

# O Brasil está à beira do abismo

Luiz Lemos Leite \*

O Brasil, desde o seu descobrimento, está à beira do abismo. Cai ou não cai?



Apesar da fragilidade institucional brasileira, traduzida nos últimos desencontros dos três poderes da República e não obstante as incertezas criadas pela violência dos choques econômicos produzidos pelos Planos Cruzado I e II, Bresser, Verão, Collor I e II, o Brasil vem sobrevivendo, crescendo e até dominando o monstro da inflação. Resta-nos agora só a vontade política para acertar. O setor real da economia, malgrado tanta instabilidade, reagiu e criou seus próprios anticorpos. O setor financeiro, imaginativo por excelência, deu provas sobejas de sua eficiência e capacidade. O Plano Collor II foi um petardo na retaguarda de rentabilidade do sistema financeiro nacional. Os bancos e demais instituições financeiras estão encontrando novos caminhos, reformulando seu perfil e suas estratégias operacionais. Importante alternativa, nesta conjuntura, para os bancos têm sido as sociedades de fomento mercantil. O "factoring", como "factoring", orbita numa zona própria e independente, que jamais se cruzará com a dos bancos. Banco é banco. "Factoring" é "factoring". O "factoring", como "factoring", que idealizei e tanto lutei para implantar no Brasil, tem que priori-

zar a produção, de acordo com as suas origens históricas e etimológicas. O relacionamento bancos- "factoring" estreita-se na medida em que se diferenciam e se distanciam na realização de seus verdadeiros objetivos. É perfeita e harmoniosa a sua convivência. Ambos os segmentos se complementam. Não são concorrentes. Banco é processador de dinheiro. "Factoring" é o mecanismo estimulador da produção e da mão-de-obra, saneador do mercado e inibidor da desintermediação financeira. Consagrado o princípio de que banco capta e empresta dinheiro e a empresa de "factoring" presta serviços e compra direitos, não resta dúvida que estão bem demarcadas as fronteiras de atuação de ambas as instituições. Bancos emprestam dinheiro que é antecipado ou adiantado. Há retorno (regresso). O pagamento pelo uso do dinheiro é feito pela cobrança de juros de seus clientes. A empresa de "factoring" faz compra definitiva dos ativos representados por títulos de crédito no Brasil (90% são duplicatas) a preço certo. Bancos prestam serviços creditícios ou não. É fundamental à empresa de "factoring" colocar à disposição do cliente uma gama de serviços não-creditícios. Somos parceiros de nossa clientela. Bancos e instituições financeiras necessitam de um expressivo multiplicador de clientes para utilizar suas pesadas estruturas de apoio e instalações. Assim, por exemplo, às financeiras cabe o amplo mercado de crédito direto ao consumidor, desti-

nado a apoiar a comercialização de bens de consumo durável feita à base de cartões de crediário que exige altos custos e especialização técnica, na captação de recursos nos controles, no desembolso e na cobrança, aos bancos de investimento, a formação de bens de capital, de longo prazo, e às sociedades de crédito imobiliário, a comercialização de imóveis de longo prazo. Todas estas atividades previstas nas leis 4.595/64 e 4.728/65 hoje podem estar abrigadas sob a égide de uma nova instituição financeira chamada "banco múltiplo", conforme facultam as normas do Banco Central.

Já a empresa de "factoring" se organiza sob a forma de sociedade mercantil e trabalha com poucos clientes. Hoje em dia os bancos entenderam a atividade de "factoring" de forma correta. De enfatizar, mais uma vez, que não somos nem seus competidores, nem concorrentes. Banco e "factoring" se completam dentro de um contexto de convivência harmoniosa e de coexistência pacífica. Nós somos os filtros seletores dos riscos do sistema econômico, pois o "factoring" atende um nicho de empresas que não é normalmente cliente dos bancos e presta serviços que os bancos não têm condições de fazer. No Brasil, como já ocorre em cinquenta países, o mercado-alvo do sistema bancário é a empresa de "factoring". Através dela, o banco alcançará um importante segmento de empresas, sem os encargos decorrentes de várias contas e sem os problemas creditícios e

de risco inerentes às pequenas e médias empresas. A Associação Nacional de Factoring (Anfac) estabeleceu um critério saudável de alavancagem para as suas associadas de tal modo que os bancos possam assisti-las com absoluta segurança e prestando-lhes excelentes serviços sem os custos e os ônus da administração de muitas contas. É um filão que está sendo muito bem explorado pelos bancos no Brasil e nos países onde existe o "factoring".

Enquanto os bancos têm por atividade básica e essencial fazer a intermediação de recursos no mercado, cobrando um "spread", o "factoring" como atividade comercial cobra um preço certo pela compra de sua mercadoria (créditos), sendo descabido falar-se em "spread", que é a diferença entre o custo de captação e o de aplicação dos recursos feita pelos bancos.

Na sabedoria da administração do fundamento de seus recursos reside o segredo do sucesso de uma empresa de "factoring", que é negócio muito complexo e sério, que demanda preparo técnico e profissionalismo.

O "factoring", desde que praticado de acordo com os seus verdadeiros objetivos, com a sua flexibilidade operacional, é excelente alternativa para a modernização econômica, imprescindível ao Brasil nesta década histórica decisiva ao seu progresso futuro.

\* Ex-diretor do Banco Central e presidente da Associação Nacional de Factoring (Anfac).