

FACTORING: UM INSTRUMENTO POUCO CONHECIDO

WARGAFTIG, Sérgio Nougés

Mestre em Administração de Empresas, Docente na FAEG - Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais.

RESUMO

A atividade de factoring ou de fomento mercantil ou comercial, existente em pelo menos 53 países, está regulada no plano internacional pela Unidroit Convention on International Factoring, de 28 de maio de 1988. Evidenciam-se diferenças significativas entre o fomento mercantil praticado naqueles países e o praticado no Brasil, sendo as mais importantes as relativas à tradição da utilização do factoring como forma de fomento da atividade produtiva, a forma de organização do factoring em âmbito nacional, sua conceituação jurídica - institucional, a relação com o sistema bancário e financeiro, a concentração de capital aplicado na atividade e número de participantes.

Palavras-chave: finanças – crédito – factoring – fomento - capital de giro

1. FACTORING E SOCIEDADES BANCÁRIAS: DIFERENÇAS ESSENCIAIS

A atividade de factoring, ou de fomento mercantil, tem, entre outras, a função de fornecer recursos para organizações produtivas, não se confundindo entretanto, com a atividade de financiar a produção ou o capital de giro destas, posto que financiamentos em geral, são fornecidos por instituições financeiras fundamentalmente as bancárias.

Parte da formação de capital de trabalho das empresas produtivas, isto é, capital cujo uso objetiva a sustentação da produção e do consumo, depende em boa medida da intermediação de recursos financeiros. A história econômica recente do Brasil (principalmente a partir da década de 70), parece indicar que a criação e utilização de instrumentos financeiros de intermediação têm importante papel na manutenção do crescimento da produção física e, via de consequência, do consumo e do bem-estar da sociedade. Conforme Contadori[i], apud Mello Junior(1998:06), vemos que há dificuldade em estabelecer precisamente a direção de causalidade entre o desenvolvimento econômico e financeiro de cada país, embora se admita que “em princípio, poderia ser aceita a hipótese de que a criação de novos instrumentos financeiros fosse responsável pela aceleração do desenvolvimento econômico.”

Quanto à caracterização das instituições realizadoras da intermediação de recursos financeiros, a Lei 4.595/64, de 31 de dezembro de 1964, em seu Artigo 17, é bastante específica:

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

No Brasil, a organização que melhor se enquadra neste perfil institucional são os bancos comerciais, atuantes tradicional e principalmente, no segmento de capital de giro e outras operações de curto prazo. Segundo Fortuna:

“Em resumo, são intermediários financeiros que recebem recursos de quem tem e os distribuem através do crédito seletivo a quem necessita de recursos, naturalmente, criando moeda através do efeito multiplicador do crédito.”(FORTUNA,1997:20).

A seleção do crédito a que se refere Fortuna é na verdade indispensável, se considerarmos que os bancos geralmente apresentam elevado grau de alavancagem, pois se utilizam tanto dos recursos não remunerados, depositados por seus clientes, quanto dos recursos remunerados captados junto à população em geral. O gerenciamento adequado do risco das operações bancárias em geral, exige pois, a supervisão constante das autoridades monetárias, principalmente no que tange à estabilidade do sistema bancário como um todo. É o que se observa em praticamente todos os países capitalistas ocidentais. Nesse sentido, bancos centrais de diversos países, incluindo o Brasil, assinaram um acordo na Basiléia - Suíça(julho de 1988), com o objetivo macroeconômico de definir padrões de solvência e liquidez internacionais. A adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia, como ficou conhecido o conjunto de regras de supervisão bancária assim definidos, obriga o mercado financeiro nacional e facilita a administração das regras operacionais por parte do Conselho Monetário Nacional(C.M.N.) e Banco Central, de forma a criar e sustentar políticas que visam a preservação da saúde das atividades bancárias, ao mesmo tempo em que elevam nossos padrões de solvência ao nível dos globalmente praticados. Internamente, a regulamentação veio através da Resolução 2.099 emitida pelo C.M.N. a 17 de agosto de 1.994, em cujo Anexo IV, fixa as novas regras de cálculo do patrimônio líquido ajustado, que passa a ser determinado proporcionalmente ao grau de risco da estrutura dos ativos de cada instituição.

Ou seja, as instituições financeiras estão obrigadas a manter um valor de patrimônio líquido compatível com o grau de risco da estrutura de seus ativos.

Evidente está, pois, a razão maior da exigência que os bancos fazem quanto à constituição e oferecimento de garantias para suas operações de empréstimos: o risco inerente à atividade de intermediação.

Quando a intermediação envolve a disponibilidade de recursos sob a forma de capital de giro para as empresas, a modalidade de financiamento de uso comum, no Brasil, é a do desconto de duplicatas.

Neste caso, o risco relativo ao recebimento dos títulos descontados não é assumido pela instituição financeira, uma vez que esta tem o direito de regresso contra o cedente, caso o título não seja pago pelo sacado, quando de seu vencimento. Na prática, o banco comercial simplesmente debita em conta corrente do cedente, o valor que deveria ter sido pago pelo sacado. Caberá pois, à empresa cedente, o esforço de cobrança daquele título. Compreende-se então a usual exigência de garantias subsidiárias feita pelos bancos, bem como a importância da análise das condições econômicas e financeiras das empresas clientes, tomadoras do crédito.

2. FACTORING NO BRASIL

No Brasil, o factoring vem se firmando como uma fonte alternativa de captação de recursos, principalmente para a pequena empresa, a empresa recém criada ou a empresa que possui restrições de crédito junto aos mecanismos de concessão crédito tradicionais. E foi criada, em 11 de fevereiro de 1982 a ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FACTORING – ANFAC, com o intuito de fornecer, as suas associadas, apoio administrativo, suporte jurídico e operacional, além de auto - regulamentar a prática do factoring.

Entretanto, há uma carência de informações estatísticas sobre as operações de factoring no Brasil; não se tem notícia de alguma instituição pública ou privada, desvinculada do mercado específico, que exerça alguma fiscalização nacional em relação aos procedimentos mundialmente aceitos; mesmo a ANFAC, não está aparelhada para exercer algum tipo de fiscalização com relação ao mercado; a fiscalização que exerce limita-se as suas filiadasⁱⁱ[ii], não implicando em mecanismos que possam ser utilizados de forma a garantir a lisura de eventuais empresas de factoring não filiadas. Igualmente ainda, não se pode garantir, sem nenhum demérito ao esforço da ANFAC, que os operadores por ela habilitados tenham tido a formação mais adequada ao desempenho de suas funções.

A atividade de factoring, também chamada de atividade de fomento mercantil ou comercial, difere da atividade das sociedades bancárias (quadro 1). Seu objeto pertence ao campo econômico, muito mais que ao financeiro. Conforme Rizzardo:

"As atividades, numa primeira etapa, resumiam-se a meras concessões de crédito mercantil, através da venda de duplicatas. Correspondia a um desconto de duplicatas, a concessões de crédito pessoal, a adiantamentos de valores, à compra de ativos das empresas. No Brasil, desde a fundação da Associação Nacional de *Factoring* (Anfac), em 11.02.1982, foram ampliando seus horizontes, com a conquista de novos campos de atuação. Evoluiu o instituto para a gestão empresarial, oferecendo uma série de serviços e vantagens para as pequenas e médias empresas, como na assistência na compra de matéria-prima, na administração de caixa e de contas a pagar e a receber. Atividade esta que vem sendo concebida como de fomento mercantil.

Assim, abrange o *factoring* a compra de ativos das empresas ou de créditos resultantes de vendas mercantis, e o fomento mercantil, mais no sentido de gestão comercial." (Rizzardo, 1997: 16)ⁱⁱⁱ[iii]

O Brasil participa ainda do acordo internacional realizado em maio de 1.988 - Convenção Internacional de Factoring realizada pelo INSTITUT INTERNACIONAL POUR L'UNIFICATION DU DROIT PRIVÉ - UNIDROIT - e que estabelece as condições sob as quais o factoring será praticado e reconhecido como atividade de fomento comercial ou mercantil.

Efetivamente, para ser factoring, deve-se praticar pelo menos 2 (duas) das seguintes funções :

- gestão de crédito;
- administração de contas a receber;
- cobrança;
- proteção contra riscos de crédito;
- fornecimento de recursos. (UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING.1988:2 – obtido via internet).

3. FORMAÇÃO DE PREÇOS

A remuneração da operação de factoring tem dois componentes distintos:

1. comissão pelos serviços prestados, cobrada "ad valorem";
 2. preço de compra dos direitos (créditos), livremente negociado entre as partes, e que correspondem, respectivamente, às funções de gestão comercial e gestão financeira.
- Constituem receitas distintas, oriundas de atividades distintas. A comissão "ad valorem" cobrada pelas empresas de factoring, corresponde à remuneração pela prestação de um ou mais de um dos seguintes serviços:

- a) seleção de riscos e gestão de crédito, ou
- b) assessoria creditícia, ou
- c) assessoria mercadológica, ou
- d) acompanhamento de contas a receber e a pagar, ou ainda
- e) outros serviços que a empresa-cliente necessitar.

Tal comissão deve remunerar o factoring, pelos serviços efetivamente prestados de elaboração de cadastros, seleção de riscos, depuração da carteira de seus clientes, eliminação de maus pagadores, assessoria no cálculo de custos, na contabilização, assessoria na compra de matérias-primas, controle de contas a receber, cobrança, administração do caixa e orientação mercadológica, etc. Tais serviços não são mutuamente excludentes, nem isoladamente obrigatórios. Mas só haverá operação de factoring, se houver prestação de pelo menos dois destes serviços [iv].

O factoring pois, no que concerne ao fornecimento de recursos a terceiros só o faz a empresas, pessoas jurídicas, e comprando os títulos de crédito de sua emissão, cuja origem seja a atividade comercial de vender a outras empresas. E se caracteriza ainda, pela prestação de serviços de assessoria financeira ou de gestão, tais como a análise de riscos na concessão de crédito aos compradores da empresa-cliente, negociação com fornecedores, acompanhamento das contas a receber e a pagar e outras. A aquisição de duplicatas ou outros títulos de crédito originados de vendas mercantis, deve ser consequência das atividades de apoio à gestão da empresa-cliente e a empresa de factoring assume o risco de recebimento daqueles títulos. Por decorrência, a atenção da empresa que opera o factoring é voltada ao risco representado pelos clientes da empresa que usa seus serviços e não para o risco de concessão de crédito a sua empresa-cliente.

Essencialmente, o que diferencia a empresa de factoring dos bancos e outras instituições financeiras, pode ser assim colocado:

- a) não concede crédito, mas compra títulos de crédito;
- b) não capta recursos junto ao público, mas usa recursos próprios ou de créditos próprios tomados junto aos bancos;
- c) tem a função de auxiliar a gestão de suas clientes, liberando-as de trabalho administrativo.

Quadro 1 - Quadro comparativo: instituição financeira x factoring - FONTE: Fortuna,1999: 361[iv].

BANCO	FACTORING
Capta recursos e empresta dinheiro - faz intermediação.	Não capta recursos.
Empresta dinheiro.	Presta serviços e compra créditos que são antecipados ou adiantados.
Cobra juros(remuneração pelo uso do dinheiro)	Mediante preço certo e ajustado com o cliente,

por determinado prazo).	compra à vista créditos gerados pela venda pró-soluto.
"Spread" - margem entre o custo de captação e o preço do financiamento.	"Fator" - na formação do preço são ponderados todos os itens de custeio da empresa de factoring.
Instituição financeira autorizada a funcionar pelo BACEN(Lei nº 4.595/64).	Não é instituição financeira, mas atividade comercial. É cliente do banco.
Desconta títulos e faz financiamentos .	Não desconta. Compra títulos de crédito ou direitos .
Cliente é seu devedor.	Devedor é a empresa sacada.
IOF e IR (e mais recentemente a CPMF)	ISS sobre o preço dos serviços e IR

4. DO ACESSO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS AO SISTEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL (NO BRASIL)

As organizações produtivas possuem, entretanto, diferentes graus de acesso ao crédito bancário, seja em função de critérios seletivos de que se valem as instituições financeiras ao administrarem o risco inerente à atividade bancária, seja por não possuírem eventualmente as garantias subsidiárias solicitadas; estas possibilidades são usualmente ainda mais perceptíveis quando se trata de organizações recém-criadas, que por isto mesmo não podem demonstrar ao mercado em geral, sua capacidade de geração de resultados positivos.

Também as empresas que se encontram em situação de concordata, não conseguem acessar o crédito da forma tradicional, a não ser em extraordinárias condições e sempre com garantias reais em montante bastante superior ao crédito pleiteado. Na forma mais comum e disponível de oferta de crédito para capital de giro – o desconto de duplicatas – adiciona-se o problema da análise do crédito dos sacados, a afetar a decisão dos banqueiros quanto à realização ou não das operações de desconto. E mesmo quando se concede o crédito, este é geralmente limitado a um determinado valor, calculado provavelmente pelos critérios técnicos de seletividade creditícia, que nem sempre permitem atender à demanda empresarial. É oportuno lembrar que para a pequena empresa, a agilidade na decisão da concessão do crédito bancário é de importância fundamental para a manutenção regular de seu ciclo financeiro; provavelmente em grau bem maior do que para empresas de grande porte. Desta forma, e apesar de representar a mais comum das fontes de recursos para giro dos negócios, as operações de desconto de duplicatas são, em muitos casos, inacessíveis ou insuficientes para satisfazer os montantes necessários de financiamento das operações de curto prazo, principalmente para a micro, pequena e média empresa.

Já as empresas de factoring, em razão de comprarem os títulos correspondentes às vendas efetuadas pela empresa sua cliente, não necessitam estabelecer crédito para sua cliente; o crédito se fundamenta em relação à situação econômica-financeira do devedor da empresa e é esse crédito que será avaliado. Assim, a verificação da situação dos sacados e a consequente seleção dos títulos que serão adquiridos é que determinará a compra dos títulos. E o volume comprado dependerá em boa medida, do desempenho da cliente de factoring quanto às vendas que realiza: qualificação dos sacados, volume e frequência de negócios; mas independará do tempo de vida da empresa-cliente, de sua eventual situação de concordatária ou de sua capacidade financeira própria.

As atividades de assessoria financeira, como gestão do contas a receber, análise do risco representado pelos sacados e outras promovidas pelas factoring, permitem ainda uma agilidade nas decisões de compra de títulos, ao mesmo tempo em que liberam a empresa-cliente de atividades administrativas, permitindo uma concentração de esforços maior em sua atividade-fim.

5. UM POUCO DA HISTÓRIA DO FACTORING

Considera-se que o "berço" do factoring é a Inglaterra e que a colonização dos EUA foi o processo histórico que gerou o impulso necessário ao desenvolvimento da atividade, que passa a se concentrar em serviços de natureza financeira, como a cobrança e recebimento do pagamento de faturas de vendas de produtos têxteis, à medida em que a evolução dos transportes e comunicações remove o obstáculo representado pelas grandes distâncias. Isto torna a competição entre os produtores, um fato relevante, que faz com que eles próprios realizem suas vendas, adaptando as funções das "factoring houses", que gradualmente se concentram nos serviços financeiros. Do ponto de vista legislativo, a primeira legislação específica e pertinente ao disciplinamento do factoring data de 1823: o "Factor's Act", na Inglaterra.(Garcia, 1989: 21)[v]

E a primeira empresa de factoring dos EUA, com a configuração operacional próxima da atual, foi a "William Iselin and Co.", fundada em 1808, com a configuração operacional próxima da atual.(Garcia,1989: 22).

O crescimento e desenvolvimento do factoring nos EUA foi facilitado pela convivência não concorrencial entre as empresas de factoring e os bancos, cuja postura era a de encaminhar às factoring, os clientes de pequeno e médio porte, preferindo dedicar seus serviços e realizar empréstimos às grandes empresas clientes. Importante lembrar que os bancos norte-americanos não praticam o desconto bancário com garantia de duplicatas, uma vez que não existe tal título de crédito.

A partir da década de 60, o factoring começa a ser praticado na Europa, por empresas de factoring norte-americanas, principalmente na Itália, com resultados iniciais modestos, porém evoluindo o mercado para 22(vinte e duas) empresas participantes em 1982. Atualmente, é o segundo país da Europa, em volume de operações, muito próximo do primeiro que é a Inglaterra. Juridicamente, o factoring foi entendido como uma atividade comercial, sujeita a uma série de normas decorrentes de sua qualificação e que exige que os contratantes sejam empresas, isto é, pessoas jurídicas; pressupõe uma série de atividades múltiplas e complexas, que exigem uma estrutura organizacional voltada ao mercado e de cunho profissional.

Há, inclusive, uma organização de classe que congrega as empresas de factoring. É a ASSIFACT - Associazione Italiana per il Factoring, que objetiva fornecer assistência operacional, orientação técnica e suporte jurídico as suas associadas. E no Brasil há a ANFAC – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE FACTORING, com idênticos objetivos.

6. TIPOLOGIA DAS OPERAÇÕES

No Brasil, conforme dados da ANFAC, são as seguintes as modalidades de factoring atualmente passíveis de serem praticadas: *convencional*, *maturity*, *trustee*, *exportação*, *compra de matéria-prima*.

O factoring chamado *convencional*, significa o pagamento feito à vista, pela aquisição dos ativos(direitos creditórios) representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços, feitas pela empresa-cliente da empresa de factoring. A empresa-cliente(vendedor) é pois, endossante e cedente daqueles ativos. A empresa devedora é a compradora da empresa cliente de factoring, e é a empresa sacada. Esta é a operação mais praticada no Brasil.

O factoring denominado *maturity*, tem mecanismo diferente do convencional, uma vez que os títulos de crédito a serem adquiridos são encaminhados pela empresa-cliente à empresa de factoring, que os liquidará no vencimento. Até o presente momento, não se tem notícia de operações deste tipo sendo feitas no Brasil.

Uma modalidade genuinamente nacional, criada pela ANFAC, é a do factoring chamado *trustee*, em que a empresa de factoring assume a gestão financeira de curto prazo da sua empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa 0(zero), podendo então voltar seu esforço e trabalho para a implementação de suas atividades específicas de comercialização ou industrialização. O objetivo é otimizar a gestão empresarial da empresa-cliente. Na prática, é o equivalente a uma terceirização de administração de caixa, contas a pagar e a receber, ou seja de caixa e de crédito e cobrança. Também é praticamente inexistente em nosso país.

Já o factoring de *exportação* tem o objetivo de facilitar a comercialização no exterior dos bens produzidos pela empresa-cliente da factoring. Bastante utilizado em países da Europa e Extremo Oriente. Não tem tradição no Brasil e não tem se desenvolvido, talvez pela tradição do uso de instituições financeiras, tradicionais intervenientes nas exportações brasileiras, além da necessidade de regulamentação oficial por parte das autoridades econômicas nacionais.

Por fim, há a modalidade chamada *compra de matéria-prima*, em que a empresa de factoring realiza a intermediação da compra de matéria-prima para sua cliente, negociando diretamente com o fornecedor, objetivando conseguir melhor preço de compra, de forma a fomentar o resultado das vendas da empresa-cliente. Existe, porém de forma muito tímida no contexto nacional.

7. IMPORTÂNCIA DO FACTORING NA ECONOMIA BRASILEIRA

Com mais de 700 (setecentas) empresas de factoring brasileiras em 1997, o capital que cada uma emprega na compra de recebíveis é pequeno comparado aos padrões internacionais, mas apresenta uma evolução anual média de 140,22% (Quadro 2) por associada da ANFAC, em dez anos (de 1988 a 1998), com um crescimento praticamente exponencial (Gráfico 1). A padronização das operações dificulta a diferenciação; e a concorrência através da prestação de serviços não é perceptível. Mantida a tendência e considerando o número de pequenas empresas de produção, com dificuldade de acesso ao crédito bancário (seja pelo grau de risco percebido pelos bancos, seja por se tratar de empresas recém-criadas), não ocorre a concorrência entre as empresas de factoring, não havendo razão para esperar redução do fator utilizado para o cálculo do custo das operaçõesvii[vii].

Quadro 2 – Evolução anual do capital aplicado

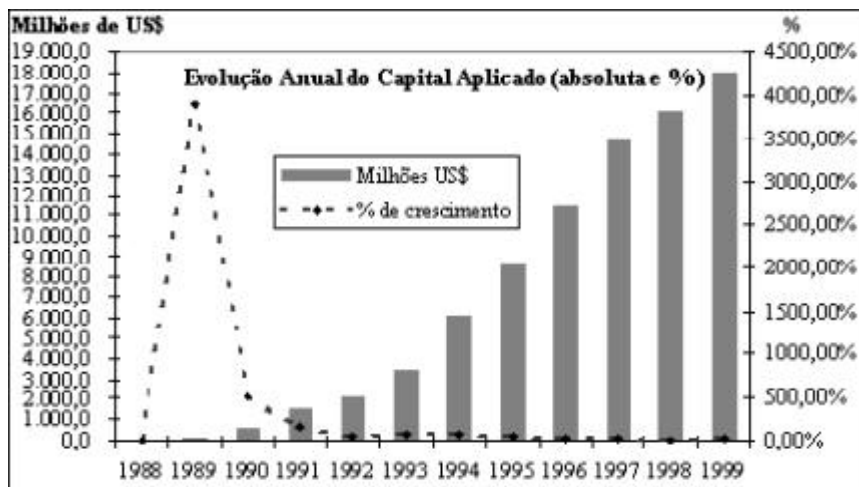


Gráfico 1 – Evolução anual do capital aplicado – Fonte: ANFAC

A utilização do factoring é também bastante significativa, em termos relativos: 2,27% do Produto Interno Bruto – PIB (a preços de 1990), em 1997, ou seja, metade do que se aplica na Itália e o mais que o dobro do que se aplica nos EUA em relação ao PIB (Quadro 3):

Quadro 3 – Relação entre capital aplicado em 1997 e PIB (1990=100)

Fonte: Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDEviii[viii] e World Factoring Yearbook

World Factoring Yearbook

Apenas a título de exemplo, EUA e Itália resolveram há muitas décadas o problema relativo à existência ou não, do direito de regresso. Em ambos os países, há as duas modalidades de operação, desde que claramente definidas em contrato escrito.

E como no Brasil, naqueles países o factoring não é considerado intermediação financeira, embora seus custos sejam considerados simplesmente como juros e não como “fator”; assim, o factoring não se subordina aos respectivos bancos centrais, nem a alguma outra autoridade econômica oficial. Além disso, não concorre com os bancos, mas é por eles indicado como a melhor alternativa para empresas de pequeno porte.

Para o nosso mercado, com a velocidade da evolução demonstrada, não se trata de uma questão jurídica, de vontade política ou de alterar a tradição econômica, mas de uma questão de fato: o factoring brasileiro precisa ser entendido e utilizado de forma a usufruir de seu potencial como instrumento de fomento empresarial verdadeiro.

E é fácil entender as razões dessa necessidade, observando-se ainda o número de empresas de factoring existentes no Brasil, em relação ao número existente em outros países, conforme o quadro 4.

Quadro 4 - Número de empresas de factoring, volume aplicado em US\$ bilhões (dados de 1997) no mercado interno e no internacional. FONTE: World Factoring Yearbook 1999

Portanto, apesar da carência de dados estatísticos mais adequados e de informações mais precisas, o incremento e o volume anual de capital utilizado pelo factoring brasileiro nos anos recentes, indica que a atividade permanece em expansão; sua importância relativa não deve ser ignorada e seu potencial como instrumento catalisador da produção da pequena empresa nacional, não deve ser desprezado.

Pelo contrário, estudos que visem a regulamentação do fomento mercantil nos moldes propostos pelo UNIDROIT, e que considerem simultaneamente a tipicidade da realidade empresarial brasileira, podem provavelmente contribuir para um desenvolvimento mais qualitativo que quantitativo, do factoring nacional.

ix[i] CONTADOR, Cláudio R. *Mercado de Ativos Financeiros no Brasil: Perspectiva Histórica e Comportamento Recente*. Rio de Janeiro: IBMEC,1974.

Recente. Rio de Janeiro: IBM,1974.x[ii] Os estatutos da ANFAC podem ser encontrados em:

LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. 2^a.ed.São Paulo: Atlas, 1994, p.257–p.

xi[iii] RIZZARDO, Arnaldo. *Factoring*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais,1997.

xii[iv] A auto-regulamentação promovida pela ANFAC está em conformidade com o estabelecido pelo UNIDROIT - Unidroit Convention on International Factoring – 28 May 1.988 - artigo 1º, parágrafo 2, alínea b.

xiii[v] FORTUNA, Eduardo. *Mercado financeiro: produtos e serviços*. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1999.

xiv[vi] GARCIA, Fábio Gallo. *Operações de fomento comercial*. Dissertação(Mestrado) - Programa de Pós- Graduação da FGV. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas.1989.

xv[vii] A ANFAC recomenda uma metodologia própria para o cálculo do “fator”. Este corresponde a uma taxa de desconto a juros simples (eventualmente a juros compostos) que é aplicada ao valor dos títulos a serem adquiridos pela factoring, resultando no valor a ser pago e, portanto, definindo o custo das operações. Para conhecer mais detalhes, examinar: LEITE, Luiz Lemos. *Factoring no Brasil*. São Paulo: Atlas, 1999, pp. 292.

xvi[viii] Obtido via internet em: <http://www.oecd.org/std/nahome.htm>
