

O FACTORING EXPORTAÇÃO COMO INSTRUMENTO PARA OTIMIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: REALIDADE ATUAL E PERSPECTIVAS

Daniel Fernandes dos Santos
Tecnologia em Comércio Exterior - Gerência de Serviços – CEFET-RN
E-mail: dani_02santos@hotmail.com

Driele Cendon Trindade
Tecnologia em Comércio Exterior - Gerência de Serviços – CEFET-RN
E-mail: dreeleee@yahoo.com.br

Felipe Cunha Alves de Sena
Tecnologia em Comércio Exterior - Gerência de Serviços – CEFET-RN
E-mail: felipe_sena@hotmail.com

Gustavo Henrique Freire Barbosa
Tecnologia em Comércio Exterior - Gerência de Serviços – CEFET-RN
E-mail: ymerbeau@hotmail.com

Isabella de Oliveira Diniz
Tecnologia em Comércio Exterior - Gerência de Serviços – CEFET-RN
E-mail: isabella_diniz@hotmail.com

Erika Araújo da Cunha Pegado
Coordenadora e Professora do curso de Tecnologia em Comércio Exterior – CEFET-RN
E-mail: erika@cefetrn.br

RESUMO

Não é de hoje que os pequenos e médios empresários têm enfrentado duras barreiras – burocráticas ou financeiras - na tentativa de se estabelecer no comércio internacional, o que acaba gerando prejuízos ao crescimento econômico local e nacional. Na tentativa de diminuir esse quadro constante no nosso cenário comercial, surge a idéia de utilização de um instituto do direito contratual empresarial como forma de facilitar a entrada dos produtos nacionais no exterior: o *factoring exportação*. Este instrumento garante o cumprimento das vendas a prazo, eliminando um possível risco de inadimplência, e possibilita a melhoria da liquidez da economia interna. Já consagrado em diversos países, no Brasil tem encontrado certa resistência para seu pleno aproveitamento, em especial pela ausência de lei específica que regularize essa atividade. O presente trabalho objetiva avaliar a real aplicabilidade do *factoring* como instrumento de incentivo às exportações e sua utilidade como fomentador econômico dos pequenos e micro empresários, visto as barreiras que esses possuem, em especial pelo seu capital de giro às vezes correr risco por possíveis descumprimentos de pagamentos de seus credores. Para a realização esta pesquisa baseou-se no levantamento bibliográfico em obras renomadas do campo do Direito Empresarial, bem como consulta a Órgãos Governamentais, nos quais se obteve dados que retratassem a real aplicação deste instituto jurídico, executando a práxis – aliar teoria e prática. Com tal estudo pretende-se, mostrar a viabilidade dessa forma segura de fazer negócios, por meio de um contrato que resguarda a integridade econômico-financeira do exportador.

Palavras Chave: comércio exterior; factoring exportação; direito internacional.

1. INTRODUÇÃO

No estudo da disciplina de direito empresarial cabe efetuar uma minuciosa análise dos institutos que fazem parte da mesma, em especial os institutos contratuais, os quais regem as relações empresariais como a compra e venda, o seguro, o cartão de crédito, a franquia, o empreendimento conjunto, e em especial o fomento mercantil, ou como é mais comumente conhecido *factoring*, objeto da presente análise.

Contrato atípico, ou seja, ainda não estabelecido em lei, o *factoring* é um instituto milenar que se desenvolveu concomitantemente à prática comercial, e hoje é por deveras importante ao fomento das pequenas e médias empresas.

Sua utilização, na medida em que facilita a aquisição de capital, e desvincula o empresário da cobrança de dívidas, funciona assim como incentivo à prática comercial, conferindo mais segurança à prática do comércio, seja ele interno ou externo.

O presente trabalho analisa o referido instituto, com base em renomada doutrina e em informações eletrônicas, sem pretender, todavia esgotar as informações sobre o assunto, mas apenas na intenção de prover uma análise sobre o fomento mercantil como instrumento dos contratos comerciais voltados para o comércio exterior.

2. O QUE É FACTORING, OU FOMENTO MERCANTIL

Durante o exercício de sua atividade, por muitas vezes o empresário é obrigado a vender seus produtos a crédito para se manter no mercado. Em virtude dessa situação, ele recebe o valor de sua mercadoria rateado em várias prestações, pagas ao longo dos meses do ano, enquanto tem que efetuar o pagamento dos seus fornecedores, quando não de uma vez só, em uma quantidade de prestações bem inferior àquelas que é obrigado a ceder ao consumidor.

Considerando tal realidade, surgiu uma operação bastante interessante, principalmente para os micro e pequenos empresários, que consistia na cessão da titularidade de seus créditos a uma outra empresa, mediante o pagamento dos mesmos por parte desta última, com certo deságio, e assumindo o trabalho da cobrança cumulado com o risco proveniente da possibilidade de não pagamentos das contas. A essa operação se dá o nome de Factoring ou, como traduzida pela doutrina comercial brasileira, faturização (atividade de emitir faturas), ou ainda fomento mercantil, haja vista que esta prática estimula a atividade empresarial pela injeção, em curto prazo, de somas consideráveis de capitais.

De acordo com o Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil e Factoring de Pernambuco (SINFAC/PE, 2006, a), observando os princípios elaborados com a convenção de Ottawa sobre factoring ocorrida em 1988, realizada pelo o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado, diz que para se caracterizar como factoring a empresa deve aliar ao menos dois dos seguintes serviços: I - Prestação de serviços e apoio de pequenas e médias empresas do setor produtivo; II - acompanhamento comercial das contas a receber e a pagar; III - examinar a situação creditícia do comprador dos produtos; IV – efetuar a cobrança das dívidas; V - selecionar e avaliar fornecedores; VI – prestar outros serviços que venham a ser solicitados pela empresa cliente e fornecimento de recursos. Apesar de o Brasil ser signatário da referida convenção ele ainda não a ratificou além do mais, o país não possui legislação específica sobre o assunto.

O conceito de *factoring*, todavia, foi retirado da referida convenção, sendo primeiramente estabelecido pela lei 8981/95 e, posteriormente, pela lei 9249/95, que trata da contribuição social sobre o lucro líquido. Em seu artigo 15, §1º, III, d, define factoring como “*prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços*”, tendo sido referida lei regulamentada posteriormente pela resolução 2.144/95 do Conselho Monetário Nacional.

A *factoring* é uma sociedade de natureza empresarial, não financeira que presta serviços e compra créditos. Não pode ser confundida com bancos e demais instituições financeiras que têm a função de captar, e emprestar dinheiro, necessitando de autorização do banco central para tanto.

A operação de faturização surge então como forma de garantir, àquele que a esta se submete, liquidez imediata, mediante a antecipação de sua receita. O contrato de fomento mercantil assim “tem a função econômica de

poupar o empresário das preocupações empresariais decorrentes da outorga de prazos e facilidades para o pagamento aos consumidores e aos adquirentes” (Coelho, 2003, p 134).

2.1. Breve Histórico da Operação de Factoring

Diverge a doutrina ao estabelecer o início da atividade de fomento mercantil. Martins (2001) remonta o instituto aos tempos de Grécia e Roma, onde os comerciantes incumbiam os seus agentes disseminados por lugares diversos, aos quais se conferia a denominação de *factores*, a guarda e venda de mercadorias de propriedade daqueles. Rocha (2000), por sua vez, em excelente monografia publicada no Jus Navigandi, diz que, segundo o presidente da Associação Nacional de Factoring (ANFAC) o instituto remonta ao Código de Hamurabi. Assim, se torna impreciso determinar a origem da operação, sendo a certeza que se impõe, a de que tal história caminha lado a lado com a atividade comercial desde os seus primórdios.

À medida que avançava a história econômica do homem também se difundiam os institutos comerciais, e durante a idade média esse costume se espalhou principalmente entre os países mediterrâneos, principais herdeiros do legado cultural das civilizações heleno-românicas. Com os grandes descobrimentos, os *factors*, ou agentes de venda e cobrança, migraram para os países onde o comércio mais se expandia como Holanda, Inglaterra, Espanha e França. A descoberta e colonização da América fizeram com que *factors* ingleses se deslocassem para as colônias do norte, o que acabou demonstrando os benefícios desse tipo de atividade voltada para o comércio entre países distantes, face às dificuldades de transportes.

A disseminação do factoring pela América colonial ocorreu em virtude do comércio têxtil que segundo Luiz Lemos Leite, era um sistema que: “[...] apresentava características especiais nos Estados Unidos [...], onde os *factors* não apenas administrava os estoques de produtos[...] para os seus proprietários na Europa e os vendiam, mas também garantiam o pagamento como agentes *del credere*” (apud Rocha, 2000, p.2). De acordo com o referido autor, com o tempo, os *factores* teriam prosperado, de modo que passaram a pagar a vista aos seus fornecedores o valor das vendas por estes efetuadas, antes mesmo de os compradores fazê-lo. Desse modo passava a garantir um maior número de clientes e também de faturas.

Neste sentido lembra Martins que “Evoluiu, desse modo, o factoring, de um simples contrato de comissão para constituir um contrato em que o *factor* assume a posição de financiador dos comerciantes” (2001, p. 471)

Diz ainda o eminente autor que a história do factoring pode ser caracterizada por duas etapas distintas: o factoring *antigo*, em que o *factor* era apenas um comissário do vendedor, e o factoring *moderno* onde o empresário adquire os créditos de um outro empresário responsabilizando-se pela cobrança dos mesmos.

3. ELEMENTOS ESSENCIAS DO CONTRATO

O objetivo principal do contrato de *factoring* é a operação de cessão de crédito baseada na compra e venda. Sua formação se dá, segundo Martins (2001), quando as duas partes envolvidas, diretamente no contrato, acordam a cessão de crédito mediante simples manifestação de suas vontades. Lembra ainda, o referido autor, que a forma escrita se faz dispensável, desde que as partes façam a devida escrituração da cessão dos créditos em seus livros empresariais.

O contrato tem como figuras pessoais: o faturizador, responsável pela compra dos créditos e por sua eventual cobrança; o faturizado, também conhecido como aderente ou fornecedor, aquele que vende seus créditos. Segundo o supracitado autor, ambos os contratantes podem ser pessoa física ou jurídica, desde que sejam comerciantes, no caso da nova legislação civil/empresarial, empresário. Todavia, em regra, o faturizador geralmente é pessoa jurídica. Existe ainda, como coadjuvante contratual, a figura do cliente do faturizado, conhecido por comprador, devedor, ou cliente.

Dentro do contrato de fomento mercantil são apontadas por Martins (2001, p 478) como cláusulas essenciais: primeiramente as relativas à exclusividade ou totalidade das contas do faturizado; em segundo lugar o autor diz que deve constar expresso o prazo de duração do contrato; outra característica essencial ao fomento mercantil é a faculdade de escolher o faturizador as contas que deseja garantir, aprovando-as; deve ainda estar presente no instrumento a cláusula relativa à liquidação dos créditos; destaca também a necessidade de uma cláusula que trate da cessão dos créditos ao faturizador; a sobre a assunção dos riscos pelo faturizador; finalmente lembra ser indispensável tratar sobre a remuneração do faturizador, haja vista ser este um contrato a título oneroso.

Há que se fazer a ressalva de que, apesar de as referidas cláusulas serem indispensáveis para a caracterização do contrato de fomento mercantil, este não se encerra apenas nelas. Em virtude do princípio da liberdade de contratar, qualquer outra cláusula pode ser inserida no contrato, sendo que estas não poderão derrogar nenhuma das consideradas cláusulas essenciais.

Com relação aos títulos sujeitos à faturização, inicialmente esta operação dava-se apenas com a fatura da duplicata mercantil, título de crédito utilizado para as vendas a prazo entretanto, o cheque, em um primeiro momento ordem de pagamento à vista, teve sua natureza alterada por ocasião da evolução dos costumes comerciais, surgindo o que se conhece por “cheque pos(pré)-datado”, transformando-se então em ordem de pagamento a prazo. Em virtude deste fato também se admite que a faturização incida sobre tal instrumento.

4. CLASSIFICAÇÃO CONTRATUAL

A classificação do contrato aparece na necessidade de melhor entender sua natureza o que facilita o exame de seus efeitos.

Na ciência do direito contratual empresarial, a doutrina majoritária, classifica o contrato de factoring como: *atípico*, com relação a sua tipificação legal, haja vista que não há nenhuma lei que regule o contrato de faturização, sendo apenas definido na lei 9249/95, devendo sua execução ser guiada pelas premissas gerais do código civil e demais leis que tenham pertinência com a matéria; *bilateral*, haja vista que exige a participação de ambas as partes, o que gera obrigações recíprocas; *oneroso*, por acarretar vantagens e ônus para ambas as partes; *de execução sucessiva ou continuada*, já que permite que a sua execução se dê ao longo de várias prestações; *intuito personae*, quando classificado com relação às partes envolvidas, não sendo permitido ao faturizado contratar com mais de um faturizador para um mesmo objeto; *consensual*, com relação ao seu modo de formação, haja vista que para sua formação, depende exclusivamente da vontade dos contratantes.

Bulgareli ainda faz a ressalva que, apesar de não exigir forma escrita, “esta deverá ser de rigor, sobretudo para a sua prova e também por que é de adesão” (2001, p. 546 e 547). A forma escrita é basicamente um garantismo das prestações, facilitando assim a sua execução em juízo.

5. DIREITOS E OBRIGAÇÕES DECORRENTES DO CONTRATO

Como contrato bilateral que é, o contrato de fomento mercantil traz direitos e obrigações recíprocas entre os seus contratantes e entre estes e terceiros.

O faturizador, para ficar com a titularidade dos créditos, tem a obrigação de pagar ao faturizado conforme as faturas que lhe são apresentadas, assumindo o risco do inadimplemento do cliente do faturizado. Decorre daí o direito de recusar a aprovação das contas que lhe serão remetidas, ferramenta que possibilita o faturizador avaliar potenciais descumpridores de obrigações; cobrar as faturas pagas e deduzir das importâncias pagas a sua remuneração conforme o contratado. Pode ainda examinar os livros comerciais e papéis do faturizado relativos a suas relações com os clientes.

O faturizado, por sua vez, deve, dependendo do tipo de factoring, em primeiro lugar recebe o pagamento do valor do título, descontadas as comissões devidas pela atividade de faturização que, segundo a SINFAC/PE (2006, a), gira em torno de 0,5 a 3,0 por cento do valor do título; em segundo deve submeter ao faturizador as contas dos clientes para que este exerça o seu direito de aprovação, devidamente acompanhadas de cópias de faturas e demais documentos necessários ao esclarecimento das operações, de modo a que ele tenha plena consciência do risco assumido.

O comprador, terceiro interessado na operação, tem o dever de pagar as prestações devidas ao vendedor na data convencionada. Caso não o faça, caberá a execução judicial da dívida. Efetuada a transferência da titularidade do crédito do faturizado para o faturizador, esta deverá ser informada por meio de notificação ao comprador, sendo que se esta não for feita o comprador será constituído em boa fé e o pagamento que ele efetuar ao faturizado será considerado válido. Em compensação a notificação obriga o comprador para com o faturizador, e assim o pagamento ao faturizado não o exime do dever legal de ter que pagar novamente ao faturizador.

A responsabilidade no contrato de factoring corre por conta do faturizador que, mediante o pagamento do valor dos créditos, assume a titularidade dos mesmos, inclusive se beneficiando de eventuais juros pelo atraso no pagamento por parte do comprador. O factoring é assim uma atividade de risco, não cabendo regresso contra o faturizado em virtude de inadimplência do cliente. Esta situação se inverterá, todavia, caso a operação estiver eivada de vício que a invalide, como, por exemplo, não se referir que as parcelas já se encontrem quitadas, ou então por algum motivo o bem referido e à cobrança tenha sido devolvido ao faturizado.

6. MODALIDADES DE FACTORING

Venoza (2005) traz que o factoring é tradicionalmente classificado pela doutrina em: *colonial factor*, que consiste na aquisição de mercadorias por uma empresa que se encarrega de colocá-las no mercado; *Old line factor*, onde o faturizador se encarrega de cobrar as faturas do faturizado; e *new line factor*, no qual além da cobrança, o faturizador desempenha várias outras atividades em prol do faturizado.

No *old line factoring*, ainda de acordo com o mesmo autor, existem três subespécies. A faturização convencional (*conventional factoring*) é a primeira delas, onde é oferecido ao faturizado um leque de serviços que inclui a aquisição dos créditos, sua gestão, administração, etc. A segunda é conhecida como faturização de vencimento (*maturity factoring*), no qual o faturizador passa apenas administrar as contas do faturizado e a cobrança dos créditos, cabendo a esta garantir o seu pagamento ao faturizador na data dos vencimentos. A terceira subespécie é a faturização internacional (*international factoring*), onde a exportação ou importação de produtos é intermediada por duas empresas uma em cada país, de modo a garantir a operacionalidade e a liquidação do negócio. É comum ainda que surjam outras espécies de *factoring*, como *factoring* matéria-prima que tem como objetivo facilitar a compra de volume maior de matéria-prima de forma a que este faça um estoque regulador, aproveitando o cliente as melhores condições de compra, como por exemplo descontos, e o *factoring trustee*, caracterizado por, além da cobrança, a empresa prestar assessoria administrativa e financeira às empresas fomentadas, tais como assessoria de crédito, análise financeira, análise de risco, contas a receber e a pagar, dentre outros serviços.

7. A SISTEMÁTICA DO FACTORING INTERNACIONAL

A modalidade de *factoring* internacional é de extrema relevância para o comércio exterior, pois facilita a atividade comercial internacional superando entraves burocráticos e tributários. Será de importação, quando o devedor é nacional e o aderente é estrangeiro e de exportação quando o devedor é estrangeiro e o aderente nacional. Essa atividade implica no envolvimento de quatro agentes comerciais: a empresa cliente-exportadora; a empresa devedor-importadora; a sociedade de factoring no país e a sociedade de factoring no exterior.

De acordo com o site da rede de faturizadores Factors Chain International (FCI), uma rede de empresas de faturização, que possui associados espalhados por todo mundo o procedimento para a prática do factoring internacional pode ser dividido em poucos estágios. Em um primeiro momento o exportador, que no caso atua como faturizado estabelece um contrato de *factoring* repassando todas as suas faturas ao faturizador exportador (*export factor*); este, então se torna responsável por todos os aspectos da operação de fomento mercantil. No segundo passo, faturizador então escolhe um membro que pertença à rede de correspondentes da FCI para servir como faturizador importador (*import factor*) no país para onde os bens serão levados; as faturas são então repassadas ao faturizador importador. Em terceiro lugar, ao mesmo momento, o faturizador importador investiga a situação do crédito do comprador dos produtos importados, para que assim possa estabelecer uma linha de crédito; isto permite ao comprador localizar uma ordem de pagamento em uma conta aberta, sem a criação de letras de crédito. Seguidamente, em um quarto momento, uma vez que os produtos tenham sido embarcados, o faturizador exportador deve adiantar 80% do valor acordado ao exportador. O quinto passo consiste em, uma vez que a venda tenha acontecido, o faturizador importador recolhe todos os valores apresentados e é responsável pela imediata transmissão dos fundos para o faturizador exportador, o qual então paga ao exportador o valor restante. A FCI garante aos seus clientes que se após 90 dias o pagamento não tiver sido efetuado pelo importador, a empresa se responsabilizará pelo pagamento dos 100% do valor garantido. (Factors Chain International, 2006, a)

Dentro da referida fórmula, a sociedade de *factoring* no estrangeiro se utilizará da mesma sistemática para praticar o fomento mercantil nos diversos países do mundo onde ela tenha parceiros de faturização. Geralmente as empresas se associam em grupos de modo a criar um cadastro de faturizadoras e clientes.

8. DA EXTINÇÃO DO CONTRATO

Como todo contrato, várias são as causas que ensejam seu encerramento. A primeira delas é o livre e mútuo acordo de vontades entre faturizador e faturizado, que da mesma forma que inicia o contrato também tem o poder de terminá-lo. Por ser um contrato *intuitu personae*, ou seja, que somente pode realizar-se entre aquelas pessoas determinadas, tanto pode extinguir-se pela mudança de estado das pessoas, como pela sua morte. Pode ainda extinguir-se por ato unilateral, devendo, entretanto, ser efetuado aviso prévio, em virtude de ser contrato de execução continuada. Por fim, havendo comprovação da parte lesada, pode ser extinto pelo não cumprimento das obrigações por uma delas.

9. A UTILIDADE DO FACTORING INTERNACIONAL NO DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO EXTERIOR

O pequeno e o médio empresário sempre encontraram dificuldades incontáveis no estabelecimento de seus negócios. Essas dificuldades se quadruplicam quando o assunto é a exportação de suas mercadorias, haja vista que muitas vezes eles não conhecem o mercado em que vão adentrar, ou não contam com auxílio por parte dos organismos internacionais para tanto.

A utilização do factoring, modalidade exportação, vem como um auxiliar na quebra de tais barreiras. Neste modelo o faturizador será uma empresa do país importador, que efetuará o pagamento do montante das faturas, por intermédio de uma faturizadora que se encontre presente no país do faturizado, reduzido de percentual previamente combinado, ao faturizado, empresa do país exportador, para poder executá-las em seu território, ficando com as responsabilidades decorrentes do contrato.

A distância deixa de ser problema para o recebimento das prestações, haja vista que muitas vezes a mercadoria já sai paga dos portos nacionais, ou então com comprador certo, agenciado pelas empresas de *factoring*. A empresa exportadora fica isenta de calote e recebe o montante na hora da faturização.

Em entrevista concedida à agência de notícias Investnews (2003) o presidente da SM Internacional, empresa cearense do ramo de Comércio Exterior, que a cerca de dez anos atua no ramo de fomento mercantil, Sergio Melo afirma que no momento em que o pequeno e médio exportador brasileiro conhecer o mecanismo do factoring internacional, a demanda por este segmento tende a crescer. O executivo ressalta que em virtude de nesta modalidade o pagamento da transação ocorre no ato da exportação do produto faz com que a inadimplência seja zero. Lembra ainda o empresário que a movimentação das operações com factoring internacional fechou o ano de 2002 com um total de 58 bilhões de dólares em negócios realizados apenas entre as empresas afiliadas ao Factors Chain International (FCI).

Com dados mais recentes, a *Factors Chain International* (2006, b)l, afirma, em seu site, que no ano de 2005 1,016,547 milhões de Euros foram comercializado no mundo por intermédio do factoring, sendo que este número vem crescendo ano após ano: em 1999 fora 556,877; em 2000 foram 623,840; em 2001 foram 685,682; em 2002 foram 724,197; em 2003 foram 760,392; e em 2004 foram 860,215 milhões de Euros negociados.

No ano de 2005, ainda de acordo com a Factors Chain International, o Reino Unido foi o país que mais realizou esse tipo de operação, contabilizado 237,205 milhões de Euros negociados; a Itália, por sua vez, teve um montante negociado de 111,175 milhões de Euros; os Estados Unidos, por sua vez faturaram 94,160 milhões de Euros com a atividade de factoring; enquanto que o Brasil participou com apenas 20,050 milhões de Euros em transações no mercado mundial.

Segundo A ANFAC-PE (2006, b) o factoring internacional acaba propiciando a melhoria do grau de liquidez da economia interna, na medida em que viabiliza o sucesso na política de comércio exterior e supera a deficiência de capital.

Assim, é visível que o factoring internacional acaba se tornando uma forma prática, segura e rentável de exportação para os pequenos empresários.

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

É evidente que a prática empresarial da faturização é uma atividade que serve para fomentar a economia nacional auxiliando as pequenas e médias empresas a conseguir mais rapidamente capital para a realização de seus negócios.

Entretanto, apesar de ser uma prática comercial definida em lei, a atividade de faturização tem sofrido muito pelo fato de o Brasil ainda não contar com uma lei própria de fomento mercantil, dificultando assim a tipificação de estruturas contratuais.

Cabe ressaltar também que o incentivo à prática do factoring exportação é um grande auxílio para a atividade do comércio exterior brasileiro que tantos entraves tem enfrentado ao longo de sua existência. Sua institucionalização logo implicaria num aumento do volume de negócios, bem como proporcionaria injeções de capitais no mercado nacional, levando ainda a maior índice de adimplência para com os exportadores nacionais.

Ressalva-se ainda que, no caso de calote, os pequenos e médios exportadores, quando da negociação internacional, nem sempre dispõem de recursos para poder pagar escritórios de advocacia nos países importadores, de modo que assim possa ser promovida a execução da dívida. Quando podem fazê-lo tem que sustentar tais escritórios por um bom período de tempo até que se conclua a demanda.

Fica claro então que além de perder tempo e dinheiro com as demandas judiciais no estrangeiro, o qual poderá inclusive não ser recuperado, haja vista o risco do processo judicial. Esse dinheiro desviado para custear os advogados estrangeiros, os quais geralmente não são baratos, poderia muito bem estar sendo reinvestido dentro da própria empresa.

A idéia de adotar dentro do ordenamento jurídico brasileiro a modalidade *factoring* exportação vem assim como uma forma legal incentivar o aumento das exportações, embasada na garantia ao pequeno e médio exportador que, impreterivelmente estes receberão o pagamento devido por suas mercadorias.

11. REFERÊNCIAS

Bulgarelli, Waldirio. **Contratos Mercantis**. 14º ed. São Paulo: Editora Atlas, 2001.

Coelho, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. v3. 4ed. rev. e atual. São Paulo: Editora Saraiva, 2003

Factors Chain International. **How does International factoring work ?** Disponível em: < http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L1252232160 > Acessado em 25/10/2006.

_____. **Seven Year Factoring Growth By Country (in Millions of EUR) (2005)**. Disponível em: < http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L883636860 > Acessado em 25/10/2006

Investnews: Maria de Lourdes **Factoring Internacional tende a crescer, diz SM**. SÃO PAULO, 2003. Disponível em < <http://www.smfactoring.com.br/versaoportugues/noticia.asp?id=214> > Acessado em 10/10/2006.

Martins, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. Ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2001.

Rocha, Marcelo Hugo da. **Estudo sobre o contrato de factoring**. Jus Navigandi, Teresina, Ano 4, n. 42, jun. 2000. Disponível em <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=634>>.

SINFCAPE. **Entenda melhor – factoring**. Disponível em: www.sinfacpe.com.br/entenda-melhor/fac-internacional.asp. Acessado em 23/07/2006.

_____. **Entenda melhor – factoring internacional**. Disponível em: <www.sinfacpe.com.br/entenda-melhor/fac-internacional.asp> Acessado em 23/07/2006.

Venosa, Silvio de Salvo. **Direito civil, v 3: contratos em espécie**. 5 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2005