelecimentos no município. Já as empresas com mais de 500 funcionários corresponde a 0,09% do número de estabelecimentos.

No entanto, apesar de responder por cerca de 85,70% do número de estabelecimentos, as microempresas só são responsáveis por 29,27% dos empregos gerados. Enquanto que as empresas com mais de 500 empregados são responsáveis por 13,64% dos postos de trabalhos gerados, apesar de corresponder só 0,09% do total do número de empresas existentes. (SANTOS E AZEVEDO, 2009).

A tabela 2 exemplifica melhor o crescimento econômico que houve em Vitória da Conquista no período de 1999 a 2007.

TABELA 2 - Os dez maiores municípios em relação ao PIB, Bahia 1999 e 2007

| PIB                         | PIB TOTAL<br>(em milhões) 1999 | PIB TOTAL<br>(em milhões) 2007 | Participação Total<br>no Estado (%) 1999 | Participação Total<br>no Estado (%) 2007 |
|-----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--|--|
| <b>Estado</b>               | <b>41.883</b>                  | <b>109.652</b>                 | <b>100</b>                               | <b>100</b>                               |
| <b>Município</b>            | <b>25.116</b>                  | <b>62.195</b>                  | <b>59,97</b>                             | <b>56,72</b>                             |
| Salvador                    | 12.126                         | 26.727                         | 28,95                                    | 24,37                                    |
| Camaçari                    | 4.346                          | 10.402                         | 10,38                                    | 9,49                                     |
| São Francisco do Conde      | 2.593                          | 7.144                          | 6,19                                     | 6,52                                     |
| Feira de Santana            | 1.521                          | 4.721                          | 3,63                                     | 4,31                                     |
| Candeias                    | 855                            | 2.480                          | 2,04                                     | 2,26                                     |
| Simões Filho                | 924                            | 2.404                          | 2,21                                     | 2,19                                     |
| <b>Vitória da Conquista</b> | <b>709</b>                     | <b>2.373</b>                   | <b>1,69</b>                              | <b>2,16</b>                              |
| Lauro de Freitas            | 595                            | 2.106                          | 1,42                                     | 1,92                                     |
| Paulo Afonso                | 728                            | 2.038                          | 1,74                                     | 1,86                                     |
| Itabuna                     | 717                            | 1.799                          | 1,71                                     | 1,64                                     |

Fonte: Adaptado pela autora, de SEI (2007).

A tabela 2 permite analisar que o PIB de Vitória da Conquista cresceu no período de 9 anos aproximadamente R\$ 1.664.000.000,00, saindo de um PIB de R\$ 709.000.000,00 para R\$ 2.373.000.000,00 o que equivale a um aumento de 334%. Elevando a sua participação no PIB estadual de 1,69% para 2,16%. A SEI (2009) credita esse fato ao setor de serviços, uma vez que o município desempenha o papel de pólo regional da região como centro abastecedor.

### 3.3 Tratamento e Análise dos Dados

Como descrito no tópico 3.1.2 deste capítulo, a coleta de dados para nortear as possíveis deduções tanto ao problema quanto das hipóteses levantadas inicialmente, foi realizada junta a seis empresas de *factoring* que atuam em Vitória da Conquista e que estão cadastradas junto à Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista; compondo uma amostra de 75%.

Os resultados das análises expostas a seguir são norteados pelos dados coletados, os quais expressam as opiniões dos gestores das empresas de *factoring* de Vitória da Conquista e de gestores de empresas clientes, tanto sobre o funcionamento do *factoring*, quanto a sua importância para as suas empresas clientes e para o crescimento econômico da cidade; assim como a média mensal de índices numéricos sobre o segmento em estudo.

Para facilitar o entendimento e deixar o trabalho menos repetitivo, no decorrer do capítulo 3, ao citar as empresas de *factoring*, ou *factoring*, ou ainda *factorings*, subentende que se trata das empresas de *factoring* que atuam em Vitória da Conquista.

#### 3.3.1 Área de atuação das *factorings*

Com relação à área de atuação, 100% das *factorings* questionadas responderam que oferecem seus serviços apenas para empresas que tenham endereço fixo em Vitória da Conquista.

Deduz-se que isto ocorra, principalmente, porque a *factoring* precisa estar próxima às suas empresas clientes para prestar-lhes os serviços de assessoria e fomento mercantil. O que por sua vez seria mais difícil atendendo clientes de outras localidades.

### 3.3.2 Média das operações de crédito realizadas pelas factorings

O gráfico 1 mostra que das *factoring* entrevistadas, nenhuma delas realiza menos de 50 operações de crédito por mês, já 33,33% fazem em média de 51 a 100, 33,33% de 101 a 200 e 33,33% executam em média acima de 201 operações de crédito por mês.

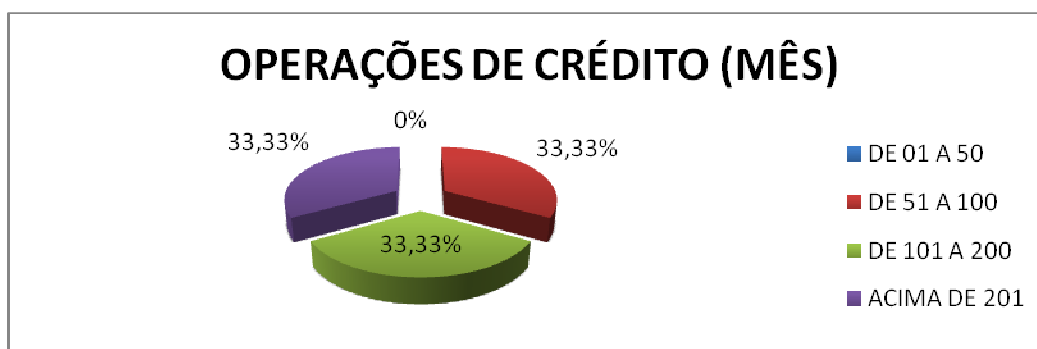


Gráfico 1 – Operações de Crédito  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

### 3.3.3 Média mensal dos valores movimentado pelas factorings

Com relação ao montante movimentado por mês, 16,66% das *factorings* entrevistadas afirmaram que movimentam em média até R\$ 100.000,00 por mês; já 33,33% disseram que o valor fica de R\$ 100.001,00 a R\$ 500.000,00; outros 16,66% que movimentam de R\$ 500.001,00 a R\$ 1.000.000,00 por mês; e os 33,33% restante responderam de R\$ 1.000,001,00 a R\$ 2.000.000,00.

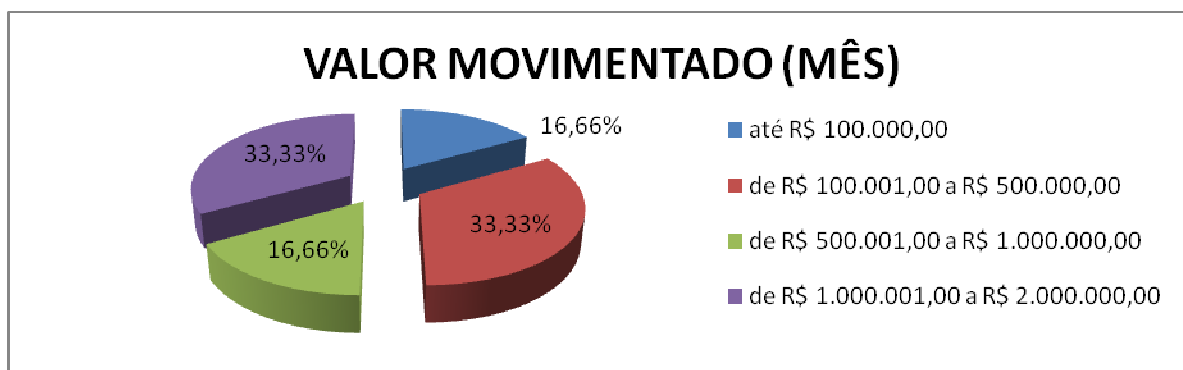


Gráfico 2 – Valor movimentado por mês  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

Os dados obtidos através dos gráficos 1 e 2 permite a seguinte análise: a maioria das empresas de *factoring* de Vitória da Conquista realizam juntas, em média 1050 operações de créditos entre suas empresas clientes, movimentando nestas operações o montante aproximadamente de R\$ 4.300.000,00. O que dá uma média de cada operação de crédito de R\$ 4.095,00.

Transformando o montante mensal movimentado pelas *factoring* de R\$ 4.300.000,00 para anual, ter se há o valor aproximado de R\$ 51.600.000,00. Se levar em consideração que o PIB de 2007 de Vitória da Conquista foi de aproximadamente 2 bilhões, isso quer dizer que o segmento de *factoring* participou com 2,17% do PIB Municipal no mesmo ano. O que marca realmente essas informações é que o montante movimentado pelas *factorings* representa significativamente um aumento de crédito no município.

### 3.3.4 Média mensal dos valores dos créditos liberados aos clientes

De todas as instituições questionadas, 50% responderam que o valor médio dos créditos liberados aos clientes fica de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00, já 33,33% disseram que o valor está entre R\$ 5.001,00 a R\$ 20.000,00, e a minoria, 16,67% afirmaram liberar crédito aos seus clientes acima de R\$ 20.000,00.

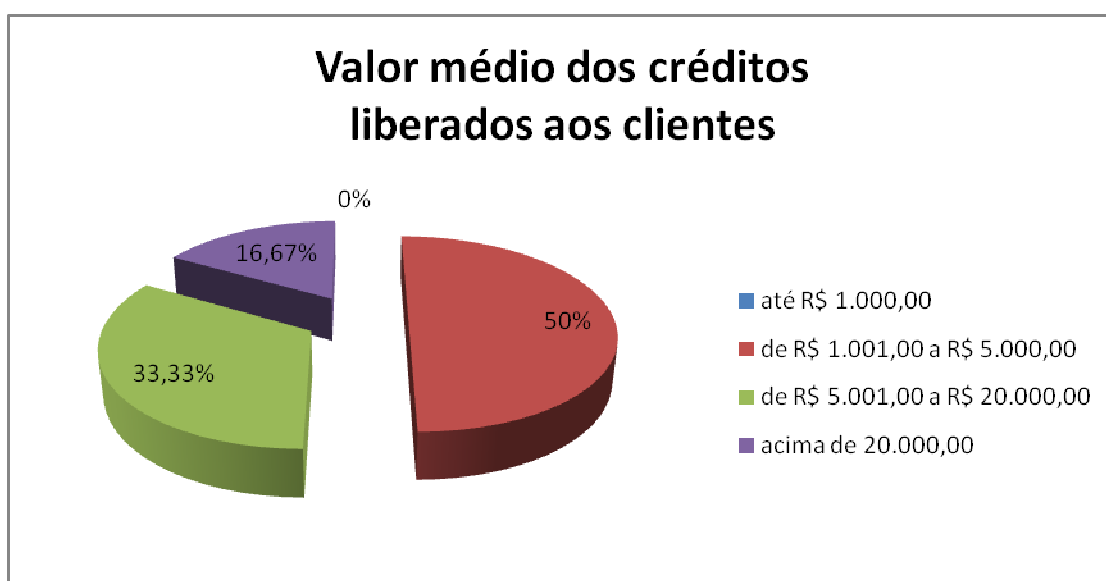


Gráfico 3 – Valor médio dos créditos liberados aos clientes.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

Com base no gráfico 3 constata-se que as operações de crédito realizadas pelas *factorings* buscam diluir o máximo possível o capital total movimentado. Isso é benéfico tanto para diminuir o risco do crédito quanto para atender um número maior de empresas.

### 3.3.5 Número de clientes das *factorings*

Verificou-se que 16,66% dos entrevistados possuem de 1 a 50 clientes, e outros 16,66% de 51 a 100, já 33,33% responderam ter de 101 a 200 clientes, enquanto que os 33,33% restantes afirmaram ter mais de 200 clientes.

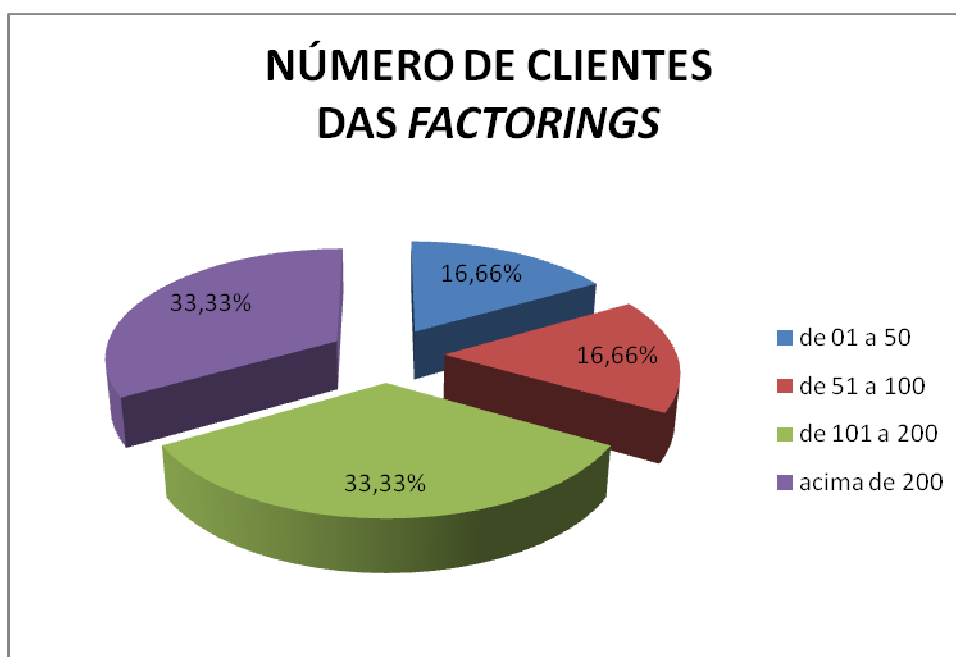


Gráfico 4 – Número de clientes das *factorings*.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

### 3.3.6 Segmentos de atuação das *factorings*

A tabela 3 mostra que de acordo com a questão de número sete<sup>8</sup>, das seis empresas de *factoring* questionadas, todas têm clientes tanto no segmento de comércio quanto no de serviço, já no segmento industrial, apenas quatro empresas afirmaram ter clientes nesse segmento.

<sup>8</sup> Ver questionário em anexos.

TABELA 3 – Segmentos de atuação das *factorings*

| <b>FACTORING</b> | <b>A</b> | <b>B</b> | <b>C</b> | <b>D</b> | <b>E</b> | <b>F</b> | <b>TOTAL</b> |
|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|
| <b>SEGMENTO</b>  |          |          |          |          |          |          |              |
| <b>Comércio</b>  | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 6            |
| <b>Serviços</b>  | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 6            |
| <b>Indústria</b> | 0        | 0        | 0        | 1        | 1        | 1        | 4            |

Fonte: Pesquisa de campo, 2009.

### 3.3.7 Relação empresas clientes x Segmentos de atuação

O gráfico 5 refere-se a questão de número oito<sup>9</sup>, na qual foi solicitada às empresas de *factoring* que estabelecessem um percentual com relação a seus clientes e os segmentos aos quais eles pertençam, com esses dados conclui-se que as empresas de *factoring* de Vitória da Conquista atendem em média mais clientes no segmento comercial (55%), ficando em segundo lugar o segmento de serviços com 36% e por último o segmento industrial representando aproximadamente 9% das empresas clientes atendidas.



Gráfico 5 – Relação empresas clientes x segmento de atuação.

Fonte: Pesquisa de campo 2009.

<sup>9</sup> Ver questionário em anexos.

### 3.3.8 Classificação das empresas clientes

Foi solicitado aos gestores das *factorings* que estabelecessem um percentual com relação aos seus clientes e a classificação de empresa quanto ao faturamento bruto anual tomando por base o Estatuto da Micro e Pequena Empresa utilizado pelo SEBRAE, o qual rege que a Microempresa tem um faturamento de até R\$ 240.000,00; já a Pequena Empresa de R\$ 240.000,01 até R\$ 2.400.000,00; e acima desse valor o SEBRAE considera Média Empresa ou Grande Empresa não determinando valor uma vez que não se trata da sua área de atuação.

Assim, a questão revelou que 85% das empresas atendidas pelas *factorings* são microempresas; já 14% são empresas pequenas; enquanto que apenas 1% é considerada média empresa.

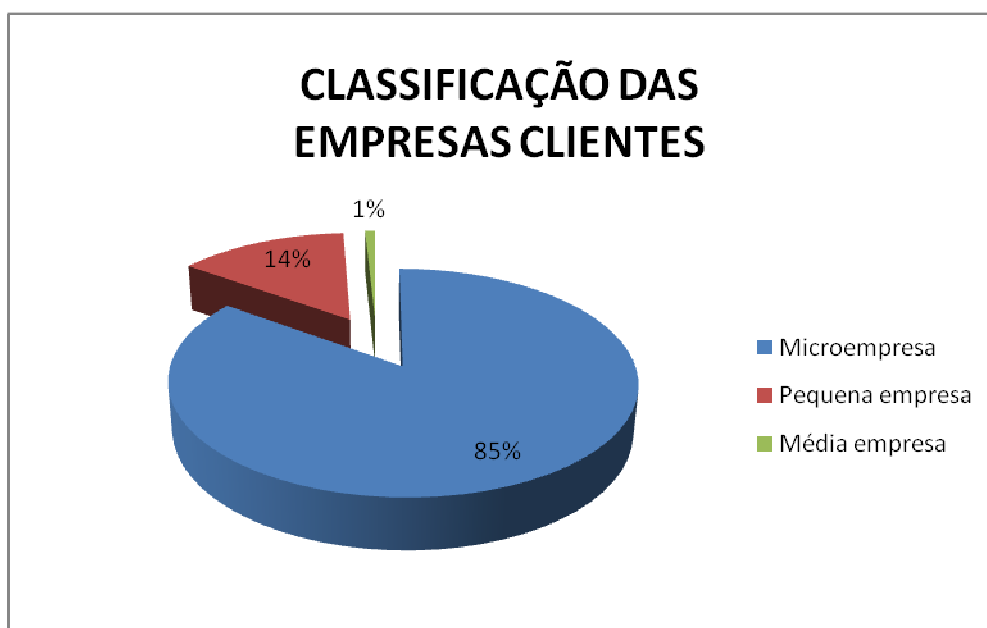


Gráfico 6 – Classificação das empresas clientes.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

O gráfico 6, acima, permite visualizar também que as micro e pequenas empresas somam 99% das empresas clientes das *factorings*. Dodl (2006, p. 1) destaca que no segmento de *factoring* nacional “O nicho de mercado das *factorings* é, preponderantemente, de micro, pequenas e médias empresas, pela sua adequação à demanda apresentada por estas; entretanto, seu mercado não é excluyente, podendo-se estabelecer relações de trabalho com empresas de

maior porte”. Esta análise permite ainda concluir que há uma total sintonia com o município de Vitória da Conquista que é composto em sua grande maioria por micro e pequenas empresas.

### 3.3.9 Conhecimento da situação empresa cliente

Com relação a possuir conhecimento sobre a situação econômica e financeira das empresas cliente, 33,33% das empresas de *factoring* afirmaram possuir totalmente, já 50% responderam parcialmente e 16,67% disseram não possuir conhecimento sobre isso.

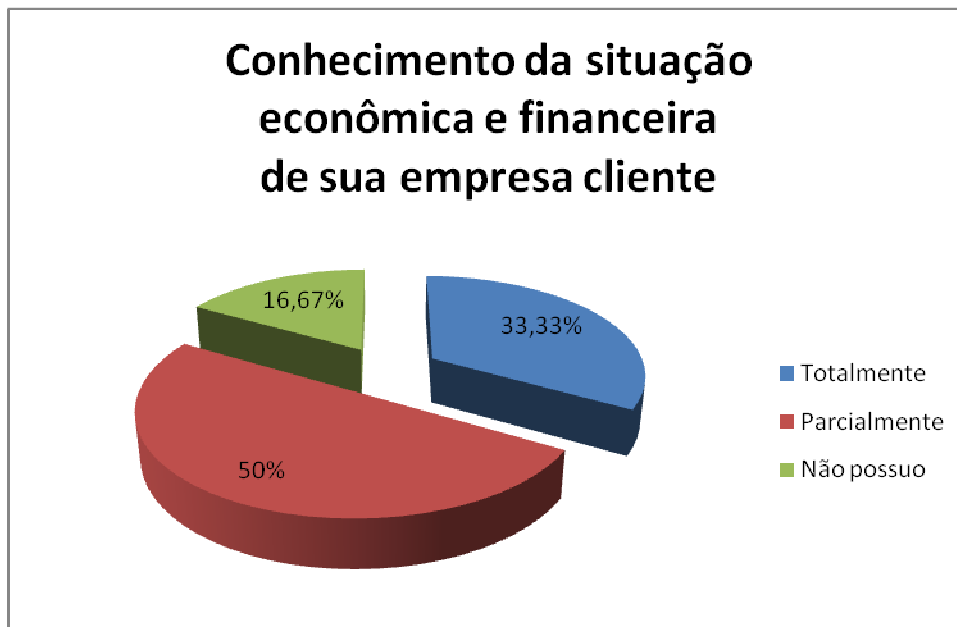


Gráfico 7 – Conhecimento da situação da empresa cliente.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

Foi feito o mesmo questionamento às empresas clientes, se as *factorings* possuem conhecimento sobre a sua situação econômica e financeira. Metade (50%) das empresas entrevistadas afirmou que possui totalmente e o restante (50%) que possui parcialmente.

Logo, das *factorings* entrevistadas, 83,33% concordaram que totalmente ou parcialmente possuem conhecimento da situação econômica e financeira de suas empresas clientes. Já 100% das empresas clientes questionadas responderam que totalmente ou

parcialmente acreditam que as *factorings* possuem conhecimento da situação econômica de sua empresa.

Isto é possível uma vez que a *factoring* presta serviços que lhe permitem ter acesso a essas informações. Silva (2005, p. 26) comenta que,

a análise financeira de uma empresa consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas que afetam financeiramente a empresa. Como dados financeiros disponíveis podemos incluir demonstrações contábeis, programas de investimentos, projeções de vendas e projeção de fluxo de caixa, por exemplo. Como condições endógenas, podemos citar estrutura organizacional, capacidade gerencial e nível tecnológico da empresa. Como condições exógenas, temos os fatores de ordem política e econômica, concorrência e fenômenos naturais, entre outros.

O campo da análise financeira dentro de uma empresa é bastante amplo, esta ferramenta pode vir a produzir informações de qualidade e que reproduzam relatórios com dados que sejam o mais próximo da realidade da empresa, permitindo assim um conhecimento quase que total sobre a empresa.

### 3.3.10 Serviços oferecidos pelas *factorings*

A ANFAC (2007) conceitua o *factoring* como sendo “a prestação de serviços, em base contínua, os mais variados e abrangentes, conjugada com a aquisição de créditos de empresas.

A tabela 4 permite visualizar que todas as *factorings* compram os ativos financeiros de suas empresas clientes, e que apenas uma delas trabalha com a compra de recursos não financeiros; com relação à prestação de assessoria e consultoria, cinco delas oferecem esses serviços, e duas afirmaram que oferecem outros serviços.

TABELA 4 – Serviços oferecidos pelas *factorings*

| <b>SERVIÇOS</b>                    | <b>FACTORING</b> | <b>A</b> | <b>B</b> | <b>C</b> | <b>D</b> | <b>E</b> | <b>F</b> | <b>TOTAL</b> |
|------------------------------------|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|
| compra de ativos financeiros       |                  | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 6            |
| compra de recursos não financeiros |                  | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 1        | 1            |
| assessoria e consultoria           |                  | 0        | 1        | 1        | 1        | 1        | 1        | 5            |
| outros                             |                  | 0        | 0        | 0        | 0        | 1        | 1        | 2            |

Fonte: Pesquisa de campo, 2009.

Observando a tabela 4, constata-se que, no seu conjunto, todas as empresas de *factoring* de Vitória da Conquista oferecem todos os serviços que uma instituição desse segmento deve ofertar. Isto quer dizer que o *factoring* em Vitória da Conquista atua em consonância tanto com a legislação quanto com o que rege a ANFAC (2006), que diz que é fundamental a empresa de *factoring* colocar à disposição do cliente uma série de serviços não-creditícios.

A esse respeito, Falcão (2001, p. 4) é mais específico:

[...] O *factoring*, atualmente, está bem amparado pelo ordenamento legal vigente no País. [...] Na verdade, o *factoring* é uma atividade comercial mista atípica, resumindo-se na equação de prestação de serviços + compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis.

### 3.3.11 Serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas *factorings*

Para Castro (2005, p. 90) “a gestão financeira oferecida pelo *factoring* é um conjunto de ações e procedimentos administrativos, que envolvem o planejamento, a análise e o controle das atividades financeiras da empresa”. Tomando por norte estes conceitos, questiona-se quais os serviços que as *factorings* oferecem aos seus clientes.

A tabela 5 expõe que das seis *factorings* estudadas, cinco delas oferecem todos os serviços descritos: análise financeira, contas a receber, cobrança, fluxo de caixa, contas a pagar, e outros.

TABELA 5 – Serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas *factorings*

| SERVIÇOS           | FACTORING |   |   |   |   |   | TOTAL |
|--------------------|-----------|---|---|---|---|---|-------|
|                    | A         | B | C | D | E | F |       |
| Análise financeira | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Contas a receber   | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Cobrança           | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Fluxo de caixa     | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Contas a pagar     | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Outros             | 0         | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5     |
| Não respondeu      | 1         | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1     |

Fonte: Pesquisa de campo, 2009.

### 3.3.12 Contribuição dos serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas *factorings*

O gráfico 8 mostra que de todas as *factorings* entrevistadas, 83% delas concordam que os serviços de assessoria e consultoria (ver tabela 6) oferecidos às empresas clientes, contribuem totalmente para melhorar as condições financeiras e gerenciais das mesmas. 17% não responderam a questão.



Gráfico 8 – Contribuição dos serviços oferecidos.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

No que tange às empresas clientes, todas (100%) afirmaram que os serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas *factorings* contribuem para melhorar as condições financeiras e gerenciais de suas empresas.

Falcão (2001, p. 4) ratifica que o “*Factoring* é, pois, fomento mercantil, porque expande os ativos de seus clientes, aumenta-lhes as vendas, elimina seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas à vista”.

### 3.3.13 Qualificação dos funcionários

Levando-se em consideração o grau de escolaridade, cursos e treinamentos, além da experiência de trabalho, foi perguntado aos gestores das *factorings* se os seus funcionários possuem qualificação necessária para prestar os serviços de assessoria e consultoria. A esse

questionamento, 83% responderam que os seus funcionários são totalmente qualificados para as funções que exercem; e 17% não responderam.

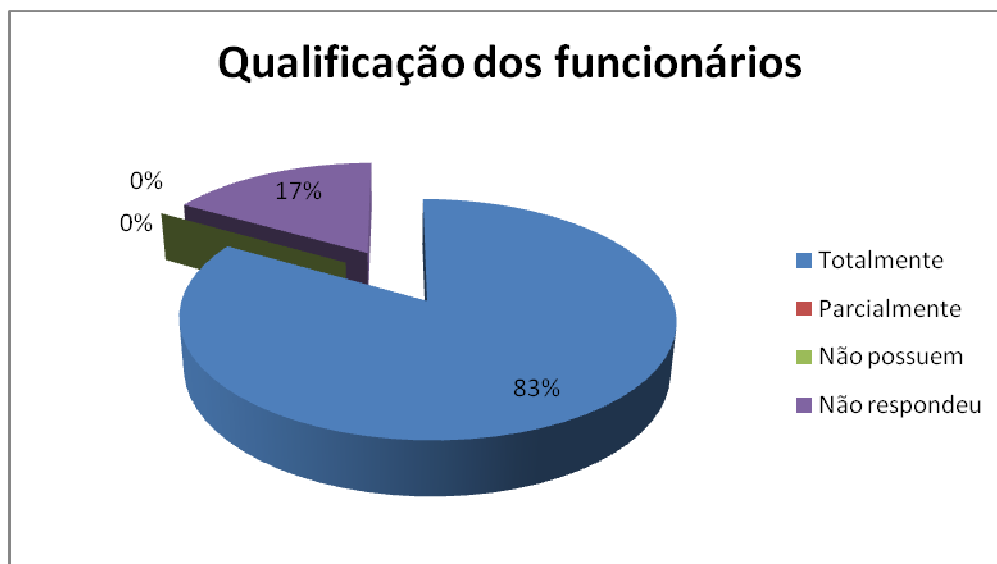


Gráfico 9 – Qualificação dos funcionários.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

Das empresas clientes entrevistadas, 100% acreditam que os funcionários das *factorings* possuem qualificação necessária para prestar os serviços de assessoria e consultoria.

Leite (2004, p. 29) comenta as empresas de *factoring* tem por fundamento “a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial, para exercer suas funções de parceiros dos clientes”.

#### 3.3.14 Contribuição do crédito para o crescimento das empresas clientes

Foi perguntado aos gestores das *factorings* se eles acreditam que o crédito liberado pela *factoring* às empresas clientes contribui para o crescimento delas, garantindo a sua solidificação e manutenção no mercado. 67% acreditam que contribui totalmente, e o restante, 33% disseram que acreditam que contribui parcialmente. Logo, 100% acreditam que contribui.

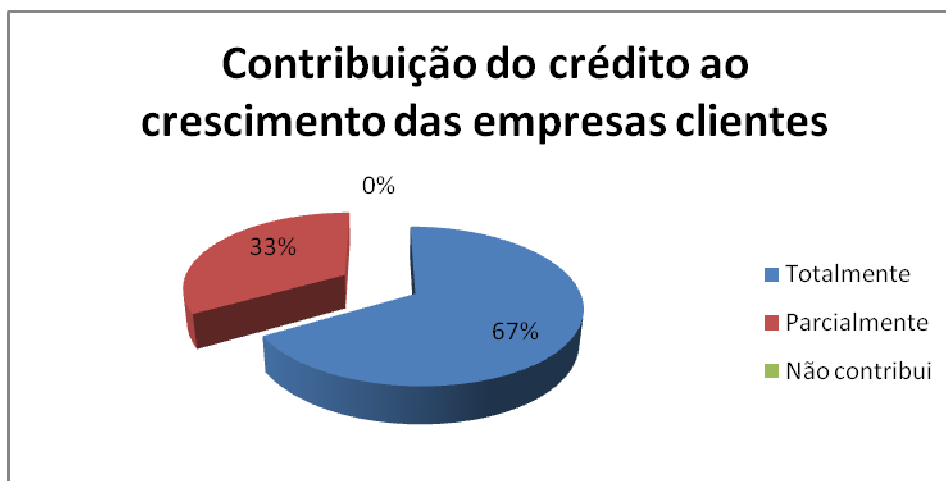


Gráfico 10 – Contribuição do crédito para o crescimento das empresas clientes.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

A mesma pergunta foi feita às empresas clientes, 50% delas acreditam que o crédito liberado pelas *factorings* contribui totalmente para o crescimento de suas empresas; os 50% restante responderam que contribui parcialmente.

Cecconello (2008, p.12) ratifica dizendo que “a dependência das empresas brasileiras do *factoring* é notadamente grande, sendo que o aporte de capital é feito de forma muito simplificada, necessitando os comerciantes de capital imediato para o cumprimento de suas obrigações”.

### 3.3.15 Contribuição do factoring para o crescimento de Vitória da Conquista

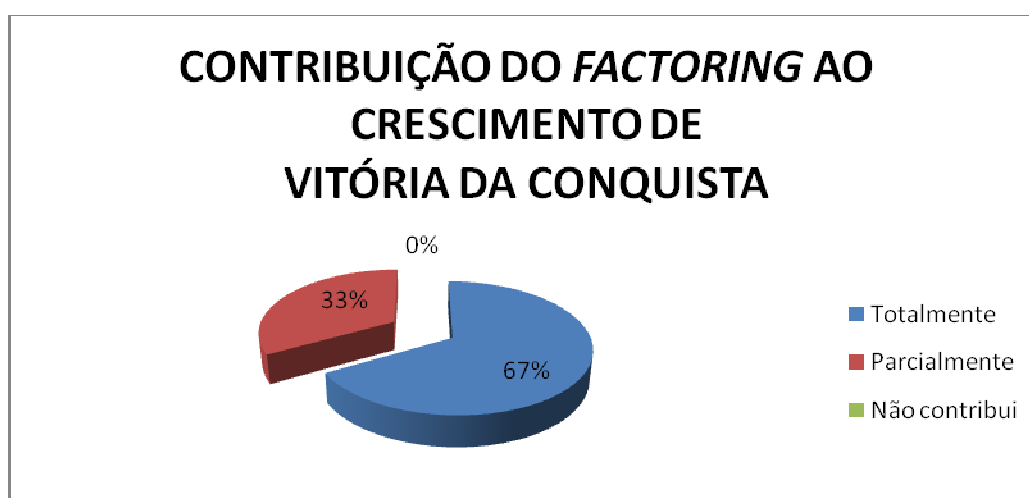


Gráfico 11 – Contribuição do *factoring* para o crescimento de Vitória da Conquista.  
Fonte: Pesquisa de campo 2009.

O gráfico 11 expõe as considerações dos gestores das *factorings* a respeito da contribuição do segmento ao crescimento econômico de Vitória da Conquista. Todos os entrevistados consideram que totalmente ou parcialmente a atividade de *factoring* contribui de alguma forma.

Vale ressaltar que as questões abordadas nos tópicos: 3.3.12 Contribuição dos serviços de assessoria e consultoria oferecidos pelas *factorings*; e, 3.3.14 Contribuição do crédito para o crescimento das empresas clientes, juntamente com todo o trabalho realizado também permitem deduzir a relevância do *factoring* não só para o crescimento de suas empresas clientes, mas, para o crescimento econômico de Vitória da Conquista. O *factoring* torna as empresas do município melhores geridas, estruturadas administrativamente e financeiramente, maximizando os resultados econômicos e financeiros decorrentes das atividades operacionais.

Com relação ao crescimento econômico, Keynes (1982) comenta que o processo de liquidez/não liquidez do sistema financeiro, cria uma demanda por crédito que por si só já representa um fluxo importantíssimo ao crescimento da economia.

Keynes (1982) não só destaca a importância do crédito para o crescimento econômico, como resalta que os bancos conseguem redistribuir os depósitos recebidos por diversos setores, permitindo uma movimentação muito maior e mais flexível da moeda pelo sistema econômico.

Sabe-se que apesar de o *factoring* não fazer parte do Sistema Financeiro Nacional, não se pode negar que o crédito disponibilizado via compra dos ativos de suas empresas clientes é movimentação ágil e flexível de moeda pelo sistema econômico. Assim, se para Keynes esse fluxo favorece o crescimento econômico, pode-se deduzir que o fluxo produzido pelo crédito disponibilizado pelas *factorings* também favorece.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realidade das microempresas e pequenas empresas é que elas sofrem com a concorrência das grandes empresas. As diferenças de estruturação, de capital, de gestão interferem e são muitas vezes determinantes a sua manutenção e perpetuação.

A esse respeito, o SEBRAE (2004) constata a fragilidade das micro e pequenas empresas, destacando que as pequenas unidades apresentam elevadas taxas de mortalidade no curto prazo. Ressalta ainda a importância de se buscar mecanismos que permitam a sua sustentabilidade, superando entraves muitas vezes determinantes à sua sobrevivência no mercado.

Neste contexto, o *factoring* supre essa demanda que há, é para as suas empresas clientes uma ferramenta gerencial que significa um diferencial, frente à concorrência, quer seja no acesso ao crédito ou na gestão de seus empreendimentos.

No que tange a problemática levantada inicialmente, se o crédito disponibilizado pela atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista impacta no crescimento econômico da cidade; deduziu-se tanto a contribuição do segmento de *factoring* de Vitória da Conquista, enquanto ferramenta à gestão financeira e suporte ao crédito, principalmente, às micro e pequenas empresas; quanto à relação da participação desse setor no crescimento econômico municipal, com uma significativa participação no PIB.

Constatou-se também que todas as hipóteses são verdadeiras: H1 - o segmento de *factoring* em Vitória da Conquista atua em consonância com o *factoring* nacional; H2 – o *factoring* conquistense é importante para a manutenção e crescimento de suas empresas clientes; H3 - a atividade de *factoring* no município de Vitória da Conquista contribui para o crescimento da cidade.

Conclui-se que o *factoring* estabelece uma parceria com a sua empresa cliente, presta-lhe serviços de assessoria e fomenta o seu capital de giro; essa parceria produz mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva da empresa, exercendo uma influência positiva na liquidez de suas empresas clientes. Tem impacto favorável tanto no crescimento das firmas quanto no crescimento econômico da localidade em que está inserido.

O *factoring* não faz parte do Sistema Financeiro Nacional, mas isso não impede que o crédito disponibilizado através da compra dos ativos de suas empresas clientes seja uma

forma ágil e flexível de girar a moeda pelo sistema econômico e esse fluxo favorecer o crescimento econômico.

Fica aqui registrada a dificuldade, no início do trabalho, de se ter acesso às empresas de *factoring* de Vitória da Conquista. Foi preciso muita intermediação de pessoas que conheçam os gestores/proprietários, para daí então depois de muitas explicações sobre a finalidade estritamente acadêmica do estudo em questão, conseguir aplicar o questionário.

Percebeu-se também que as empresas de *factoring* de Vitória da Conquista não compartilham informações entre si, até mesmo que elas se tratam como adversárias e não como concorrentes prestando serviços a clientes em comum.

Pretende-se após o término deste trabalho voltar às empresas de *factoring* de Vitória da Conquista, presenteando a cada uma com um exemplar, para que elas tenham noção da importância de cada uma, e mais ainda da significância do segmento para a cidade. E quem sabe propor um projeto no qual possam trocar informações que podem vir a agregar valor para todas, e conseqüentemente, para o município.

## REFERÊNCIAS

ANFAC – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL. 2006. Disponível em: <[www.anfac.org.br](http://www.anfac.org.br)>. Acesso em: 11 de abr. 2007.

\_\_\_\_\_. 2010. **Quadro Comparativo**. Disponível em: <<http://www.anfac.com.br/jsp/img/revista/rev70quadrocomparativo.pdf>>. Acesso em: 03 de dez. 2010.

BÊRNI, Duilio de A. **Regulamento para elaboração e apresentação de monografias**. Brasília – DF: UCB, 2004.

BRASIL, Banco Central. **Fique por Dentro**. 4. ed. – 36p. – cartilha. Brasília: BCB, 2008.

\_\_\_\_\_. **Composição do Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SFNCOMP>>. Acesso em: 10 de ago. 2010.

CARVALHO, Fernando J. C. **Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-keynesiana**. In: SILVA, Maria Luiza F. (org.). **Moeda e produção: teorias comparadas**, Brasília: UNB, 1992.

CASTRO, José A. **Factoring – seu reconhecimento jurídico e sua importância**. Rio de Janeiro: Lede, 2005.

CATELLI, Armando (coord.). **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

CECCONELLO, Francisco C. P. **Factoring: a necessidade de sua regulamentação**. 2008 Disponível em: <<http://www.franca.unesp.br/Factoring.pdf>>. Acesso em: 15 de set. 2008.

CROCCO, Marco. **Desenvolvimento econômico, preferência pela liquidez e acesso bancário: um estudo de caso / Texto para discussão nº 192: por Marco Aurélio Crocco Afonso; Anderson Cavalcante; Cláudio Barra e Vanessa da Costa Val**. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2003.

COSTA, Fernando N. da. **Keynes, Kaldor e o monetarismo**. Texto para discussão nº 154. São Paulo: IE/Unicamp, 2009.

DODL, Alessandra V. B. **A atividade de factoring no mercado brasileiro**. 2006. Dissertação de mestrado – Universidade Federal do Paraná. Paraná. 2006.

FALCÃO, Guilherme J. **Legislação que regula as empresas de fomento mercantil (factoring) no Brasil**. 2001. Disponível em: <[www.senado.gov.br/](http://www.senado.gov.br/)>. Acesso em: 15 de jun. 2008.

GUERREIRO, Reinaldo. **A meta da empresa: seu alcance sem mistérios**. São Paulo: Atlas, 1989.

HERMANN, J. **O modelo de racionamento de crédito e a política monetária novo keynesiana: uma análise crítica.** In: LIMA, G.T. e SICSÚ, J. (orgs.) *Macroeconomia do emprego e da renda: Keynes e o keynesianismo.* Barueri/SP: ed. Manole, 2003.

IBFM – INSTITUTO BRASILEIRO DE FOMENTO MERCANTIL. Disponível em: <[www.ibfm.com.br](http://www.ibfm.com.br)>. Acesso em: 15 de jun. 2007.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **IBGE CIDADES.** Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>. Acesso em: 25 de jan. 2010.

KEYNES, John M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.** Tradução de Mário R. da Cruz. São Paulo: Atlas, 1982.

LAVOIE, Marc. **A moeda em um programa de pesquisa comum para o pós-keynesianismo e neo-ricardianismo.** *Revista de Economia Política*, v.12, n.3, jul.-set. 1992.

LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

\_\_\_\_\_. **Factoring no Brasil.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MELLAGI, Armando Filho. **Mercado financeiro e de capitais – uma introdução.** 3 ed., São Paulo: Atlas, 1998.

MISSIO, Fabrício Jr. **Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico: teoria e evidência empírica para os estados brasileiros (1995-2004).** Texto para discussão n. 379 / Fabrício J. Missio; Frederico G. Jayme Jr e Ana Maria H. C. de Oliveira. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2009.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo.** Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002.

POSSAS, Maria Silvia. **Maria da Conceição Tavares.** *Pensamento econômico no Brasil contemporâneo II.* Estudos avançados, São Paulo, v.15, n. 43, p. 389-400, set.-dez. 2001. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-40142001000300028](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-40142001000300028)>. Acesso em: 01 de jun. 2008.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia.** 14 ed. São Paulo: Best Seller. 2004.

SANTOS, Ronan S.; AZEVEDO, Liliana S. **Pequenas empresas e o desenvolvimento local em Vitória da Conquista.** 2009. Disponível em: <<http://pequenasempresasdesenvolvimentolocal.blogspot.com/2009/03/>>. Acesso em: 10 de ago. 2009.

SCOTTINI, Alfredo. **Dicionário escolar de língua portuguesa.** Compilado por Alfredo Scottini. – Blumenau: Edições Todolivro, 1998.

SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e pequenas Empresas). **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.** [S.I.: s.n.], 2004.

\_\_\_\_\_. **Legislação de microempresas e pequenas empresas no Brasil.** [S.I.: s.n.], 2010. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis>>. Acesso em: 20 de fev. 2010.

SEI. Superintendência de Estudos Sociais e Econômicos da Bahia. **Produto Interno Bruto dos Municípios - 2007.** Disponível em: <[http://www.sei.ba.gov.br/images/pib/pps/municipal/apresentacao\\_pib\\_2007.pps](http://www.sei.ba.gov.br/images/pib/pps/municipal/apresentacao_pib_2007.pps)>. Acesso em: 25 de mar. 2010.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito.** São Paulo: Atlas, 2000.

\_\_\_\_\_. **Análise Financeira das Empresas.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SOUZA, Luciana A. **CREDCOOP – Uma cooperativa em crescimento no município de Vitória da Conquista/Ba.** Monografia (graduação). Vitória da Conquista: UESB, 2004.

PMVC – Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista – Ba. Secretaria de finanças. 2008.

\_\_\_\_\_. História de Vitória da Conquista. Disponível em: <<http://www.pmvc.com.br/v1/pmvc.php?pg=content&id=9>>. Acesso em: 10 de ago. 2010.

UESB – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. **Manual de Normalização de Monografias no curso de Ciências Econômicas da UESB.** 2003.

# ANEXOS



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA  
COLEGIADO DO CURSO DE ECONOMIA**

Vitória da Conquista, 15 de janeiro de 2009.

Sr. Gerente:

Solicitamos sua colaboração no que tange a responder as perguntas elencadas abaixo, as quais serão úteis à obtenção de dados acerca da atuação das empresas de *factoring* no município de Vitória da Conquista. Salientamos desde já que as informações aqui colhidas serão utilizadas com fins estritamente acadêmicos, auxiliando e viabilizando na conclusão do trabalho monográfico. Assim como não será identificada nenhuma empresa em particular, mas os dados de todas serão analisados em conjunto.

Atenciosamente,

\_\_\_\_\_  
Darci Rodrigues Alves  
Prof. Ms. Orientador

\_\_\_\_\_  
Dr. Gildásio S. Jr.  
Coord. Colegiado

\_\_\_\_\_  
Regina Madureira  
Graduanda

**Questionário destinado aos gerentes/proprietários das empresas de  
*factoring* instaladas no município de Vitória da Conquista.**

**As informações relativas a quantidade, valores, percentuais, deverão ser baseadas no exercício de 2007.**

1. Ano de abertura da empresa de *factoring*?

\_\_\_\_\_

2. A empresa atua em outros municípios, além de Vitória da Conquista? Se a resposta for sim, quais são os demais municípios?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Em média, quantas operações de crédito são realizadas por mês?

- de 01 a 50
- de 51 a 100
- de 101 a 200
- acima de 200

4. Em média, qual o valor que a empresa movimenta por mês, com as operações de crédito?

- Até R\$ 100.000,00
- de R\$ 100.000,00 a R\$ 500.000,00
- de R\$ 500.000,00 a R\$ 1.000.000,00
- de R\$ 1.000.000,00 a R\$ 2.000.000,00

5. Qual o valor médio dos créditos liberados por cliente:

- Até R\$ 1.000,00
- de R\$ 1.001,00 a R\$ 5.000,00
- de R\$ 5.001,00 a R\$ 20.000,00
- acima de 20.000,00

6. A empresa possui, atualmente, aproximadamente quantos clientes:

- de 01 a 50                       de 101 a 200
- de 51 a 100                       acima de 200

7. Marque uma ou mais opções, de acordo com os segmentos aos quais pertençam seus clientes:

- Comércio
- Serviços
- Indústria

8. Aproximadamente, estabeleça um percentual com relação aos seus clientes e os segmentos aos quais eles pertençam:

\_\_\_\_\_ % Comércio

\_\_\_\_\_ % Serviços

\_\_\_\_\_ % Indústria

9. Aproximadamente, estabeleça um percentual com relação aos seus clientes e a classificação de empresa abaixo:

\_\_\_\_\_ % Microempresa

\_\_\_\_\_ % Pequena empresa

\_\_\_\_\_ % Média Empresa

Classificação de empresa quanto ao faturamento bruto anual:

- Microempresa - ME - Lei 123/06 - Até R\$ 240.000,00

- Pequena Empresa (Empresa de pequeno porte – EPP) - Lei 123/06 - De R\$ 240.000,01 até R\$ 2.400.000,00

- Média Empresa – acima de R\$ 2.400.000,00

(SEBRAE, 2010).

10. Você possui conhecimento da situação econômica e financeira de sua empresa cliente?

( ) Totalmente

( ) Parcialmente

( ) Não possuo

11. Você possui conhecimento das contas a pagar, a receber e do fluxo de caixa de sua empresa cliente?

( ) Totalmente

( ) Parcialmente

( ) Não possuo

12. Marque os serviços oferecidos pela sua *factoring*:

( ) compra de ativos financeiros

( ) compra de recursos não financeiros

( ) assessoria e consultoria

( ) outros

13. Caso a sua *factoring* ofereça o serviço de assessoria e consultoria às empresas clientes, quais são eles:

- análise financeira
- contas a receber
- cobrança
- fluxo de caixa
- contas a pagar
- outros

14. Você acredita que os serviços citados na questão anterior (13) contribuem para melhorar as condições financeiras e gerencias de suas empresas clientes?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não contribuem

15. Quantos funcionários a sua empresa possui? \_\_\_\_\_

16. Os funcionários de sua *factoring* possuem qualificação necessária para prestar os serviços de assessoria e consultoria?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não possuem

17. Qual o grau de escolaridade de seus funcionários:

- ensino fundamental incompleto
- ensino fundamental completo
- ensino médio incompleto
- ensino médio completo
- ensino superior incompleto
- ensino superior completo

18. Você acredita que o crédito liberado pela sua empresa de *factoring* às suas empresas clientes contribui para o crescimento delas, garantindo a sua solidificação e manutenção no mercado?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não contribui

19. Você considera que o *factoring* contribui para o crescimento de suas empresas clientes?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não contribui

20. Você considera que o *factoring* contribui para o crescimento de Vitória da Conquista?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não contribui

21. Você considera que as suas empresas clientes contribuem para o crescimento de Vitória da Conquista?

- Totalmente
- Parcialmente
- Não contribui

22. Cite quais limitações você considera que as *factorings* possuem em relação às instituições financeiras, no que tange ao atendimento às empresas clientes:

---

---

---

---

23. Cite quais vantagens você considera que as *factorings* possuem em relação às instituições financeiras, no que tange ao atendimento às empresas clientes:

---

---

---

---

---

24. Marque uma ou mais alternativa de negócio financeiro que você considera que a sua empresa cliente use:

- micro crédito
- cooperativas de crédito
- descontos bancários
- contas garantidas
- capital de giro com garantia
- empréstimo pessoal
- cheque especial
- capital de giro sem garantia
- outros

25. Outras considerações:

---

---

---

---

---

---



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA  
COLEGIADO DO CURSO DE ECONOMIA**

Vitória da Conquista, dezembro de 2010.

Sr. Gerente:

Solicitamos sua colaboração no que tange a responder as perguntas elencadas abaixo, as quais serão úteis à obtenção de dados acerca da atuação das empresas de *factoring* no município de Vitória da Conquista. Salientamos desde já que as informações aqui colhidas serão utilizadas com fins estritamente acadêmicos, auxiliando e viabilizando na conclusão do trabalho monográfico. Assim como não será identificada nenhuma empresa em particular, mas os dados de todas serão analisados em conjunto.

Atenciosamente,

---

Darci Rodrigues Alves  
Prof. Ms. Orientador

---

Regina Madureira  
Graduanda

**Questionário destinado aos gerentes/proprietários das empresas clientes das  
*factorings* instaladas no município de Vitória da Conquista.**

1. Marque a opção, de acordo com o segmento ao qual pertença sua empresa:

- ( ) Comércio
- ( ) Serviço
- ( ) Indústria

2. A sua empresa pode ser classificada como:

- Microempresa                       Pequena empresa                       Média Empresa

Classificação de empresa quanto ao faturamento bruto anual:

- Microempresa - ME - Lei 123/06 - Até R\$ 240.000,00
- Pequena Empresa (Empresa de pequeno porte – EPP) - Lei 123/06 - De R\$ 240.000,01 até R\$ 2.400.000,00
- Média Empresa – acima de R\$ 2.400.000,00 (SEBRAE, 2010).

3. A *factoring* possui conhecimento da situação econômica e financeira de sua empresa?

- Totalmente                       Parcialmente                       Não possui

4. A *factoring* possui conhecimento das contas a pagar, a receber e do fluxo de caixa de sua empresa?

- Totalmente                       Parcialmente                       Não possui

5. Marque os serviços que a *factoring* oferece:

- compra de ativos financeiros
- compra de recursos não financeiros
- assessoria e consultoria
- outros

6. Caso a *factoring* ofereça o serviço de assessoria e consultoria a sua empresas, quais são eles:

- análise financeira
- contas a receber
- cobrança
- fluxo de caixa
- contas a pagar
- outros

7. Você acredita que os serviços citados na questão anterior (13) contribuem para melhorar as condições financeiras e gerências de sua empresa?

Totalmente                       Parcialmente                       Não contribuem

8. Você acredita que os funcionários da *factoring* possuem qualificação necessária para prestar os serviços de assessoria e consultoria?

Totalmente                       Parcialmente                       Não possuem

9. Você acredita que o crédito liberado pela *factoring* contribui para o crescimento da sua empresa, garantindo a sua solidificação e manutenção no mercado?

Totalmente                       Parcialmente                       Não contribui

10. Você considera que o *factoring* contribui para o crescimento da sua empresa?

Totalmente                       Parcialmente                       Não contribui

11. Você considera que o *factoring* contribui para o crescimento de Vitória da Conquista?

Totalmente                       Parcialmente                       Não contribui

12. Você considera que sua empresa contribui para o crescimento de Vitória da Conquista?

Totalmente                       Parcialmente                       Não contribui

13. Marque uma ou mais alternativa de negócio financeiro que a sua empresa use:

micro crédito                       cooperativas de crédito  
 descontos bancários                       contas garantidas  
 capital de giro com garantia                       empréstimo pessoal  
 cheque especial                       capital de giro sem garantia  
 outros