

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC**

**CURSO DE MBA EM GESTAO EMPRESARIAL.**

**DÊINELY CHAIANE MARETOLI DEFERRARI**

**PROCESSO DECISÓRIO E ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA FACTORING  
FILIADA À FIDC**

**CRICIUMA**

**2014**

**DÊINELY CHAIANE M. DEFERRARI**

**PROCESSO DECISÓRIO E ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA FACTORING  
FILIADA À FIDC**

Trabalho de conclusão de Curso apresentado para obtenção do grau de pós-graduação no curso de MBA em Gestão Empresarial da Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC).

Orientador(a): Prof. Esp. Ângelo Natal Périco.

**CRICIUMA**

**2014**

**DÊINELY CHAIANE M. DEFERRARI**

**PROCESSO DECISÓRIO E ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA FACTORING  
FILIADA À FIDC**

Trabalho de conclusão de Curso aprovado pelo professor e orientador, para obtenção do grau de pós-graduação no curso de MBA em Gestão Empresarial da Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC).

Orientador(a): Prof. Esp. Ângelo Natal Périco.

**CRICIUMA**

**2014**

Dedico este trabalho aos meus pais, que sempre aconselharam a prosseguir com a vida acadêmica e a felicidade de ter conquistado mais um título.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente à Deus que tem abençoado minha vida, auxiliado a ultrapassar os desafios e vencer sem jamais desistir; d'Ele é primeiramente de onde vem a força para continuar.

A minha família que tem ensinado o dom da união e do amor, ao apoio que sempre recebi para prosseguir com a vida acadêmica. Os conselhos do meu pai que sempre incentivou e ainda continua incentivando a estudar; e as lágrimas de alegria da minha mãe que sempre está ao meu lado a cada momento.

Ao meu orientador, professor Ângelo Natal Périco, que com sua paciência teve a habilidade de interpretar as ideias e ajudar a transcrevê-las ao papel; onde juntos conseguimos dar forma a este trabalho.

Agradeço por cada pessoa que ajudou de alguma forma a concluir esta monografia, anjos amigos, professores, e tantas outras pessoas que fizeram parte desta jornada e contribuíram de alguma forma para a conclusão deste curso; finalizando mais uma etapa desta aventura chamada vida.

*“Que os vossos esforços desafiem as impossibilidades, lembrai-vos de que grandes coisas do homem foram conquistadas do que parecia impossível”.*

**Charles Chaplin**

## RESUMO

DEFERRARI, Dêinely Chaiane Maretoli. **PROCESSO DECISÓRIO E ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA FACTORING FILIADA À FIDC**. 2014, 71p. Orientador: Ângelo Natal Périco. Trabalho de Conclusão do Curso de MBA em Gestão Empresarial. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma – SC.

O presente trabalho possui como objeto de pesquisa o processo decisório e a análise na cessão de crédito em uma *factoring* filiada a FIDC. Identificar os fatores que influenciam a tomada de decisão, as vantagens de ter o Fundo de Investimentos como aliado e todo o universo que norteia uma análise completa para a decisão de comprar recebíveis formam o fator fundamental para o sucesso de uma negociação. Utilizou-se como metodologia uma pesquisa descritiva exploratória sobre o processo decisório de uma *factoring* filiada ao FIDC. Foram entrevistados os executivos, responsáveis pela análise e concessão de crédito, de uma empresa de *factoring* filiada ao FIDC, observando-se como resultado uma ótima parceria entre a *factoring* e o Fundo. A questão da competitividade, isenção de taxas e aumento na qualidade e quantidade de operações são descritas detalhadamente a cada questão e demonstradas através de gráficos e observações dos referidos executivos. Observa-se que mesmo com algumas burocracias impostas pelo FIDC ao ceder créditos, o processo de análise é de acordo com o que afirmam os autores. Sendo os entrevistados bem experientes na área do fomento, foi possível identificar as vantagens e as experiências no processo decisório da *factoring*, proporcionando o alcance dos objetivos deste trabalho.

Palavras-chave: Factoring – FIDC – Análise de Crédito

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Esquema Básico de funcionamento de um FIDC .....	41
---	----

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01 - Idade .....</b>	<b>52</b>
<b>Gráfico 02 - Sexo .....</b>	<b>52</b>
<b>Gráfico 03 - Estado Civil .....</b>	<b>53</b>
<b>Gráfico 04 - Escolaridade .....</b>	<b>53</b>
<b>Gráfico 05 - Tempo na Atividade.....</b>	<b>54</b>
<b>Gráfico 06 - Tempo na Empresa.....</b>	<b>54</b>
<b>Gráfico 07 - Participações em Treinamentos sobre Análise de Crédito.....</b>	<b>55</b>
<b>Gráfico 08 - Considera Mais Importante dos C's do Crédito .....</b>	<b>55</b>
<b>Gráfico 09 - Frequencia de Visitas .....</b>	<b>56</b>
<b>Gráfico 10 - Frequencia de Atualização dos dados Cadastrais .....</b>	<b>56</b>
<b>Gráfico 11 - Conhecimento Sobre a Política de Crédito onde atua .....</b>	<b>57</b>
<b>Gráfico 12 - Cartilha de Processo Decisório Formalizada .....</b>	<b>57</b>
<b>Gráfico 13 - Fator mais determinante .....</b>	<b>58</b>
<b>Gráfico 14 - Confirmação de Emissão do Recebível .....</b>	<b>59</b>
<b>Gráfico 15 - Exigido Comprovantes de Emissão.....</b>	<b>59</b>
<b>Gráfico 16 - Realização de pesquisas dos Aspectos Restritivos.....</b>	<b>60</b>
<b>Gráfico 17 - Limites de Créditos .....</b>	<b>60</b>
<b>Gráfico 18 - Certificação sobre a Correta Formalização do Crédito .....</b>	<b>61</b>
<b>Gráfico 19 - Conhecimentos sobre a Lei da Duplicata.....</b>	<b>62</b>
<b>Gráfico 20 – Processo Decisório com a Inclusão do FIDC .....</b>	<b>62</b>

## SUMARIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>12</b>
<b>1.2 TEMA</b> .....	<b>12</b>
1.2.1 Delimitação do Tema .....	143
1.4 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DA PESQUISA .....	13
1.5 OBJETIVOS .....	14
<b>1.5.1 Objetivo Geral</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.2 Objetivos Específicos</b> .....	<b>14</b>
1.6 JUSTIFICATIVA .....	14
<b>2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....	<b>16</b>
2.1 FACTORING .....	16
<b>2.1.1 Definição</b> .....	<b>16</b>
<b>2.1.2 Origem</b> .....	<b>18</b>
<b>2.1.3 Funções Executadas</b> .....	<b>19</b>
2.2 CRÉDITO .....	21
<b>2.2.1 Operações de Crédito</b> .....	<b>22</b>
<b>2.2.2 Políticas de Crédito</b> .....	<b>23</b>
<b>2.2.3 Processo Decisório de Crédito</b> .....	<b>24</b>
2.2.3.1 Etapas do Processo Decisório de Crédito .....	24
2.2.3.1.1 <i>Análise para Concessão de Crédito</i> .....	24
2.2.3.1.2 <i>Os C's do Crédito</i> .....	27
2.2.3.1.3 <i>Risco</i> .....	28
2.2.3.1.4 <i>Visita ao Cliente</i> .....	29
2.2.3.2 <i>Monitoramento do Crédito</i> .....	30
2.2.3.3 <i>Cobrança</i> .....	31
2.2.3.4 <i>Garantias</i> .....	31
2.2.4 <b>Titulos de Crédito</b> .....	<b>33</b>
2.2.4.1 <i>Cheques pós datados</i> .....	33
2.2.4.2 <i>Duplicatas</i> .....	33
2.2.4.3 <i>Nota Promissória</i> .....	34
2.2.5 <b>Operação</b> .....	<b>34</b>

<b>2.2.5.1 Dossiê do Cliente</b> .....	<b>35</b>
<b>2.2.6 Deságio</b> .....	<b>35</b>
<b>2.2.7 Endosso</b> .....	<b>36</b>
2.2.8 Formalização Contratual .....	36
2.2.8.1 <i>Contrato Mãe</i> .....	36
2.2.9 Duplicatas ou cheques endossados.....	37
2.2.10 Recompra .....	37
<b>2.2.11 Lavagem de Dinheiro</b> .....	<b>38</b>
<b>2.2.11.1 BACEN</b> .....	<b>39</b>
<b>2.2.11.2 COAF</b> .....	<b>39</b>
2.3 FIDC .....	40
<b>2.3.1 Origem</b> .....	<b>40</b>
<b>2.3.2 Conceito</b> .....	<b>40</b>
<b>2.3.2 Funções Executadas</b> .....	<b>42</b>
<b>2.3.3 Regulamentação</b> .....	<b>43</b>
<b>2.3.3.1 Prospecto de Fundo</b> .....	<b>44</b>
<b>2.3.3.2 Contratos com Fundo de Investimentos</b> .....	<b>45</b>
2.4 REQUISITOS BÁSICOS PARA CESSÃO DE CREDITO.....	45
2.5 RISCOS X DIREITO DE REGRESSO.....	47
<b>3 METODOLOGIA DA PESQUISA</b> .....	<b>48</b>
3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO.....	49
3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS.....	50
<b>4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS</b> .....	<b>50</b>
4.1 APRESENTAÇÃO.....	51
4.2 ANÁLISE DOS DADOS.....	52
<b>5 CONCLUSÃO</b> .....	<b>64</b>
<b>6 REFERÊNCIAS</b> .....	<b>66</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>68</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A evolução do capitalismo e a acelerada globalização têm provocado mudanças nas áreas administrativa e financeira, exigindo dos executivos um processo constante de atualização e busca de novos conhecimentos para poder permanecer atuando na área. Não sendo diferente para os empresários que atuam na gestão de ativos dentro do Fomento Mercantil em suas participações no processo decisório de crédito; na acirrada competição de mercado propiciada por mecanismos de captação e aplicação de recursos via FIDC – Fundos de Investimento de Direitos Creditórios padronizados.

A tomada de decisões na hora de conceder crédito é fator importante para maximizar a rentabilidade da carteira de negócios de uma empresa de fomento mercantil. A capacidade de atender às exigências do mercado e da própria empresa, mantendo os negócios dentro de parâmetros legais requer dos profissionais que atuam no processo muitos cuidados, não só com o novo cliente, mas também com os negócios já realizados, pois os riscos são parte destes negócios.

Além de trazer os fatores que mais influenciam a concessão ou recusa de crédito a um novo cliente, serão apresentadas as particularidades e os benefícios da filiação a um fundo de investimentos, buscando-se formas de minimizar os riscos.

Será observada então, a forma de funcionamento de uma *factoring* e suas particularidades, a problemática que envolve suas limitações e enquadramento das atividades inerentes ao ramo, bem como, a tomada de decisões em um processo que envolve sacado, cedente, *factoring* e o FIDC.

### 1.2 TEMA

O processo decisório e a análise de crédito em uma *factoring* filiada à FIDC geram uma parceria entre a empresa e o fundo de investimentos. Os benefícios e os fatores de maior influência do fundo sobre a análise de crédito, dentro do universo do fomento, logo, proporciona uma ampla abrangência de oportunidades a investidores que poderão obter maiores recursos em suas

operações.

A demonstração prática do funcionamento de uma *factoring* filiada a um fundo de investimentos poderá ampliar o pensamento a respeito dos serviços prestados informando as vantagens agregadas bem como as responsabilidades que devem ser assumidas ao firmar um contrato com o FIDC.

### 1.2.1 Delimitação do Tema

A análise apresentada na presente pesquisa trata-se do processo da tomada de decisão de ceder ou não créditos a um novo cliente, no âmbito do fomento onde o risco é praticamente o centro de toda a análise. A realidade é complexa e analisá-la em seu todo envolve uma série de fatores, históricos, sociais e econômicos que dificultam a pesquisa, logo se cuida de parte desta realidade.

O estudo teve como delimitação os seguintes pontos:

- A pesquisa foi realizada em uma empresa de *factoring* localizada em Criciúma-SC.
- Seu horizonte de tempo foi do mês de janeiro a maio de 2014.
- As variáveis investigadas referem-se aos fatores que envolvem o processo decisório e a análise de crédito em uma *factoring* de Criciúma-SC, filiada ao FIDC.

## 1.4 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DA PESQUISA

Todo processo decisório de crédito está baseado nas informações fidedignas que se consegue obter no decorrer da análise. Portanto, há a necessidade de se buscar como são feitas as análises pela *factoring*, e de onde se obtém todas as informações, principalmente quando exigidas pelo fundo de investimentos. Estas são questões pertinentes a quem deseja obter sucesso em uma operação de crédito. Dentro deste contexto, faz-se o questionamento que

norteará toda a linha de pesquisa: Como se realiza o processo decisório e a análise de crédito em uma empresa de *factoring* filiada à FIDC?

## 1.5 OBJETIVOS

### 1.5.1 Objetivo geral

Analisar a forma de como se realiza o processo decisório de concessão de crédito em uma empresa de *factoring* filiada à FIDC.

### 1.5.2 Objetivos específicos

Pesquisar sobre o processo decisório e análise de crédito de uma *factoring* filiada à FIDC.

Identificar os fatores que influenciam a tomada de decisão de conceder créditos.

Apresentar as particularidades e benefícios de ser filiado ao Fundo de Investimentos Creditórios.

Identificar possíveis fragilidades no processo decisório da empresa e sugerir mudanças.

## 1.6 JUSTIFICATIVA

O ato de se conceder crédito é problemático em várias áreas do setor financeiro, principalmente no Fomento Mercantil, onde a concessão de crédito precisa ser avaliada cuidadosamente para se minimizar os riscos. Com o surgimento do Fundo de Investimentos em direitos Creditórios, conhecido também como fundo de recebíveis, as empresas de *factoring* puderam alavancar os seus negócios, diminuindo taxas e impostos, proporcionando mais segurança tanto para o credor, quanto ao cedente e ao sacado.

Tem-se como principal abordagem a influência significativa do FIDC no

processo decisório em uma *factoring*. Analisa-se como esta ferramenta tem facilitado a entrada de novos clientes de médio e grande porte; aproximando-se um pouco das taxas de crédito oferecidas pelos bancos, aumentando a competitividade.

O estudo sobre este universo do *factoring* torna-se indispensável a aqueles que desejam expandir suas carteiras de clientes com segurança. Subsidiará o conhecimento para quem tem interesse na filiação ao Fundo de Investimentos e servirá como ferramenta para se entender o funcionamento destas empresas. Torna-se um assunto importante para se debater no meio acadêmico e entre os executivos que atuam na área.

Viu-se, na atividade do *factoring*, a necessidade de um estudo mais profundo e prático. Apesar de estas instituições estarem a tanto tempo no mercado pelo mundo, no Brasil, ainda é uma novidade que vem passando por diversos ajustes legais. A falta de conhecimento por parte do público em geral, ainda faz com que exista um preconceito ao se negociar com estas instituições, confundindo-as com agiotagem. No Brasil, se o *factoring* ainda é uma novidade para o público em geral, os fundos de investimento de direitos creditórios passam pela mesma situação junto aos executivos que atuam nessa área. Portanto torna-se oportuno realizar o trabalho de pesquisa pelo fato de gerar conhecimento para os diversos públicos.

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste capítulo, busca-se fundamentação teórica para: "Processo decisório e análise de crédito em uma *factoring* filiada à FIDC"; a origem, definição e as mais diversas formas de serviços prestados por empresas de fomento mercantil; sua relação com o Fundo de Investimentos Creditórios no que tange à representação legal, os requisitos básicos para análise da compra de ativos e do direito de regresso.

### 2.1 FACTORING

#### 2.1.1 Definição

A definição conforme DONINI (2004) resume-se na compra de crédito, antecipação de recursos e prestação de serviços onde o fomento empresarial é resultado da negociação de duas partes: o faturizador e o faturizado. LEITE (2001) diz que "é a prestação contínua de serviços de alavancagem mercadológica, de avaliação de fornecedores, clientes e sacados, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços".

"Arnoldo Wald: O contrato de factoring ou de faturização, consiste na aquisição [...] de créditos faturados por um comerciante ou industrial, sem direito de regresso contra o mesmo. Assim, a empresa de factoring assume os riscos da cobrança e, eventualmente da insolvência do devedor, recebendo uma remuneração ou comissão, ou fazendo a compra dos créditos com redução em relação ao valor das mesmas". (DONINI, 2002).

Embora não ser regulamentada pelo Banco Central do Brasil, a prática do *factoring* está nos principais países pelo mundo, consistido basicamente na "compra

de duplicatas” por uma “mesa” de negócios mediante ao pagamento a vista e assumindo plenamente os riscos de inadimplência dos sacados conforme Berni (1999).“É uma relação fiduciária, de confiança, em busca da solidez técnica, econômica e financeira da cliente do factoring”. (LEITE, 2003)

O conceito dado por Rizzardo (2004) onde afirma que o sentido do factoring é de uma “relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação”. Logo, as empresas de fomento compram os créditos de pagamento a prazo, e pagam de imediato a duplicata ao vendedor, que além de receber os valores a vista, se desprende das custas de cobrança. Este mesmo autor menciona o espanhol Jacobo Leonis que diz que se pode chamar quem pratica o factoring de factor, que por sua vez assume serviços administrativos e financeiros, e que chama de cliente, aquele que lhe faz a cessão dos créditos mediante a cobrança de uma comissão.

“À luz do direito positivo brasileiro, o sentido atual do factoring tornou-se claro. É uma relação jurídica entre duas empresas – duas pessoas jurídicas – em que uma é vendedora de direitos, entrega títulos de crédito representativos de vendas mercantis, e a outra é compradora destes títulos mediante a um preço, cujo valor é atribuído à qualidade dos créditos oferecidos à negociação”. (LEITE, 2003).

Pode-se também considerar que o *factoring* apesar de atuar no mercado financeiro, não é considerado uma instituição financeira, e não é conveniente agregar à denominação e muito menos à razão social a palavra *banco*. Mesmo não existindo uma lei que enquadre as atividades de cada instituição. (Rizzardo, 2004).

### 2.1.2. Origem

Factoring é uma palavra inglesa, mas com origem latina, provém do verbo *facere* (fazer), de onde vem o substantivo *factor*. A palavra faturização é nova e não consta em nossos dicionários. “Provém certamente de fatura, que em direito mercantil, é o documento representando a venda mercantil” (Rizzardo, 2004)

A origem do fomento mercantil ainda é muito comentada, pois seu surgimento é muito antigo, Donini (2004) diz que era praticada na Inglaterra juntamente com os descobrimentos marítimos e a colonização britânica do Novo Mundo no século XVI: “Os factorings atuavam como representantes das colônias, recebendo e distribuindo mercadorias importadas, efetuando a cobrança das mesmas e ainda efetuando a antecipação ou adiantamento aos exportadores ingleses”. O autor ainda cita o professor Leonis, que afirma sendo em torno de 1960 a época em que os bancos iniciaram oficialmente as atividades do *factoring*, nos países da Europa industrializada. Mais tarde os *factorings* adquiriram recursos para pagar à vista seus fornecedores, até mesmo antes de os compradores realizarem a compra como comenta Leite (2003).

No começo da atuação destas empresas o Banco Central do Brasil interviu, visto que as atividades ainda eram muito desconhecidas, foi então proibida a constituição de empresas de factoring através da circular n°703 de 16 de junho de 1982, ficou proibido pelo Bacen até o contrato ser regulamentado pelo Conselho Monetário Nacional, porém a circular possuía muitas imperfeições terminológicas que acarretou outras incógnitas e ilações, situação que permaneceu até 1986 quando através da Junta Comercial RGS os factorins ficaram independentes do Banco Central (DONINI, 2002)

As atividades não eram bem compreendidas e confundia-se com agiotagem; DONINI (2004) ainda diz que os bancos para evitar riscos, dificultavam a liberação de recursos e burocratizavam demasiadamente o atendimento, forçando os

*factorings* a buscar sobrevida do mercado paralelo. Logo em 1982 quando foi fundado no Brasil a ANFAC (Associação Nacional de Fomento Mercantil), o funcionamento do fomento começa ser percebido, a tradução para o português da palavra *Factoring* como fomento comercial, tornou-se fomento mercantil, “o órgão prevê assistência jurídica, operacional, técnica, contábil, fiscal e política a cerca de 740 empresas associadas” LEITE (2003); onde legaliza as atividades do factoring mercantil amparado pelas normas do direito vigente no país. No estado da cidade em estudo, Criciúma – SC, o SINFAC –SC, presta serviço como filial do órgão no estado de Santa Catarina.

“(...) A ANFAC teve logo no primeiro desafio de deixar bem claro quais os objetivos e as vantagens de ser um mercado alvo; principalmente porque, naquele momento, o Banco Central considerava a atividade das *factorings* equiparada com a de instituições financeiras, (Banco Central do Brasil, 1982).

Após a fundação da Associação Nacional de *Factoring*(ANFAC) em 11 de fevereiro de 1982, os brasileiros conquistam novos campos de atuação no *factoring*, oferecendo vantagens e serviços para as pequenas e médias empresas, administrando caixas de contas a pagar e assistência na compra de matéria-prima. (Rizzardo, 2004).

Além de proporcionar aos clientes menor envolvimento e preocupação com atividades de rotinas financeiras e concentrar-se mais na produção, tanto com orientação empresarial, quanto obtenção de segurança no recebimento de suas vendas. (LEITE, 2003)

### 2.1.3 Funções Executadas

A compra de crédito é a principal atividade do fomento mercantil, onde micro,

pequenas, médias e até mesmo grandes empresas passam seus créditos representados por duplicatas ou cheques pós-datados, originários de vendas mercantis com pagamentos a prazo. “Onde a remuneração do cessionário/faturizador é a comissão, deságio ou diferencial entre valor de face do título cedido e valor pago à vista, denominado FATOR que tem como fato gerador a compra do crédito”. (DONINI, 2004 pg. 11).

Dentre as modalidades de *factorings* descritas por DONINI (2004) destacam-se:

**Prestação de Serviços Convencionais:** Onde não há parceria igual no serviço diferenciado, apenas envolve a avaliação de fornecedores e clientes, acompanhamento de contas a receber e a pagar, análise de crédito, cobrança simples... Logo, fica a critério da avaliação do faturizador oferecer outros produtos e serviços diferenciados; neste caso, a remuneração do prestador de serviços fica entre 0,5% e 1,0% do valor face das duplicatas.

**Prestação de serviços Diferenciados:** Onde o vínculo com a faturizada é maior, a prestação de serviços de gestão empresarial em determinados setores da contratada, e o prestador de serviço é responsável pelos atos que exerce.

Sem recursos financeiros, mas compra de estoque, no fomento em forma de pagamento de funcionários, energia elétrica – itens primordiais para fabricação dos produtos, onde o pagamento fica a cargo do faturizador.

Existem modalidades operacionais que se diferem no serviço operacional do *factoring* prestado no Brasil, sendo praticadas também na Espanha, Portugal e Itália; segundo o autor:

2.2.a Convencional: Sendo a mais praticada no país, compra créditos e presta

os serviços convencionais, onde nem sempre está vinculado à compra do crédito, tornando a função opcional, alterando muitas vezes o custo da operação, o cliente normalmente recebe a vista em transferência,

2.2.b Maturity: Onde o crédito é comprado com pagamento na data de vencimento dos títulos cedidos. O faturizador assume o risco de inadimplência.

2.2.c Trustee: Nesta modalidade o faturizador administra e dirige as contas da faturizada, criando um vínculo de confiança onde não ocorre a compra do crédito, mas a gestão financeira, consultoria, parceria.

2.2.d Matéria-Prima: Caracterizada não pela compra de recursos financeiros, mas por matéria prima e estoque para produção, cujo custo fica por conta do faturizador junto a um fornecedor que terá exclusividade sobre a venda dos produtos. Onde acontece a antecipação de recursos não-financeiros. O faturizador assume a dívida junto ao fornecedor.

2.2.e Importação-Exportação: Também chamada como *Factoring* internacional, sendo mais complexa, sendo necessário ser filiada ao Factors Chain International (FCI) ou ao InternationalFactorsGroup (IFG), onde possuem mais de 160 empresas filiadas em 55 países; no Brasil apenas duas fazem parte.

## 2.2 CRÉDITO

A palavra *crédito* vem do latim *credo* significando *eu acredito* ou *eu confio*. A confiança em uma transação de crédito não é algo unilateral, ou seja, enquanto um vendedor acredita na boa fé e que o comprador realizará o pagamento dentro de um prazo pré-combinado, o comprador confia no bem ou serviço que está adquirindo. (PERERA, 1998). “Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém destacar ou ceder, *temporariamente*, parte do *seu patrimônio* a um terceiro, com expectativa

de que esta parcela volte integralmente, após decorrido o *tempo estipulado*". (SHRICKEL, 2000 pg.25)

Em finanças, crédito é definido como um "instrumento de política financeira" que é utilizado por empresas do ramo industrial ou comercial, na venda a prazo de serviços ou produtos ou por um banco comercial conforme as palavras do autor Silva (1988), ele cita o exemplo da concessão de empréstimo, financiamento ou fiança.

### 2.2.1 Operações de Crédito

"Uma operação a crédito é aquela na qual se troca um valor atual pela promessa de um pagamento futuro". (PERERA, 1998). Ao conceituar a operação entende-se que a entrega da mercadoria será feita antecipadamente ao pagamento da mesma, baseada em uma promessa de pagamento futuro.

Santos (2000) menciona sobre a confiança expressa nessa promessa de pagamento, e o tempo em que se é fixado entre a aquisição e liquidação da dívida, como uma noção mínima ao ceder créditos; onde nasce também a problemática do fator risco.

"A concessão de crédito num banco comercial, portanto, consiste em emprestar dinheiro, isto é, colocar à disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante a promessa de pagamento futuro, tendo como retribuição por esta prestação de serviço determinada taxa de juros cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou mesmo ao final do período juntamente com o principal emprestado" (SILVA, 1988, pg.23)

### 2.2.2 Políticas de Crédito

A política de crédito é utilizada para orientar a decisão do crédito, segundo Brom (2005), é também chamada de “padrões de crédito”, estabelecendo o grau de flexibilidade da decisão. Quanto mais flexível maior será a quantidade de solicitantes, porém maior também será o risco; e quanto mais exigente, mais restrito ao público e mais seguro será o grau de risco. Justamente pelo grau de importância desses padrões o autor ainda menciona que as políticas de crédito devem ser homologadas pela alta direção e manter estrita coerência com as estratégias empresariais.

A se considerar o valor e a complexidade de cada operação, as decisões se caracterizam conforme o cotidiano: repetitivas, de larga escala, de baixo valor individual, poderão obter critérios simplificados e padronizados; enquanto em operações atípicas que exijam decisões complexas na solicitação de créditos maiores, merecem procedimentos mais cautelosos no momento da aprovação conforme Brom (2005).

Estabelecem-se então os limites de crédito, que subdividem-se em dois aspectos: Limite para o cliente e o limite para a carteira; enquanto no primeiro a base da política de crédito tem seu limite baseado nas conclusões da análise de crédito, o limite total carteira de duplicatas a receber, é determinado pela máxima capacidade da solicitante em oferecer financiamento a seus clientes. A importância de descentralizar os créditos, ou seja, evitar a excessiva concentração da carteira pra um único cliente é motivo de redução de riscos. (BROM, 2005).

Em geral, os atos de crédito, bem como as alçadas requeridas, são definidas pela política geral da instituição ou em sua política de crédito, devendo ambos, no entanto adequarem-se aos princípios e diretrizes ditados pelas autoridades monetárias do país (Banco Central – MNI, Ministério da Fazenda, etc.). (SCHRICKEL, 2000 pg. 67)

### 2.2.3 Processo Decisório de Crédito

A decisão de se conceder crédito deve ser tomada de forma muito cuidadosa, os riscos de inadimplência são um fator chave a ser analisado, onde a principal preocupação é focar em informações sobre a solicitante e seu histórico detalhado.

“O gerente de crédito deve lembrar-se sempre de que, ao vender um crédito, está automaticamente comprando um risco com todos os problemas e benefícios que a transação envolve”. (SANTOS, 2000 pg. 16). O autor menciona ainda as palavras de Wesley (1993) onde destaca sobre dois fatores que tendem a ser determinantes do risco: 1) A fraca qualidade do processo de análise de crédito (fator interno) e 2) o agravamento da situação macroeconômica (fator externo).

A cessão de crédito para pessoas jurídicas, normalmente refere-se à necessidade de capital de giro para financiar produções, implantações de novos investimentos, dentre outros, onde surge a necessidade destas irem até as instituições financeiras ou as *factorings* em busca de recursos. “O homem de crédito deverá incorporar a capacidade de um negociador, a habilidade de um vendedor e também um conhecimento técnico de um analista” (BERNI, 1999 pg. 18)

#### 2.2.3.1 Etapas do Processo Decisório de Crédito:

Alguns autores dividem o processo decisório em várias etapas, das quais seguem:

##### 2.3.3.1.1 Análise para Concessão de Crédito

A análise de crédito parte do principio em que o credor corre risco de perder os créditos cedidos em uma operação, ponderar de forma a perceber o risco da perda, interferindo na realização ou não da operação, “esse risco é confrontado com

a oportunidade de ganhar, quando o risco de perder é maior que a oportunidade de ganhar, a operação não se realiza”. (Perera, 1998).

Ao realizar a análise, Santos (2000) menciona algumas estratégias, como a *'Monte Carlo'*, ao qual mostra diferentes cenários para avaliação de desempenho com diferentes taxas de juros aplicadas, proporcionando um conhecimento mais aproximado do perfil com as principais características do ativo.

Os analistas ainda devem considerar os fatores da problemática das informações imperfeitas, de bancos de dados incompletos, ajustar as estratégias de diversificação em carteiras de cossões, e chegar o mais próximo para destacar os pontos fracos e pontos fortes de cada transação.

Considerando a análise subjetiva como menciona o autor Santos (2000):

**Análise documental:** levantamento da situação legal dos clientes, verificação de documentos básicos como RG, CPF e declaração de imposto de renda.

**Análise de Idoneidade:** informações sobre a conduta e grau de idoneidade dos clientes no mercado de crédito, segundo o autor, no Brasil, a Serasa e a SCI-Equifax são empresas que fornecem sistemas automatizados de pesquisa de restritivos para apurações de ações executivas, protestos, registros de cheques sem fundos, assim como qualquer problema de ordem jurídica. Poderão ser ainda classificadas como: sem restritivo, restritivo e impeditivo.

**Análise Financeira:** Identificar a renda total do cliente e analisar a compatibilidade com os créditos propostos, analisar também a probabilidade de continuar sendo recebida pelo cliente.

**Análise Patrimonial:** considera a riqueza de uma pessoa física, baseado em seus bens (móveis e imóveis) e sua situação perante o mercado: liquidez, existência de dívidas/ônus e vinculações em contratos de dívidas.

**Análise Cadastral:** Trata-se do levantamento de informações complementares em pessoas físicas tais como idade, estado civil, número de dependentes, situação da atual moradia (própria ou alugada), tempo de permanência na atual moradia, tempo no atual emprego, formação escolar; informações financeiras, patrimoniais e

de idoneidade do negócio e de seus avalistas.

Análise documental: contrato social/Estatuto da empresa, declaração de imposto de renda da empresa e dos sócios, documentos dos sócios (RG e CPF), contas dos sócios e da empresa (água, luz, telefone, IPTU...)

Análise do negócio: conhecer as referências da empresa, a quem pertence a forma de administração, capacidade financeira, domínio e capacidade de lidar com a tecnologia e conhecimento amplo da área em que atua.

Análise das demonstrações financeiras: realizar um balanço patrimonial, demonstrar resultados do fluxo de caixa, do exercício e orçamento de caixa.

“No processo de análise de crédito, a determinação do risco total deve considerar todas as informações relacionadas com a situação financeira do cliente, uma vez que a análise conjunta dos dados possibilitará a realização de tomadas de decisões mais precisas”. (SANTOS, 2000 pg. 55)

Segundo Schrickel (2000) define os “atos de crédito”, onde todo e qualquer ato de crédito implica e requer uma decisão de crédito a serem considerados:

- concessão de limites de crédito e empréstimos;
- prorrogação da validade dos limites;
- excessos sobre os limites de crédito anteriormente aprovados;
- aumentos e revisões (anuais) de limites;
- modificações nas condições originais de aprovação (modalidade, valores, prazos e garantias), introduzindo novos e/ou maiores riscos que anteriormente (substituição de garantias, prorrogação de prazos e vencimentos etc.);
- perdão de dívidas;
- cessão de créditos e troca de créditos (*swaps*);

- venda de créditos;
- conversão de dívidas (debit-to-equityconversion);
- operações de Investment Banking;
- constituição ou estorno de provisões sobre créditos;

(SCHRICKEL, 2000 pg. 67)

Todo o ato de crédito precisa manter três focos principais: a liquidez, a segurança e a rentabilidade das operações que segundo Schrickel (2000), precisa ter como base mínima a própria taxa de captação, mas não restringir apenas a taxa inicial da captação, o autor fala no conceito de *fundíng*, as taxas ponderadas aos atos realizados em conjunto com as operações (captações onerosas: CDB, CDI, Câmbio, etc. e captações em depósitos a vista..

#### 2.3.3.1.2 Os C's do Crédito

A análise de crédito se constitui pela previsão, pela probabilidade que se pode estimar de que o comprador cumpra sua promessa de pagamento, Pereira (1998), já mencionava sobre alguns fatores que devem ser levados em conta: “o caráter ou reputação do comprador, sua capacidade mercantil ou de endividamento, capital ou sua posição financeira; colateral ou garantias para assegurar o pagamento, condições ou fatores externos (macroeconômicos) - construindo então os seis C's do crédito. A *Posição Creditícia* baseada na opinião do mercado, para analisar uma proposta de operação.

Santos (2000) descreve os itens da seguinte maneira:

Caráter: intimamente ligado às probabilidades de clientes amortizarem seus empréstimos, por isto a necessidade neste caso de acesso ao seu histórico de transações que evidenciem a intencionalidade e pontualidade na liquidação de empréstimos. Normalmente usados como fonte, segundo o autor são: relatórios gerenciais de acompanhamento de risco, banco e dados de empresas especializadas, referências bancárias, referências comerciais.

Capacidade: descrito como julgamento subjetivo do analista, ao acessar o banco de dados e perceber a capacidade, a “fonte primária de pagamento”, relacionado a compatibilidade da cessão com a capacidade financeira de liquidação.

Capital: medido pela situação financeira, econômica e patrimonial; considerando a composição qualitativa e quantitativa do mesmo, onde são aplicados e como são financiados.

Colateral: refere-se a análise da riqueza patrimonial de pessoas físicas e de empresas, (bens móveis e imóveis), em caso de perda da fonte primária de pagamento (parcial ou total).

Condições: Ligado principalmente aos fatores externos, analisa o impacto destes fatores sobre a fonte primária de pagamento (renda ou receita).

Schricket (2000) diz que tendo por base a confiança, a concessão possui mais dois elementos fundamentais: a vontade do devedor em liquidar dentro dos parâmetros contratuais, e a habilidade de assim o fazer. O autor ainda define caráter e capacidade como aspectos pessoais; e capital e condições como aspectos financeiros, sendo que colateral vem a fazer parte quando os demais não dão sustentação de *per si* para o crédito ou a capacidade é questionável.

#### 2.2.3.1.3 Risco

O risco é o fator que se deve levar em consideração em uma operação de crédito, isto como explica a teoria moderna do crédito, quanto maior for a incerteza,

maior a taxa cobrada pela transação, ao mesmo em que quanto maior a probabilidade de retorno maior será o volume de fundos que poderá ser sacado contra ele, “[...] de acordo com a moderna teoria financeira, risco é medido pela variabilidade dos retornos. A média e desvio padrão históricos, podem identificar a probabilidade de um resultado”.(PERERA, 1998).

Este último autor menciona Hale (1983) onde diz que “os principais riscos que afetam uma empresa estão naturalmente ligados às suas principais atividades: Produção, Marketing, Pessoal e Finanças, mais a influência governamental”. Partindo desta idéia, pode-se mencionar sobre a análise comparativa, onde se compara a empresa com outras do mesmo setor, ou ainda análises verticais e horizontais, para medir a evolução dos principais indicadores do candidato.

Santos (2000) afirma sobre algumas formas de minimizar os riscos: a contratação de profissionais qualificados e acesso a um banco de dados atualizados do tomador da transação do crédito e da conjuntura econômica, aplicar investimentos com treinamentos e atualização de conhecimento dos analistas de crédito, implantações de técnicas estatísticas com monitoramento do risco, e desenvolvimento de simulações sobre os fatores que poderão mensurar possíveis impactos sobre o risco (inadimplência) e retorno (lucratividade).

#### 2.2.3.1.4 Visita ao Cliente

Utilizada como um recurso, considerado um fator importante conhecer as instalações da empresa, sendo fundamental para a análise periódica de crédito, bem como esclarecimento de dúvidas que possam surgir no decorrer do processo, conforme Santos (2000), existem vários fatores a serem verificados em visitas; além de conhecer os acionistas, os principais controladores, o histórico de evolução de liquidez da empresa bem como lucratividade e endividamento.

Santos (2000), ainda afirma que fatores como conhecer as atividades operacionais das empresas, realizar um monitoramento de causas de alterações de capital social, apontar medidas de redução de riscos, conhecer os programas de desenvolvimento profissional; os principais produtos de venda, fornecedores e clientes, a sua participação no mercado e distribuição geográfica considerando a

distribuição do faturamento por produto ou serviço oferecido, prazo médio de estoques e possíveis alterações destes, a considerar problemáticas como a sazonalidade; dentre muitos outros fatores que poderão ser analisados, utilizar da visita como um termômetro medidor de local, a fim de alinhar as conclusões obtidas à análise de crédito. Quanto maior o conhecimento sobre o cliente, menor será o risco de crédito.

Conforme Berni (1999), precisamos ouvir para falar, ver e estabelecer um vínculo de parceria, evitando constrangimentos através de uma linguagem adequada a cada tipo de cliente, estar atento as suas necessidades estratégicas e observar todos os detalhes sobre as instalações da empresa, se possui filiais ou não, frotas de veículos, qualidade de vida e ambiental, quais as mercadorias e a qualidade delas são fabricadas, entre outros fatores que podem transformar-se em garantias para futuras operações. O fato de maior interesse neste processo de visita é “saber como a empresa opera, a sua real situação física, quais os investimentos e perspectivas, e ainda quais são seus riscos e situações limites”.

“Todo o cliente pode ser analisado pela expressão INES:

I – Interesse e Instrução (o cliente não sabe o que você sabe).

N – Necessidade (o cliente tem a necessidade e nós podemos suprir).

E – Expectativa (ninguém entra em um jogo para perder).

S – Sonho (crescer, evoluir e obter lucros).

(Berni, 1999 pg. 23.)

### *2.2.3.2 Monitoramento do Crédito*

A cessão de créditos, compreendida como um risco traz a necessidade de monitoramento, estar atento às atividades financeiras do cliente, “caso haja constatação de que o tomador esteja enfrentando dificuldades financeiras comprometedoras da recuperação do empréstimo, os profissionais do crédito devem analisar a possibilidade de renegociação do saldo devedor” (SANTOS, 2000).

Como bem observado pelo autor, atentar sobre as condições de pagamento das novas condições do contrato, se compatíveis com a situação financeira do cliente, normalmente com benefícios como redução de taxa de juros, alongamento de prazo ou abatimento sobre o saldo devedor; os analistas devem ter um amplo conhecimento sobre a real situação da empresa para que se obtenha uma objetiva recuperação do crédito.

#### 2.2.3.3 Cobrança

A cobrança é um processo intimamente ligado ao monitoramento, consiste no envio de cartas de formas amigáveis, de cartórios ou de órgãos de proteção ao crédito prestadores de serviços, telefonemas que normalmente é realizado pelo gerente do crédito que poderá realizar acordos para liquidações; visitas pessoais como forma de localizar o cliente em busca de regularização do crédito. (SANTOS, 2000).

O não pagamento da duplicata poderá implicar em protesto, conforme descrito por Donini (2004, pg 373) a lei conceitua protesto como um “ato formal e solene pelo qual se promova a inadimplência e o descumprimento de obrigação originada em títulos e outros documentos de dívida”

#### 2.2.3.4 Garantias

Segundo Donini (2004) As garantias podem ser estabelecidas no contrato-mãe (Contrato Geral de Fomento Empresarial), sua função é garantir a dívida ou a obrigação principal. O autor menciona o Prof. José Antônio Simão que afirma que “o principio básico é que o patrimônio do devedor responde por suas dívidas”, como forma de exigir o cumprimento contratual, não somente com seu patrimônio, mas com o de terceiros. O autor menciona sobre dois tipos de garantias: As garantias reais (que compete sobre uma coisa), e as pessoais (representadas por avais e fianças).

As garantias nas operações de crédito surgem a partir da incerteza de que uma empresa, por algum determinado período, possa não responder por seus compromissos de crédito, o que nos leva a operar com garantias complementares, que podem ser mercadorias, máquinas, duplicatas, imóveis, dentre outros (Berni, 1999). Segundo o autor, o principal objetivo não seria executar a recuperação dos créditos pelas garantias, porém estas têm propiciado a recuperação, mesmo que indireta dos créditos cedidos, as principais garantias de créditos conforme descritas pelo autor citado são:

- Garantia por aval: sendo o avalista também chamado juridicamente “devedor solidário” (que participa como co-responsável pelo crédito), que poderá ser protestado ou executado juntamente com o devedor, oferece seu aval nos contratos de empréstimos, aditivos e notas promissórias. O avalista pode ser pessoa física ou jurídica, não sendo obrigatoriamente sócio da empresa devedora.

- Garantia com duplicata (caução): tipo de garantia feita ao contrato de empréstimo um percentual de duplicatas de sua emissão, sacadas contra seus clientes selecionados, nesses casos o contrato deve constar um aditivo ou cláusula onde conste a garantia e seu percentual, considerando o pagamento sendo o valor principal mais os juros (P+E), a garantia de caução de duplicatas será um lote equivalente a 125% (no mínimo) do crédito cedido. O autor ainda recomenda evitar concentração (poucos sacados), Pulverização (não concentrar grandes valores em um único sacado), Ligados (não mais de 20% para sacados de um mesmo grupo), Valores (operar 1/3 do faturamento mensal); Prospects (utilizar sacados de primeira linha para tornar-se o próximo cliente); Cuidados (duplicatas frias, as que nada compraram e quem paga é a cedente, duplicatas devolvidas, incorretas e líquidas – onde o produto é liberado ao cedente sem que o mesmo envie novas duplicatas para dar continuidade ao caução); Procedimentos (garantia de alienação fiduciária).

Donini (2004) menciona sobre a garantia *pro solvendo* que segundo o artigo 296 do Código Civil o cedente, no caso o faturizador poderá ser responsabilizado pela inadimplência do devedor, dos títulos cedidos.

## 2.2.4 Títulos de Crédito

“Por ser a compra de crédito a principal operação de factoring, a cessão de crédito, que é o meio legal para instrumentalizá-la, constitui no principal instituto jurídico que deverá ser analisado” (DONINI, 2004 pg. 339).

### 2.2.4.1 Cheques pós-datados

Cheque é uma ordem de pagamento a vista, dada por alguém que possui conta de depósito em uma instituição financeira (SANTOS, 2000), serve como uma forma de garantia, onde a perda do direito de cobrança acontece seis meses a partir do prazo final para apresentação.

### 2.2.4.2 Duplicatas

Segundo Donini (2004) baseado na lei vigente sobre as características de uma duplicata, todas as empresas sendo individuais ou coletivas que tenham algum tipo de serviço prestado poderão emitir duplicatas, nelas deverão conter:

- I) Denominar-se duplicata ou título, a data de sua emissão e o número da ordem.
- II) Data de vencimento ou a declaração, se o pagamento for à vista.
- III) Nome e endereço do devedor e do vendedor.
- IV) O valor a ser pago (em algarismos e por extenso)
- V) Divulgada a praça de pagamento
- VI) A cláusula à ordem
- VII) Possuir uma declaração em que conste o reconhecimento da exatidão das informações e da obrigação em quitar, ser assinada pelo comprador, com aceite cambial.

### 2.2.4.3 Nota Promissória

“Entende-se por nota promissória a promessa de pagamento de certa soma em dinheiro, feita, por escrito, por uma pessoa, em favor de outra ou à sua ordem”, (MARTINS, 2009, p. 259), segundo o autor aquele em que realiza a promessa de pagamento é o *sacador*, aquele em que a promessa é realizada é chamado de *beneficiário* ou *tomador*, diferente das notas de câmbio, quando se trata de nota promissória o emitente será o responsável principal por esse pagamento.

A emissão de uma NP apesar de ser uma promessa de pagamento, possui uma obrigação direta pra com o tomador, não sendo objeto obrigatoriamente vinculado ao negocio que deu o seu aparecimento, mas por ato unilateral da vontade do emissor, e justamente por esta razão as obrigações assumidas pelo titulo são autônomas e independentes, cada obrigado respondendo pela obrigação assumida ao portador, conforme afirma ainda Martins, 2009.

Berni (1999) diz que os contratos e notas promissórias são elaborados segundo os critérios do Banco Central do Brasil, com base em análises dos departamentos jurídicos, e poderão ser alterados conforme mudanças na legislação e indexadores. É fundamental a identificação correta dos credores e devedores, razão social, endereço de sede social, número de CNPJ que constem os números por extenso, estabelecimento de juros, forma de pagamento, indexadores, prazos, as garantias, e se necessário, acompanhamento de aditivo ao contrato legalizado, redigido formalmente onde constem as garantias e seus detalhes.

### 2.2.5 Operação

Segundo Schrikel (2000), para realizar uma operação de crédito, além de conhecer bem o tomador, é fundamental entender bem a operação que ele está apresentando, que diferente das operações “normais” simples e corriqueiras, existem também aquelas menos comuns, raras e que são totalmente desconhecidas até o presente momento. O autor diz que “cada crédito é detalhe”, fazendo-se

entender que todos os detalhes são importantes, não existe forma comum de julgamento a todas. “Cada transação deve ser analisada e entendida *como ela realmente é*. [...]Emprestar implica conhecer A Quem emprestamos, Por que o fazemos e afinal, O Quê estamos fazendo”.(SCHRIKEL, 2000 pg.43)

#### 2.2.5.1 Dossiê do Cliente

Segundo Schrikel (2000), o cadastro para preparar um dossiê para o novo cliente são necessários documentos e informações básicas:

Para pessoas físicas são necessárias cópias autenticadas de: certidão de casamento se casado, cédula de Identidade, Cartão de Identificação do Contribuinte, Declaração de bens, comprovante de rendimentos, comprovante de residência, procurações (se existir alguma), cartões de assinatura (originais), ficha de informações para o cadastro preenchida e assinada, ficha cadastral.

Para pessoas jurídicas são necessárias cópias autenticadas do contrato social da empresa e última alteração contratual ou consolidada (no caso de empresas LTDA e EPP), a ata de eleição da diretoria e do conselho de administração em que consiste os mandatos e seu prazo (no caso de empresas S. A. ou cooperativas), Cadastro Geral de Contribuintes, copia simples de documentos de RG, CPF e comprovante de residência dos sócios, administradores e procuradores; certidão de casamento de todos os casados, se for divorciado apresenta-se então uma certidão atualizada, comprovante de endereço da empresa e dos sócios, declaração de IRRF dos sócios e administradores, balanço patrimonial dos últimos dois anos, declaração de faturamento do último ano, quadro de endividamento da empresa, cartão CNPJ e Inscrição Estadual.

#### 2.2.6 Deságio

Deságio é o fator (diferencial ou comissão) que fica entre o valor face do título cedido e o pagamento feito pela empresa de factoring, a ANFAC ensina os

parâmetros que são: “a) taxa de juro do CDB (custo de oportunidade); b) movimento financeiro mensal projetado; c) custos fixos; d) despesas bancárias; e) créditos irrecuperáveis; f) ad valorem; g) expectativa de lucro; h) Pis; i) CPMF; j) ISS; l) Cofins m) Imposto de Renda n) Contribuição sobre o lucro” (DONINI, 2002).

O deságio, também conhecido como fator, é identificado conforme Donini (2004) como diferencial, entre o valor real da duplicata e o pagamento feito pelo faturizador, sendo esta diferença, a sua remuneração.

### **2.2.7 Endosso**

Nome dado à declaração lançada no título, e por meio deste é dada a transferência ao terceiro (faturizador), ao endossar, deve-se fazê-lo no verso do próprio título e não como documento a parte. Donini (2004) menciona Borges (1983), este documento é a comprovação de que o cedente passa o direito de cobrança ao factor de suas duplicatas descontadas. “Portanto dois efeitos e duas funções têm o endosso: O de transferir a propriedade do título entregue ao endossatário e o de garantir-lhe o pagamento (art. 44, IV)”.

### **2.2.8 Formalização Contratual**

#### **2.2.8.1 Contrato Mãe**

Leite, 2003 fala sobre o contrato como um elo de confiança, entre o factoring e o cliente deve haver uma relação fiduciária, onde deve ter uma política de lealdade e transparência.

“É princípio do contrato de factoring o cedente oferecer a totalidade dos seus créditos para que a companhia de factoring escolha os que deseja adquirir – princípio da globalidade cujo fundamento é evitar que o cedente ofereça apenas as contas de recebimento difícil ou duvidoso”. (LEITE, 2003)

A montagem de um contrato de factoring é algo complexo, na medida em que implica a classificação da carteira de compradores, notificar cada um dos compradores de que os créditos serão cedidos para uma empresa de factoring, pois este é quem será o novo cobrador, após este processo de reconhecimento, o funcionamento tende a ser mais prático e simples, conforme Silva (2009).

#### 2.2.9 Duplicatas ou cheques endossados

Conforme o autor Donini (2004) geralmente as operações de compra de títulos são representadas por cheques pré-datados, emitidos por pessoas físicas ou jurídicas, tendo como origem uma transação mercantil; o autor ainda menciona os cheques pré datados sendo mais seguros para o fomento mercantil, a compra com cheques pré datados onde consta que o devedor confessa o débito, dispensando até mesmo a notificação do devedor.

#### 2.2.10 Recompra

Descrito por Donini (2004) como um ato de recomprar, onde a faturizada compra os títulos que cedeu para a faturizadora, o autor descreve dois motivos para a realização de uma recompra: a) Obrigatório: quando acontece algum descumprimento contratual ou quando ocorrer vícios. b) Voluntário: quando ocorre arrependimento por parte da faturizada, desistência ou outro motivo qualquer que proceda a desistência da cessão de crédito.

Entende-se por duplicata viciada o título que o sacado ou emitente do cheque se recusa a pagar por motivos de não correspondência com os serviços efetivamente contratados, defeitos na qualidade ou quantidade das mercadorias compradas, diferenças de prazos ou preços combinados com o sacado, avarias ou não recebimento das mercadorias, conforme Donini (2004).

### 2.2.11 Lavagem de Dinheiro

Lavagem de dinheiro “é o processo do qual os valores de origem delituosa são integrados ao sistema econômico-legal, com aparência de terem sido obtidos de forma lícita”(BARROS, 2005). Tornar o capital ilícito em dinheiro legal, limpar o dinheiro ‘sujo’, normalmente originário de um crime anterior em que se deseja acobertar, principalmente as seguintes modalidades criminosas descritas no artigo 1º da L. 96138/98:

I – de tráfico ilícito de substâncias entorpecentes ou drogas afins; II – de terrorismo e seu financiamento; III – de contrabando ou tráfico de armas, munições ou material destinado à sua produção, IV – de extorção mediante sequestro; V – praticado contra a Administração Pública, inclusive a exigência, para si ou para outrem, direta ou indiretamente, de qualquer vantagem, como condição ou preço pra prática ou omissão de atos administrativos; VI – cometido contra o sistema financeiro nacional; VII – praticado por organização criminosa; VIII – praticado por particular contra a administração pública estrangeira. (BARROS, 2005 pg. 14).

Considerado criminoso, o ato de executar a lavagem de dinheiro é considerado um delito “haja vista que ao agente lavador pode ser imposta pena de reclusão de três a dez anos, sem direito a fiança e liberdade provisória”. (BARROS, 2005) A lei vigente destaca ainda condutas paralelas que podem também resultar de responsabilidade e de igual pena, quem converte em ativos lícitos; adquire, recebe, troca, negocia, dá ou recebe em garantia, guarda, tem em depósito, movimenta ou

transfere; importa ou exporta bens com valores não correspondentes aos verdadeiros. (conforme § 1º do art. 1º, L. 9613/98).

A lavagem de dinheiro poderá ser algo muito propício no âmbito do setor do *factoring*, justamente por seu produto ser crédito e dinheiro, o setor deve estar sempre atento a fundações de empresas de *factoring* como ‘fachada’, fomentando recursos lícitos e ilícitos, com sua própria receita. Em poucas palavras, muita cautela se recomenda ao faturizador para não se ver envolvido em operações de lavagem, principalmente, para não incorrer em alguma das condutas já mencionadas. (BARROS, 2005).

#### 2.2.11.1 BACEN

O Banco Central do Brasil (BACEN) é uma autarquia federal criada pela Lei 4.595 de 31 de dezembro de 1964; órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, dentre suas competências estão em destaque a condução das políticas monetária, cambial, de crédito e de relações financeiras com o exterior, regula e supervisiona o Sistema Financeiro Nacional (SFN) e administra os pagamentos do meio circulante; também como bem informado em seu site oficial, atua como Secretaria-Executiva do Conselho Monetário Nacional (CMN), tornando públicas todas as resoluções do órgão. (BACEN, 2014)

#### 2.2.11.2 COAF

É o órgão de Conselho de Controle de Atividades Financeiras, tendo como missão a prevenção dos setores econômicos contra a lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo, desta forma promove a cooperação e o intercâmbio de informações aos setores público e privado. Criado pelo Ministério da Fazenda e instituído pela Lei 9.613, de 1998. (COAF, 2014).

Compete ao COAF regular os setores econômicos que não possuem fiscalizador próprio; recebe, examina e identifica ocorrências suspeitas de atividades

ilícitas e as comunica as autoridades competentes. O órgão também coordena e propõe mecanismos de cooperação e troca de informações que agilizem com eficiência o combate a ocultação ou dissimulação de bens, direitos e valores, também compete disciplinar e aplicar penas administrativas. (COAF, 2014).

## 2.3 FIDC

### 2.3.1 Origem

Os FIDC's – Fundos de Investimentos em direitos creditórios são recentes no Brasil, vêm sendo um dos principais suportes à securitização no país, sua formalização aconteceu em 29 de novembro de 2001 por meio da resolução 2.907 do Conselho Monetário Nacional e da Instrução numero 356 da CVM - Comissão de Valores Mobiliários. (BRASIL, 2001). Com sua capacidade de diminuir os custos das operações e conseqüentemente proporcionar aos seus clientes melhores taxas nas suas negociações.

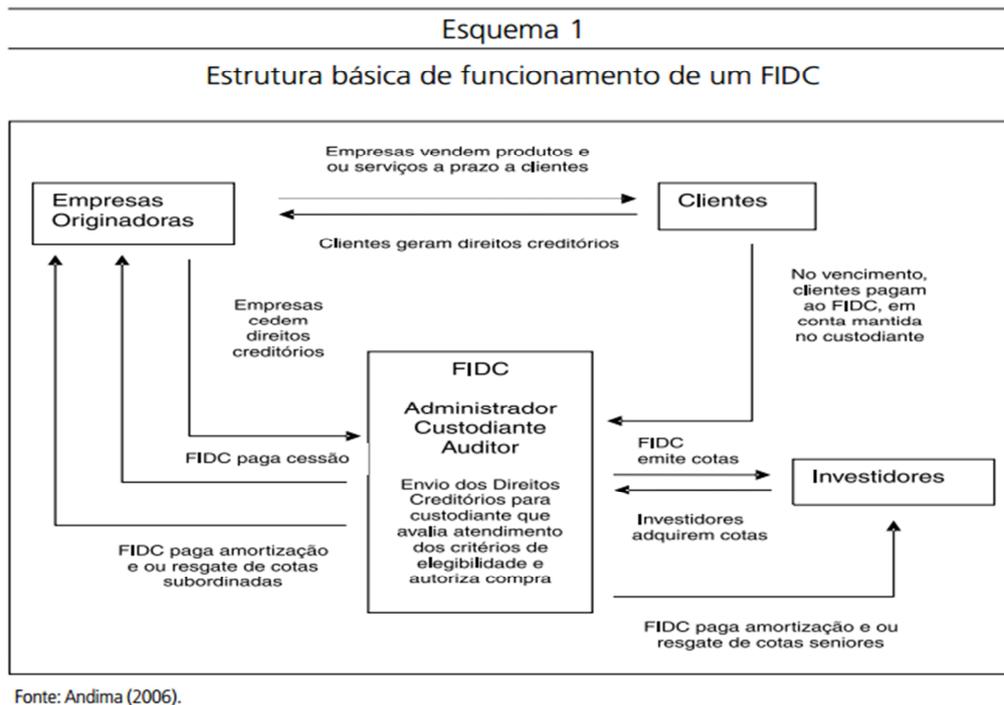
### 2.3.2 Conceito

*“Fundos de investimentos são condomínios constituídos com o objetivo de promover a aplicação coletiva de recursos de seus participantes [...], possuem a finalidade e captar e investir recursos no mercado financeiro, transformando-se em uma forma coletiva de investimento, com vantagens, sobretudo, para o pequeno investidor individual.” CVM (2009).*

Os FIDC's vieram para impulsionar o trabalho das *factoring's*, que começam a ganhar maior força ao unirem-se aos fundos, que por sua vez ao proporcionar suas

vantagens tanto para os preços e prazos quanto para menor probabilidade de riscos trazem mais segurança as negociações de fomento mercantil, seu funcionamento prático é demonstrado pelos autores à revista Desembahia (2009) através do esquema abaixo:

Figura 01:



A empresa securitiza sua carteira de recebíveis de crédito, cedendo-a para o fundo, a fim de captar recursos, geralmente para pagar dívidas, melhorar a estrutura do balanço e/ou obter capital de giro. Esta empresa pode ser do ramo industrial, comercial, bancos e financeiras, incorporadora ou locadora. Os recebíveis (duplicatas, carnês, cheques, contratos de compra e venda e de aluguel de imóveis, crédito bancário entre outros) são avaliados pelo fundo que paga a cessão a uma dada taxa de desconto. O fundo emite cotas no mercado e as remunera. No caso em

que a empresa cedente adquire cotas subordinadas, o fundo paga também a amortização e o resgate. Os sacados, clientes da empresa cedente, pagam ao fundo através de conta corrente mantida pela instituição custodiante. (LIMA e OLIVEIRA, 2009).

“O instrumento viabiliza a antecipação de recursos a taxas atrativas, do ponto de vista dos agentes detentores de recursos, o instrumento precisa apresentar um mix de alto retorno e baixo risco”. (DESEMBAHIA, 2009 pg 57).

### **2.3.2 Funções Executadas**

“O FIDC tem o propósito de ampliar a liquidez do mercado de crédito e a oferta de recursos, na medida em que se torna uma opção de financiamento com menor custo em relação ao crédito bancário, principalmente para empresas de pequeno e médio porte, inclusive as de capital fechado, e em alternativa à captação de recursos para bancos e financeiras” (LIMA e OLIVEIRA, 2011).

Os fundos de recebíveis, como são chamados os FIDCS, trazem muitas vantagens a seus filiados, justamente por não possuir personalidade jurídica reduzindo os custos fiscais como CSSL, IRPJ, PIS e Confins que segundo Andima (2006), que além de todas estas vantagens tributárias, a falência desses fundos é tida como remota, podendo oferecer melhores créditos com prazos maiores e custos menores, proporcionando a redução de riscos e lastro diversificado ao ser comparado com outros fundos de renda fixa do ponto de vista do investidor.

LIMA e OLIVEIRA (2009) afirmam que o FIDIC se constitui em um condomínio de recursos que aplica no mínimo 50% de seu patrimônio líquido (PL) em direitos creditórios, sendo direitos e títulos que tem suas origens em operações realizadas pelos segmentos financeiros, industriais, imobiliários, de hipotecas, de warrants, arrendamento mercantil e de direitos e títulos de créditos que sejam reconhecidos pela CVM.

Estes Fundos de Investimentos poderão ser organizados sob forma de condomínio fechado ou aberto, separado por cotas simples ou cotas seniores; nas cotas simples os investidores podem fazer suas solicitações de resgate conforme o regulamento do fundo, suas cotas poderão ser negociadas em bolsas de valores ou em mercados de balcão, precisarão ser investidores qualificados dentro dos critérios da CVM como pessoa jurídica com patrimônio superior a R\$ 5 milhões, ou pessoa física com aplicações acima de R\$ 300mil. Já os seniores são do grupo fechado, ou seja, subconjuntos de cotas caracterizadas com prazos e custos diferenciados para amortização, resgate e remuneração. LIMA e OLIVEIRA (2009) ainda descrevem sobre a existência de cotas subordinadas, sendo nos casos em que a empresa cedente precisa subscrever parte destas cotas através de transferência para o FIDC que protegem os cotistas (no caso em estudo as factorings) de futuros problemas que possam vir a ocorrer; estas cotas somente recebem os rendimentos após a liquidação das cotas seniores.

LIMA e OLIVEIRA (2009) mencionam ANDIMA (2006) e FORTUNA (2008) onde explicam sobre os investidores, que são também chamados de cotistas seniores, que emprestam dinheiro para a empresa cedente através das aquisições de cotas, onde o custo é a remuneração do fundo. As garantias requeridas dependem diretamente da qualidade dos recebíveis, com intuito de evitar o comprometimento do patrimônio do fundo, sendo que cada cota deve corresponder a uma fração ideal do PL.

### **2.3.3 Regulamentação**

O funcionamento dos fundos precisa ser previamente autorizado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), cada fundo possui suas normas, que segundo o órgão precisam ter as qualificações mínimas para o exercício das funções de administrador de fundos e de gestor de carteira. (CVM, 2014).

Segundo o prospecto de distribuição pública do Fundo de Investimentos (2007), possui como base legal a resolução da CMN nº 2.907 e as instruções da CVM 356 e 393.

### 2.3.3.1 Prospecto de Fundo

A existência de um prospecto de fundo, documento que segundo a CVM, apresenta informações relevantes à política de investimentos de Fundo e dos riscos envolvidos, também os direitos e responsabilidades dos cotistas e administradores. Deve conter:

- I – Metas e objetivos de gestão do fundo e seu público-alvo;
- II – Política de investimentos e faixas de alocação de ativos; discriminando os processos de análise e seleção dos mesmos;
- III – Relação de prestadores de serviços do fundo;
- IV – Especificação, de forma clara, das taxas e demais despesas do fundo;
- V – Apresentação detalhada do administrador e do Gestor, com a informação sobre seu registro perante a CVM, seus departamentos técnicos e demais recursos e serviços utilizados para gerir o fundo;
- VI – Apresentar as condições de compra de cotas do fundo, respeitando os limites mínimos e máximos, de investimento, de movimentação e de permanência;
- VII – Condições de resgate de cotas e prazo de carência;
- VIII – Política de distribuição de resultados
- IX – Identificando os riscos assumidos pelo fundo
- X – Informações sobre a administração dos riscos assumidos, bem como os métodos utilizados para administrá-los.
- XI – Informações sobre a tributação aplicável ao fundo e seus cotistas, tratando sobre a administração do tratamento tributário perseguido;
- XII – Política relativa ao direito de voto do fundo, pelo administrador ou seus representantes legalmente constituídos, em assembleias gerais das companhias das quais o fundo tenha participação.
- XII – Política sobre a divulgação de informações, inclusive sobre a carteira, que deverá ser idêntica para todos que solicitarem;
- XIV – Identificação da agência classificadora de risco do fundo, se houver, e sua classificação;

XV – Identificar as formas de obtenção de resultados do fundo em exercícios anteriores (demonstrações contábeis, relatórios do administrador do fundo e demais documentos envolvidos pelas disposições regulamentares);

XVI - Informações sobre o percentual máximo de cotas que pode ser obtido por um único cotista.

A CVM (2009) argumenta sobre toda a informação que inclua referência a rentabilidade do fundo deverá mencionar a data de início das atividades, a rentabilidade mensal e valor do patrimônio líquido mensal nos últimos 12 meses, ou desde que iniciaram as atividades, informar sobre o valor da taxa de administração e de performance, caso houver, nos últimos 12 meses; e divulgar qual o público-alvo do fundo e as restrições relevantes a captação, de forma a ressaltar alguma eventual impossibilidade de acesso ao fundo, temporária ou permanente, por parte dos investidores.

“É importante saber que a composição da carteira e a política de investimentos do Fundo são responsáveis pela determinação do RISCO do investimento”. CVM pg. 18 (2009).

### **2.3.3.2 Contratos com Fundo de Investimentos**

Segundo o prospecto do Fundo de Investimentos da ANBID (2007), o contrato de cessão estabelece que o referido contrato refere-se a todos os direitos de crédito, privilégios, preferências, prerrogativas e ações assegurando os titulares dos tais direitos. Celebrado de forma Irrevogável e irretroatável.

## **2.4 REQUISITOS BÁSICOS PARA CESSÃO DE CRÉDITO:**

Para análise de crédito, são apresentados os seguintes requisitos, conforme DONINI, 2004:

2.4.1 A titularidade do crédito: O crédito precisa pertencer ao cedente.

2.4.2 Definição das partes: Cedente (credor) que passa seus créditos, também chamado de faturizado, sacador ou endossante e o Cessionário, que recebe o crédito possuindo direito na titularidade, também chamado de faturizador ou endossatário.

2.4.3 Objeto: Representado por cheques ou duplicatas de títulos vencidos ou a vencer podem ser objetos de cessão, podendo ser total ou parcial onde os créditos são originários exclusivamente por operações mercantis.

2.4.4 Obrigações do Cedente e do Cessionário: O endossatário precisa além de executar o pagamento, deve aguardar a data de vencimento da duplicata conforme as condições combinadas; enquanto o cedente deve prestar as informações e documentos necessários para que o cessionário possa receber o crédito.

2.4.5 Responsabilidade do Cedente: De forma obrigatória, independente de cláusula contratual, fica responsável pela existência do crédito; e de forma opcional responder pela solvência do devedor, realizando então a chamada cessão de garantia ou recurso.

2.4.6 Classificação do contrato: Poderá ser Típico, Não solene, Bilateral, Oneroso ou gratuito, Pacto de não ceder.

2.4.7 Notificação: Indispensável que o devedor seja notificado, podendo ser feita pelo cedente ou pelo cessionário.

As atividades mercantis originárias das duplicatas a serem negociadas com as empresas de factoring utilizadas através de Duplicatas e cheques,

A política adotada para concessão de créditos deve ser muito criteriosa, devido aos muitos problemas que envolvem inadimplências de sacados (devedores), onde existe a necessidade de muito equilíbrio no momento da análise até a efetivação da compra/cessão.

“Qualquer erro na decisão de concessão pode significar que em uma única operação haja a perda do ganho obtido em dezenas de outras bem sucedidas.(...) É desejável e necessário, portanto, analisar uma proposta de negócio e comparar o custo de conceder com o custo de negar a operação”. (Steiner, et. al 1999).

O autor Silva (2006) comenta sobre a publicação de Donini (2002) ao qual menciona sobre uma convenção internacional na cidade de Ottawa em 1988 que prevê que o faturizador deveria desempenhar pelo menos duas das seguintes funções: 1) Financiamento ao fornecedor (faturizado), incluindo empréstimos e pagamentos adiantados. 2) Manutenção de contas (livro-razão) relativo a valores a receber. 3) Cobrança dos valores a receber. 4) Proteção contra o inadimplemento do pagamento pelos devedores. A convenção ainda diz que deverá ser entregue aviso aos devedores referente à cessão de valores a receber.

## 2.5 RISCOS X DIREITO DE REGRESSO.

Não há como se mencionar o direito de regresso sem citar o fator ‘risco’, ora, quanto menor o risco, menor será a problemática ainda tão comentada como o direito de regresso; porém as factorings trabalham principalmente com o fator risco, sendo este o item chave para assumir ou não a responsabilidade de efetuar uma negociação com o possível novo cedente. Um risco inicia-se no momento em que é realizada uma operação no factoring, onde é efetuado o pagamento à vista sobre as duplicatas compradas, deve-se mencionar de forma contratual um equilíbrio e igualdade em que ambos saiam satisfeitos, e estar atento a eventuais problemas mesmo sendo descritos na legislação conforme o art. o 295 do Código Civil, que fala sobre o direito de regresso mencionados por DONINI (2003): Crédito inexistente, Antecipação, Prorrogação, dedução ou compensação; Vício e evicção; dentre tantas outras coisas que possam impedir o pagamento dos títulos negociados. “Será obrigatório gerir estes riscos, de forma integrada, na medida em que o ambiente se torna complexo e o cenário incerto” (Silva 2006 pg. 32).

O factoring atua principalmente com empresas em que não são atendidas pelo setor bancário, levando em conta a perspectiva de Silva (2006) menciona que é uma promessa futura dos recebíveis gerados pelas vendas mercantis, atuando em uma parte de mercado muito importante da economia gerando empregos e auxiliando empresas, que se mantiveram abertas graças ao risco que as factorings assumem e que os bancos não querem assumir. Dentre os fatores que diminuem os riscos de incertezas deve-se estar atento à inflação, mudanças políticas, histórico de pagamentos de uma empresa, a forma de como fica o acesso ao cedente e ao sacado, dentre outros aspectos conforme cita o autor.

“O risco existe quando o tomador da decisão pode basear-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se fundamente em dados históricos. Há risco quando a distribuição probabilística de retorno é conhecida. Isto é, a decisão tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis. Risco pode ser definido como uma probabilidade e perda”. (MARMITT, 2003 pg 14).

A cada situação avaliada, exige a necessidade da avaliação do cliente, tomar os cuidados relacionados ao contrato a as exigências da legislação vigente, tornar o processo algo simples, porém criterioso em seus detalhes, os riscos de uma decisão tomada de forma negativa precisam ser cada vez menores, a medida que as pesquisas e o dia-a-dia estruturam a experiência no ato de negociar. (MARMITT, 2003).

### **3 METODOLOGIA DA PESQUISA**

Neste capítulo será abordada a metodologia da pesquisa, ou seja, a forma utilizada para sua realização; estruturada de forma simples e de fácil entendimento, pode-se acompanhar seu desenvolvimento através da coleta de dados com base nos objetivos apresentados.

### 3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

A realização do trabalho foi conduzida através de uma pesquisa de campo para se chegar a uma conclusão que respondesse os questionamentos e objetivos. Logo, “o objetivo da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos” (GIL, 1995 pg. 43); Conforme o autor “permite a obtenção de novos conhecimentos no campo da realidade social”.

Fez-se necessária a realização de uma pesquisa descritiva e exploratória que tem por finalidade “desenvolver, esclarecer, e modificar conceitos e idéias, com vistas na formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores” (GIL, 1995 pg.44), o autor ainda menciona que normalmente é envolvido levantamento bibliográfico e documental, estudos de caso e entrevistas não padronizadas; através de demonstrações técnicas quantitativas conforme efetuado no presente trabalho.

A pesquisa de campo foi desenvolvida dentro dos padrões dos critérios internos e externos. “Os internos fazem parte da própria tessitura da ciência, são imanentes. Os externos são atribuídos de fora”. (DEMO, 1995 pg. 20). O autor ainda menciona alguns dos critérios internos: Coerência, Consistência, Originalidade, Objetivação; o critério externo é mencionado como intersubjetividade, o que significa a opinião dominante de um grupo ou de uma comunidade em determinada época e lugar.

Para que fosse ampliado o conhecimento na área, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, sendo esta fundamental para que fosse criada uma base de discussão e explicação do assunto. “Uma pesquisa bibliográfica procura explicar e discutir um assunto, tema ou problema com base em referências publicadas em livros periódicos, revistas, enciclopédias, etc.” (Martins e Theóphilo, 2009, pg. 54)

O método de pesquisa escolhido permitiu que a base teórica da pesquisa bibliográfica explicasse a análise de crédito de forma completa, permitindo-se a comparação entre o comportamento dos entrevistados e o que dizem os autores, correspondendo aos objetivos da pesquisa.

### 3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Para coleta de dados da pesquisa exploratória e qualitativa, foi aplicado um questionário para que as pessoas de maior influência na análise de crédito na *factoring* fossem questionadas, totalizando 06 (seis) pessoas. “O questionário constitui hoje uma das mais importantes técnicas disponíveis para a obtenção de dados nas pesquisas” (GIL, 1995 pg. 124). Tornando parte fundamental para conclusão do trabalho, a fim de saber como funciona a análise de crédito dos gerentes da *factoring*.

## 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A seguir, apresentam-se os resultados e a análise dos dados obtidos através da pesquisa realizada com os principais tomadores de decisões no que tange aos procedimentos de crédito de uma *factoring* filiada ao FIDC localizada no município de Criciúma, no estado de Santa Catarina.

### 4.1 APRESENTAÇÃO

A *factoring* estudada no presente trabalho divide-se em setores que se completam de forma a produzir o ciclo de duração de uma negociação de fomento: Os gerentes, setor de cadastros, de operações, financeiro, contabilidade, checagens e finalmente a cobrança.

O papel principal desenvolvido pelos gerentes é além da grande influência na análise de créditos e da captação de novas empresas em potencial para compra de créditos, é também a missão de cuidar da sua carteira de clientes antigos, monitorando operações, entrando em contato direto com os cedentes e prestando serviços de apoio.

Quando um novo cedente é aprovado pela administração da empresa, ele

passa pelo setor de cadastro, onde suas informações são discutidas na avaliação do crédito tomam forma física em contrato, e todas as operações necessitam documentar-se através do aditivo, onde são descritas as duplicatas negociadas, e as assinaturas endossadas que formalizam a venda do crédito.

Antes dos títulos serem pagos e aprovados, o setor de checagem é incumbido de checar a respeito deles, entrando em contato com os sacados para verificar se receberam notas fiscais e se houve realmente a entrega da mercadoria.

Sendo uma empresa filiada ao FIDC, o aditivo - depois de recolhidas todas as assinaturas e ser endossado - é encaminhado ao Banco Paulista onde sofrerá novamente avaliação e pelo Fundo de Investimentos, e finalmente o valor de compra será depositado na conta do cedente.

O setor financeiro encaminha os documentos ao FIDC, monitora os pagamentos aos cedentes, e efetua as demais funções financeiras da empresa juntamente com a contabilidade.

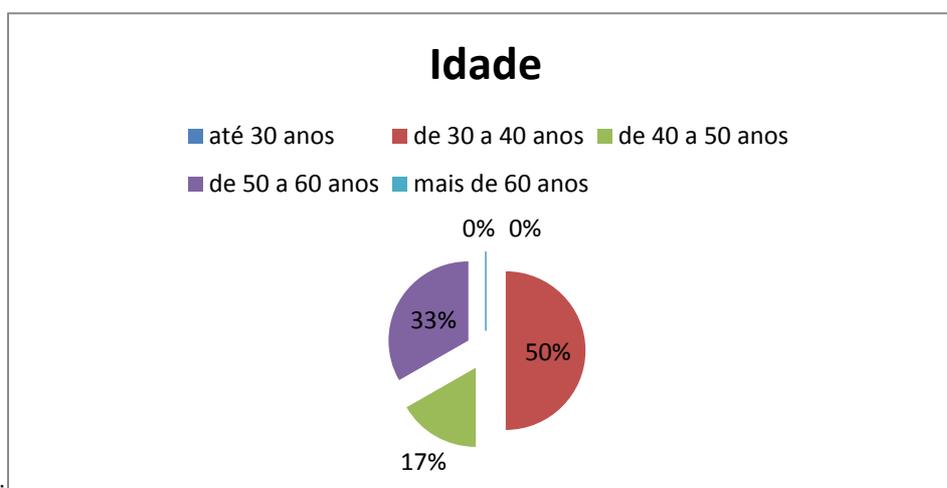
O setor de cobrança então monitora os pagamentos realizados pelos sacados, que em parceria com os bancos encaminham os títulos vencidos aos cartórios e efetuam instruções (prorrogações, sustações, abatimentos e etc.), a fim de receber novamente o crédito cedido, que quando em inadimplências, o setor de cobrança encaminha o título do devedor ao setor operacional que devolve a duplicata ao cedente, é ali mesmo aonde chega ao ápice do risco de crédito, de se recuperar aquilo que se emprestou.

O surgimento do Fundo de Investimentos Creditórios trouxe uma margem muito positiva, porém mais rígida diante das liberações de crédito, formalizando ainda mais o processo decisório e minimizando os riscos, proporcionando a oportunidade de se negociar com empresas de médio e grande porte, justamente por seus benefícios e valor agregado junto à *factoring*.

## 4.2 ANALISE DOS DADOS E RESULTADOS

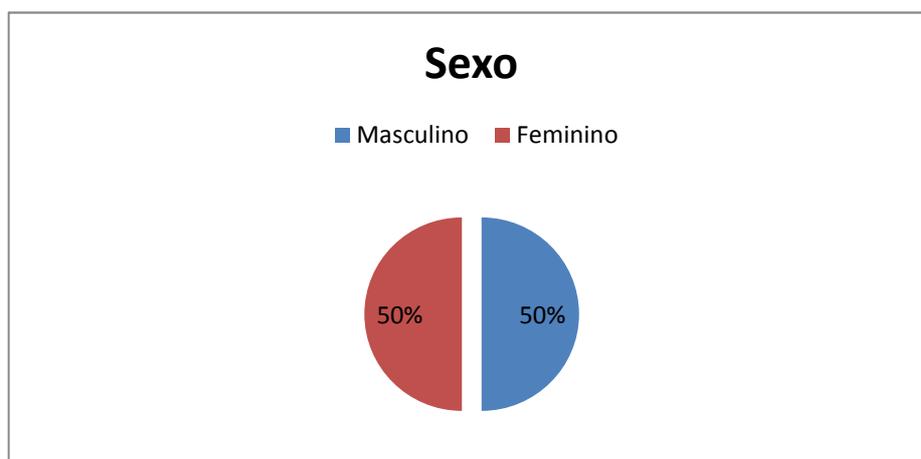
O questionário com questões objetivas e descritivas aplicado aos 06 gestores e formadores de opinião que fazem parte da equipe dos analistas de crédito de uma *factoring* filiada ao FIDC, foi desenvolvido a partir dos objetivos do presente trabalho:

Gráfico 01:



Conforme demonstrado no gráfico 01 todos de idade entre 30 e 60 anos, o que indica maturidade dos participantes do quadro de analistas de crédito da empresa.

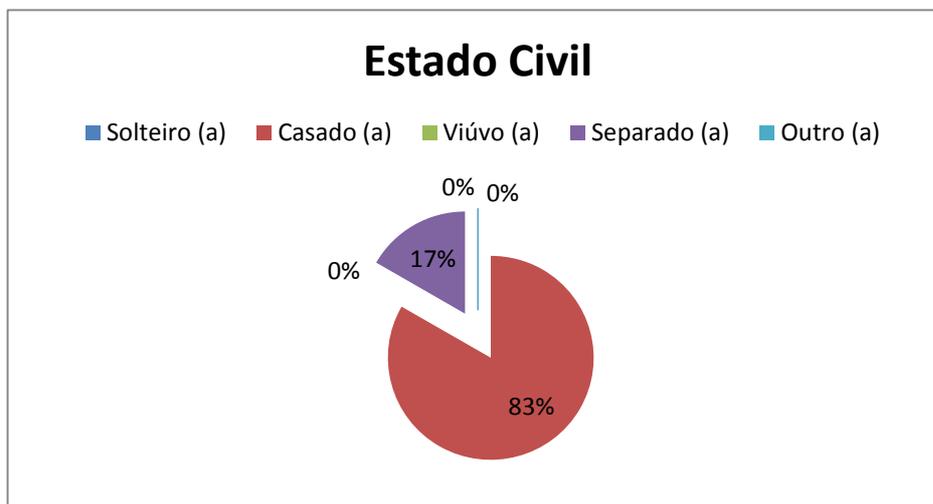
Gráfico 02:



No gráfico 02 apresenta-se a composição do quadro de gestores de crédito a partir do sexo distinguido entre feminino e masculino, logo foram entrevistadas 03 mulheres e 03 homens, demonstrando que a empresa não exige o tipo de sexo para

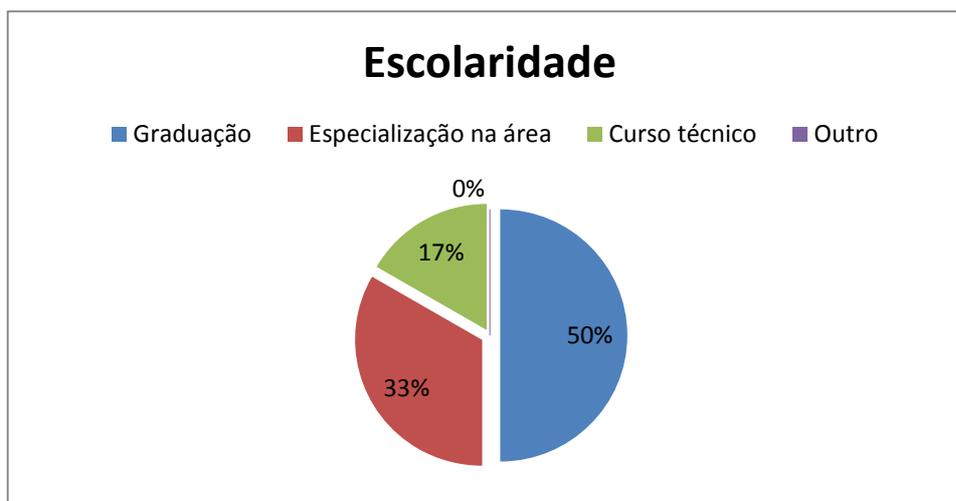
definir seus gestores e formadores de opinião, mostra também a conquista do espaço da mulher no mercado de trabalho, proporcionando equilíbrio do lado racional masculino e do lado sentimental feminino em uma decisão.

Gráfico 03:



Demonstrado o estado civil de cada entrevistado no quadro 03, sendo a maioria casado e apenas um separado, o que mostra nível de responsabilidade e estabilidade dos entrevistados, pois o equilíbrio na vida pessoal muitas vezes influencia no momento de definir algo dentro de uma análise.

Gráfico 04:



O gráfico 04 demonstra o grau de escolaridade dos gerentes, questionados sobre sua formação, todos são graduados e alguns possuem

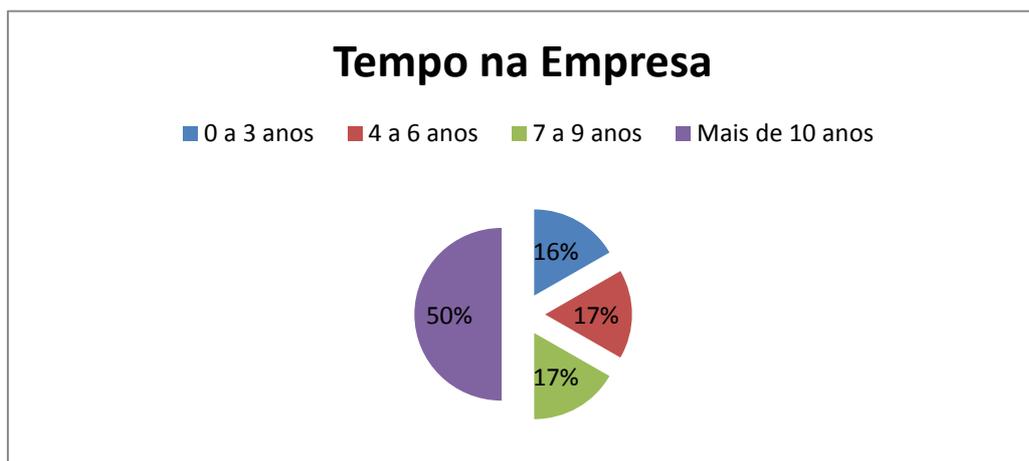
especialização na área; ter uma formação e especializar-se na área é importante para expansão de conhecimento sobre o assunto no momento de definir uma cessão de créditos; o que deixa a empresa também mais segura quanto ao profissionalismo dos contratados.

Gráfico 05:



No gráfico 05 apresenta-se o tempo em que os entrevistados estão na atividade do *factoring*, onde constata-se que a maioria possui mais de 10 anos no ramo do fomento mercantil. Além de formação acadêmica, a experiência é um item muito importante para análise de crédito.

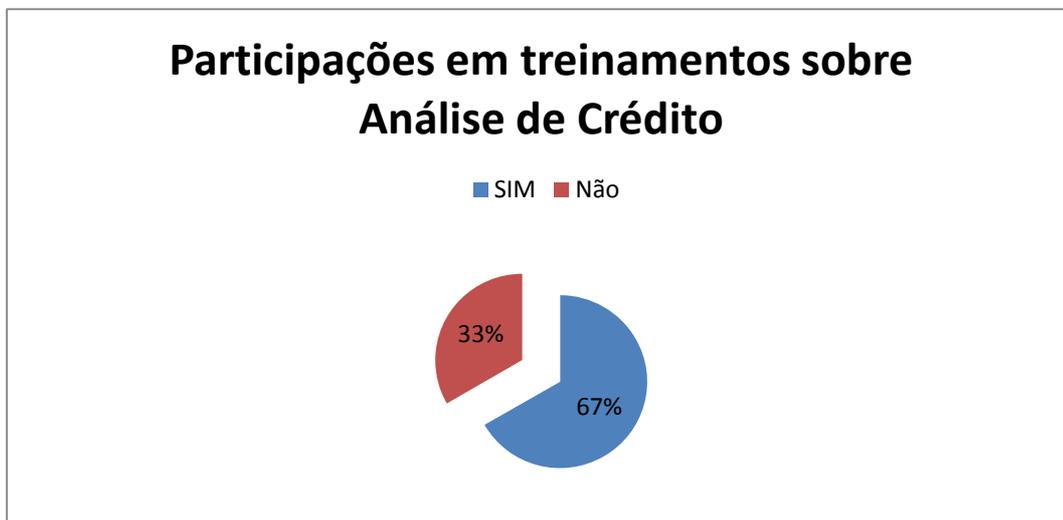
Gráfico 06:



O gráfico 06 mostra o tempo em que os entrevistados trabalham na empresa, onde a maioria está há mais de 10 anos, isso implica que além da vasta experiência na área, os entrevistados têm tempo de experiência na empresa onde atuam, proporcionando vasto conhecimento sobre as políticas de crédito que a

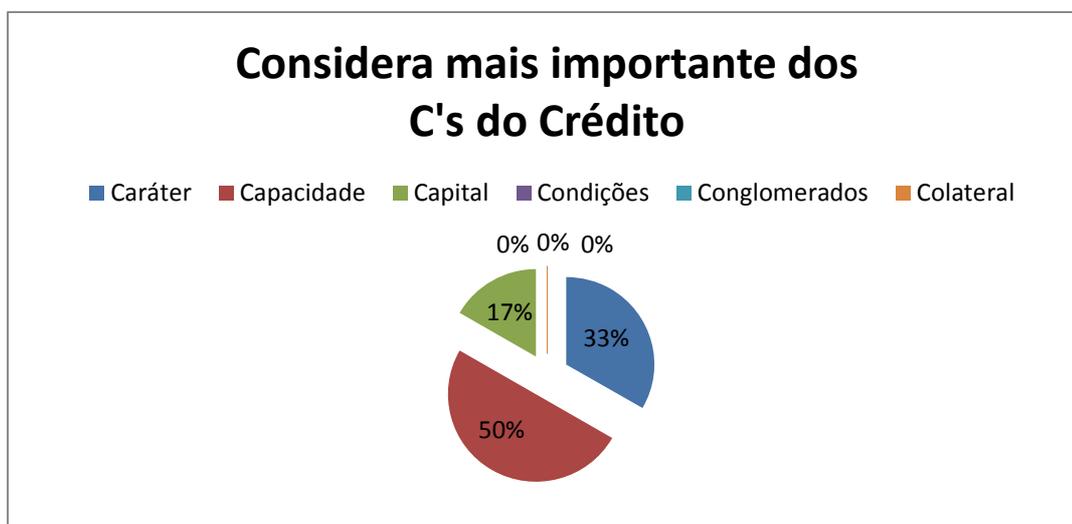
empresa utiliza, o sistema da empresa e suas exigência quanto aos seus clientes,

Gráfico 07:



No gráfico 07 trata-se de uma questão em que envolve a participação em treinamentos sobre Análise de crédito, onde a maioria afirma ter participado, e desta fatia, houve pelo menos 02 participações e alguns revelam não lembrar da quantidade por se tratar de muitos. Os treinamentos oferecidos para o ramo do fomento mercantil são importantes, visto que além de expandir o leque de conhecimento sobre a área, atualiza informações sobre as novidades no ramo, legislação e acompanhamento em relação às variáveis externas.

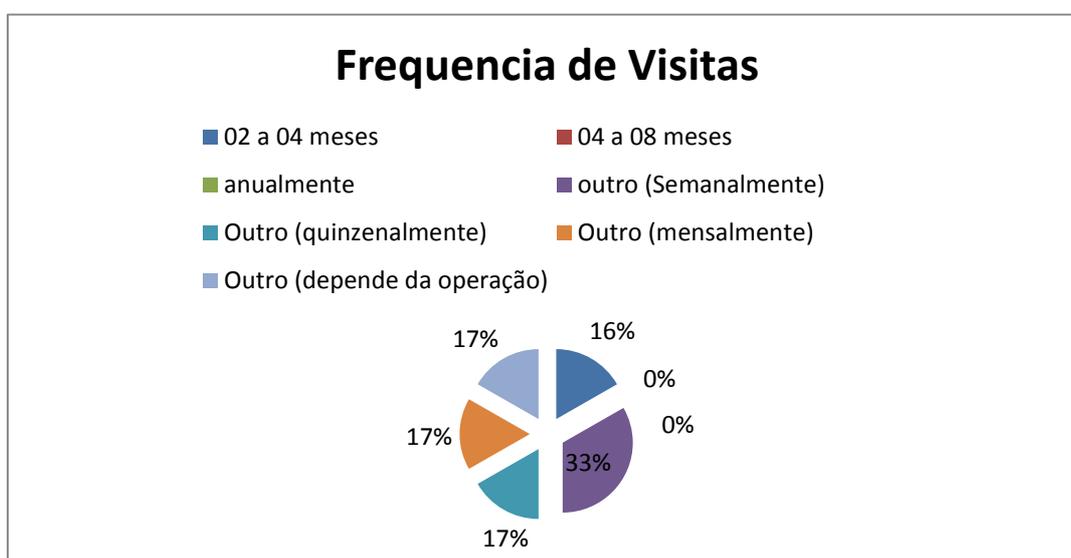
Gráfico 08:



No gráfico 08 foram destacados os C's do crédito, e foi solicitado ao entrevistado escolher dentre eles, o mais importante sendo que a maioria considera

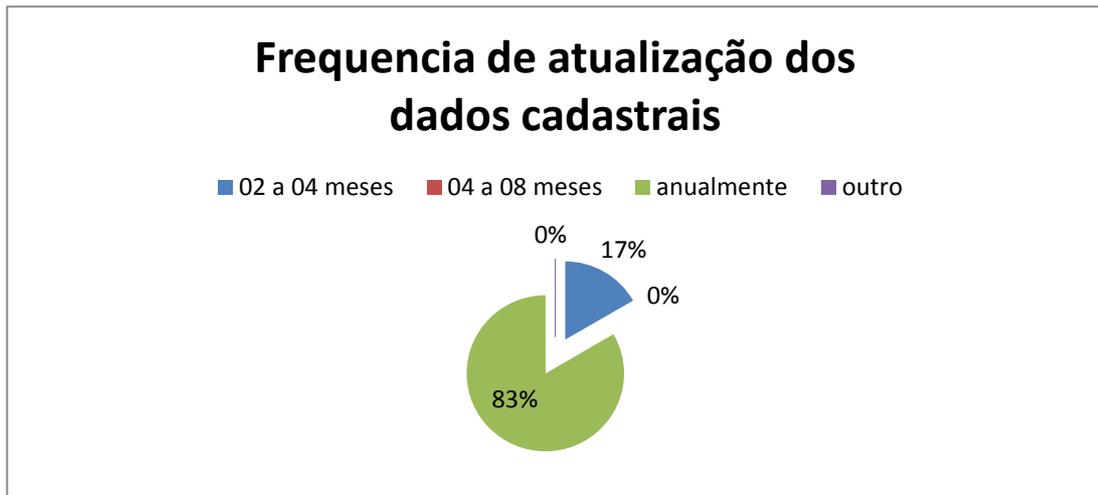
a Capacidade (a capacidade de pagamento) o fator mais importante seguido pelo Caráter (comprometimento em pagar e o fazer); mesmo questionando que todos os c's são importantes. Observa-se que apesar da experiência, treinamento e conhecimento acadêmico da equipe de gestores de crédito não há unanimidade na classificação da importância dos "C's" do crédito. Se ao analisar o tomador de crédito, o mesmo não passar pelo quesito do "C" caráter, deve-se abortar a operação, não havendo necessidade de dar continuidade à análise. Se o tomador de crédito não tem caráter não se faz a operação.

Gráfico 09:



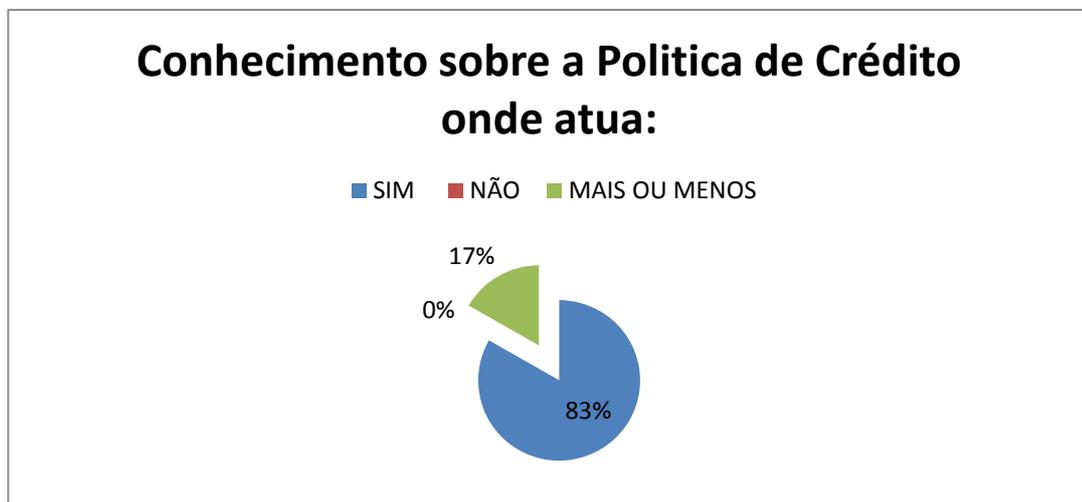
Representada pelo gráfico 09, a frequência sobre a realização de visitas aos clientes, a maioria respondeu como opção outro, descrevendo sua opinião, a maioria opta por visitar os clientes quinzenalmente, seguidos dos que preferem mensalmente, houve também aquele que define conforme o tipo e a frequência de operações que se tem com o cliente. A visita é ponto-chave para monitorar o cliente, base para as próximas análises por ele solicitadas.

Gráfico 10:



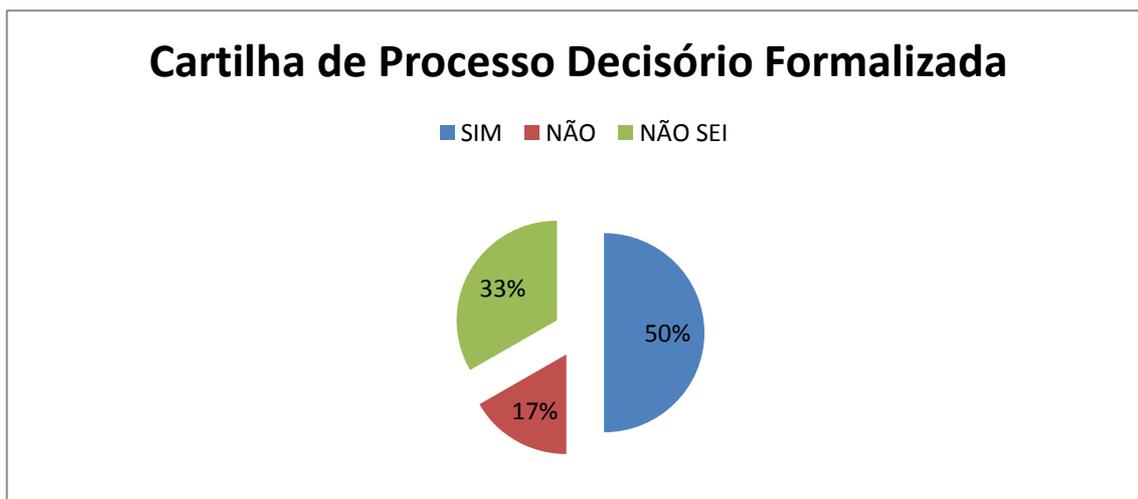
Na questão em que se representa o gráfico 10, foi questionada a frequência das atualizações das informações de cada cliente, onde a maioria afirma atualizar anualmente. Os dados cadastrais atualizados são importantes para o dossiê dos clientes, a decisão do crédito deve ter como base não somente contato com o cliente, mas verificar a situação em que ele se encontra no cadastro, se seu patrimônio continua o mesmo ou não, se houve troca de representantes ou sócios, endereços e telefone, dentre outras informações essenciais.

Gráfico 11:



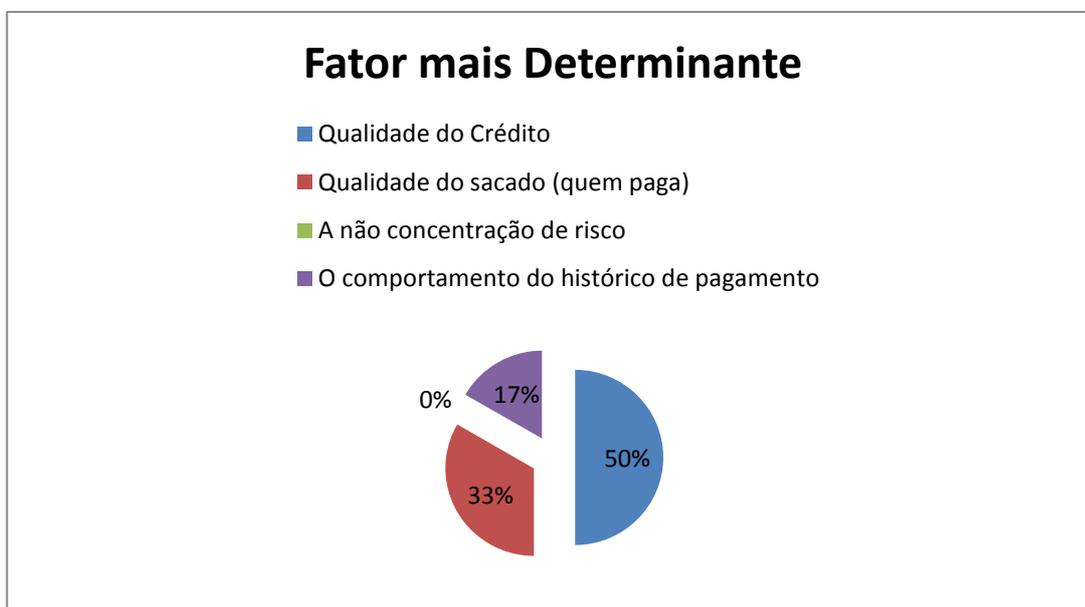
O gráfico 11 aplica-se ao conhecimento sobre a política de crédito da *factoring* onde trabalham atualmente, 83% dos participantes revelam conhecer a política de crédito da empresa onde atua, o que implica maior possibilidade de sucesso no momento de decidir uma cessão de créditos conforme o que a empresa exige de seus analistas.

Gráfico 12:



No gráfico 12 representado sobre o conhecimento, se existe alguma cartilha de processo decisório formalizada na empresa onde atuam, 50% afirma que sim, seguido de 33% que afirma não saber sobre a existência do documento e 17% afirma não possuir. Logo, foi questionado ao diretor da empresa sobre a Cartilha, ele afirma que não se trata de uma cartilha formalizada mas que a empresa possui algumas regras internas que são discutidas no decorrer da análise.

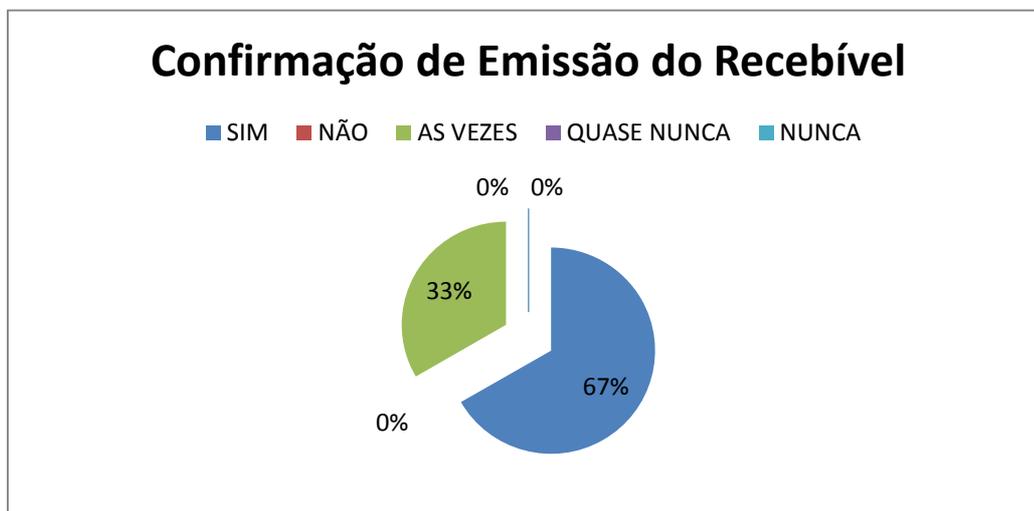
Gráfico 13:



O gráfico 13 mostra a questão em que apresentava o fator mais determinante no momento da compra de recebíveis, 50% acredita ser a qualidade do crédito, justamente por ter boa qualidade presume-se que tenha bons pagadores e origem garantida. A qualidade do sacado com 33% significa que o fator determinante é ser um sacado com boas condições para efetuar liquidações e

caráter para honrar seu compromisso. Com 17% o comportamento do histórico de pagamento seria a primeira coisa a ser avaliada. Enquanto a concentração de riscos não obtém votos.

Gráfico 14:



Quando questionado sobre a compra, se existe alguma confirmação do recebível, 67% afirma que sim, em todas as operações enquanto 33% afirma que as vezes, pois depende da credibilidade em que o cedente criou com a empresa. A confirmação da emissão é importante para garantia de que se trata de títulos verdadeiros, trazendo mais confiança para o sucesso da concessão de créditos, bem como o aviso ao sacado a respeito da negociação da duplicata.

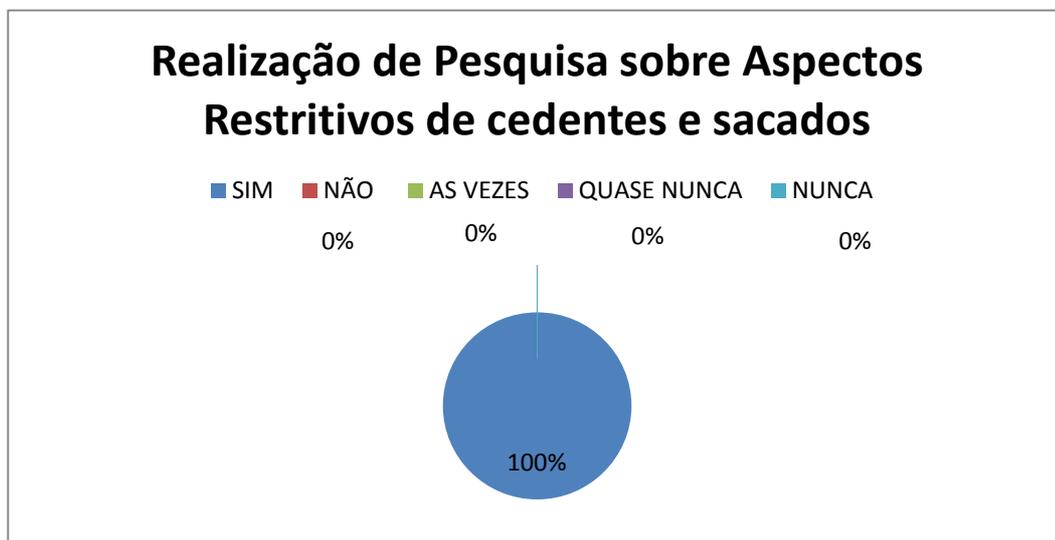
Gráfico 15:



O gráfico 15 demonstra por unanimidade os votos de sim sobre exigir comprovantes de emissão do recebível, através de arquivos online no momento da

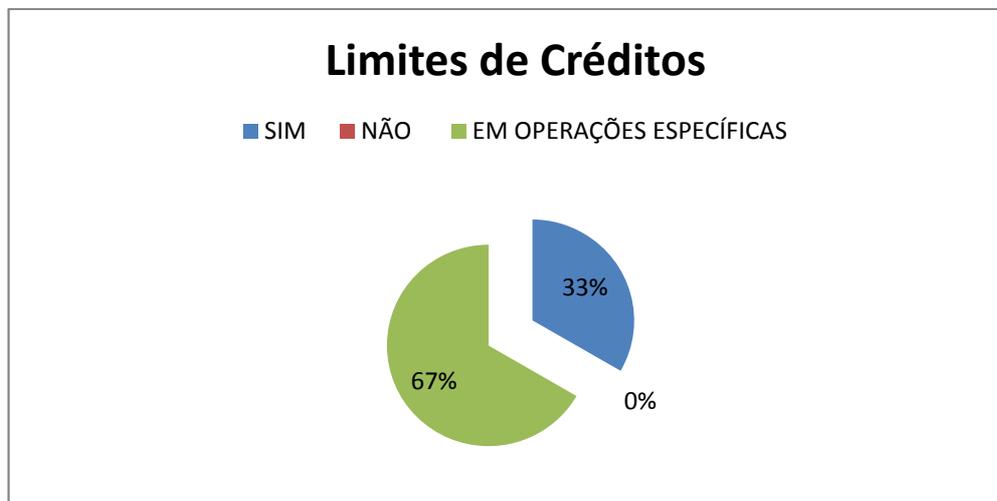
operação em que são enviadas as duplicatas, as respectivas notas fiscais, trazendo segurança no momento da análise do crédito aumentando as probabilidades de um resultado positivo a operação.

Gráfico 16:



A questão de número 16, representada pelo gráfico acima refere-se sobre a realização de pesquisas aos aspectos restritivos de cedentes e sacados, onde todos votaram que sim, sendo este um dos fatores de maior importância na análise de crédito, pois, o histórico de pagamentos e as consultas aos órgãos de créditos possibilitam que possamos aumentar o nível de conhecimento sobre a operação a ser negociada.

Gráfico 17:

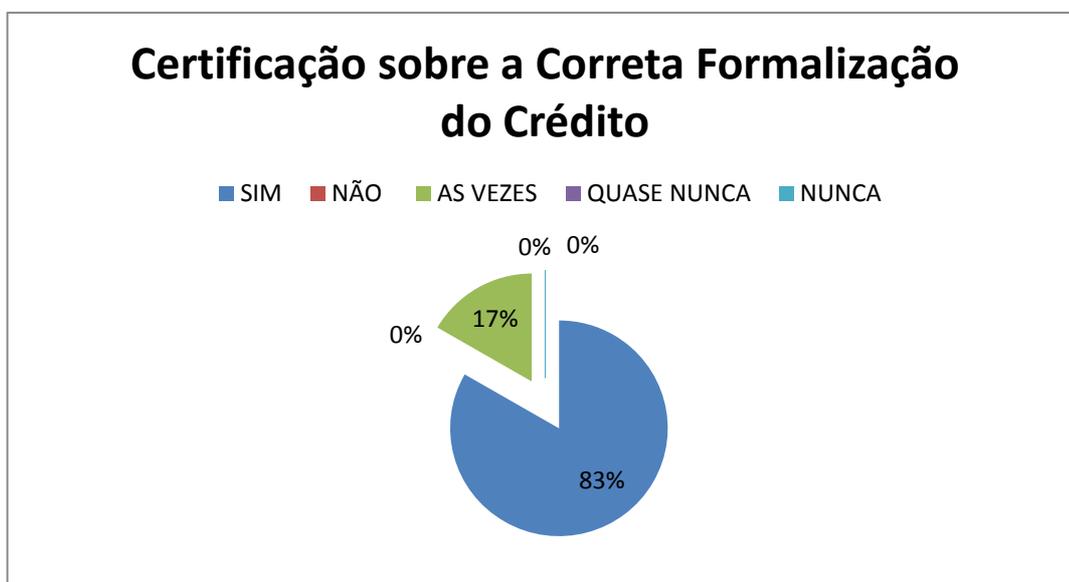


A gráfico 17 representa o questionamento sobre o uso de Limites de Créditos, onde 67% afirma que existe um limite para operações específicas, principalmente

quando existe alguma margem de risco e são mais abertos a empresas que já adquiriram confiança e possuem uma boa carteira de liquidações; enquanto 33% afirma sempre impor um limite de crédito em cada negociação. Os Limites de crédito devem estar alinhados a política da empresa, sempre atentando a concentração de recursos em um único cedente ou sacado; diminuindo conseqüentemente os riscos.

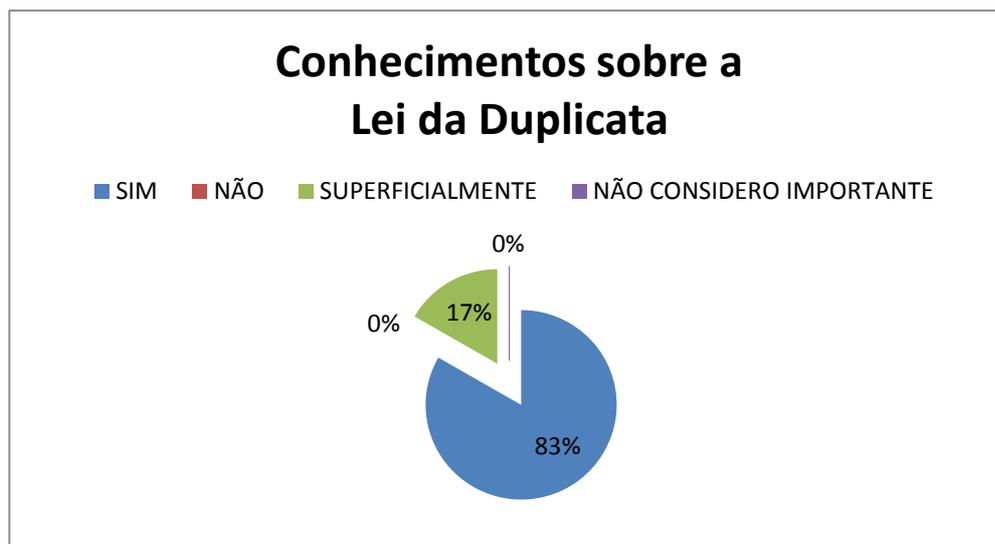
A questão 18 era aberta, de forma a entender como são feitos os monitoramentos dos créditos, a maioria busca informações e relatórios diários sobre a liquidez, duplicatas vencidas e não pagas, concentrações; cobrando os vencidos dos clientes onde algumas vezes o sacado paga diretamente ao cedente.

Gráfico 18:



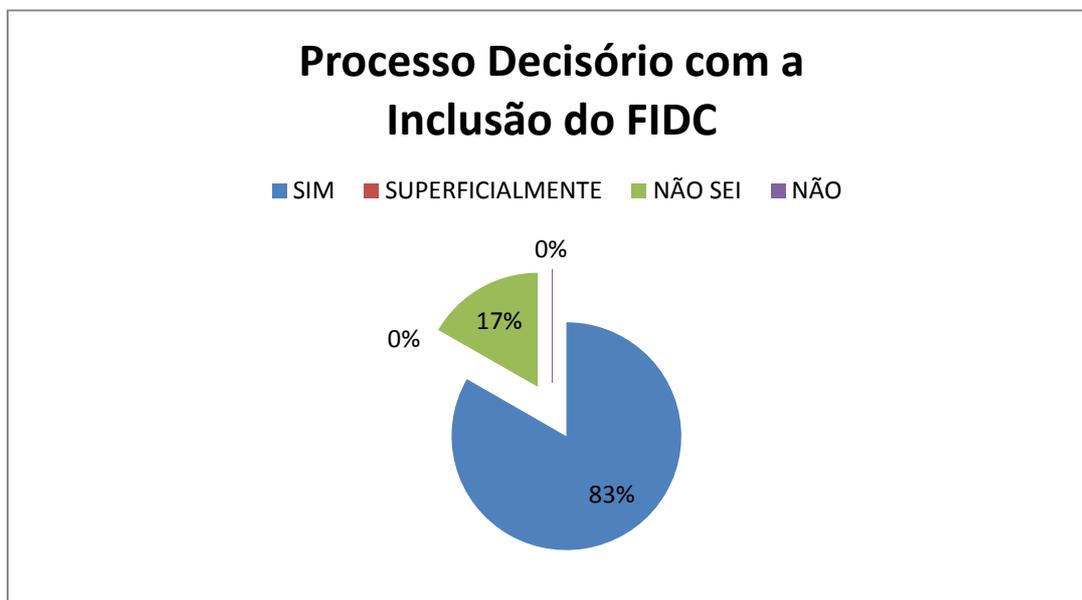
O gráfico 18, representa a questão sobre a certificação da correta formalização das operações de crédito, apenas um menciona que às vezes, os demais afirmam certificar-se para que tenham maior segurança no momento de realizar a negociação.

Gráfico 19:



O gráfico acima representa os conhecimentos dos entrevistados sobre a lei da duplicata, seus requisitos para emissão e os direitos que tangem os procedimentos de cobrança, apenas um entrevistado diz conhecer superficialmente, os demais possuem além de conhecimento, experiência no assunto.

Gráfico 20:



O gráfico 20 demonstra sobre o questionamento referente a melhora ou não no processo de análise de crédito com a inclusão do FIDC na empresa, e quais aspectos se sim. Logo, foram citadas melhorias como um controle mais rigoroso através das exigências no controle de Notas Fiscais e Auditorias, valorização do cedente e avaliação da capacidade de recompra, normas que proporcionam maior segurança nas negociações. Apenas um candidato afirma não saber justamente de

não conhecer a empresa antes de iniciar as operações através do Fundo de Investimentos.

A questão 22 procurava vantagens e desvantagens de forma dissertativa sobre o que se percebe após a inclusão do FIDC na *factoring*: vantagens como segurança, maior competitividade com as instituições financeiras, tomada de recursos com maior potencial e fatores de Spread menores sem a incidência de IOF e melhores taxas, operar somente com Nota Fiscal Eletrônica. Entre as desvantagens foram citadas algumas restrições as regras anteriores, e a burocracia faz perder um pouco de agilidade.

## 5 CONCLUSÃO

O universo do *factoring* está adquirindo espaço no mercado financeiro de nosso país, mesmo ainda não possuindo uma legislação específica para a área, sabe-se que o fomento é um mercado em expansão e em progresso, acompanhar seu desenvolvimento e conhecer as ferramentas que norteiam suas operações é muito importante tanto para profissionais quanto aos interessados na área financeira.

A análise de crédito é o ponto-chave em uma operação, tornando-se o foco da pesquisa; a inclusão do Fundo de Investimentos nas operações de *factoring* trouxe vantagens competitivas aos investidores, além de auxiliar a análise de crédito, realiza fiscalização e acompanhamento das duplicatas; promove segurança aos cedentes contratantes.

A presente pesquisa que trouxe como objetivo geral analisar a forma de como se realiza o processo decisório de concessão de crédito em uma empresa de *factoring* filiada a FIDC, e para chegar a esta resposta foi realizada uma pesquisa bibliográfica que deu origem a base de informações, e uma pesquisa de campo, exploratória e qualitativa feita através de um questionário aplicado as pessoas de maior influência na análise, entrevistadas um total de 06 analistas.

A análise dos dados apresentou um quadro de resultado interessante, formado por entrevistados experientes no assunto e receptivos para a pesquisa, formadores de opinião, deixaram claro que a análise de crédito é feita a cada operação, a quantidade de informações sobre os cedentes e sacados é fundamental para se obter sucesso em uma cessão de créditos, mas, contudo não apenas a cessão mas o monitoramento das liquidações e como são feitas, formando um histórico do cliente dentro da empresa para futuras operações.

Importante salientar que, tratando-se de uma *factoring* filiada ao Fundo de Investimentos, os resultados obtidos sobre a inclusão, vantagens e desvantagens foi positivo de forma que apenas uma resposta menciona que tem por desvantagem a burocracia gerada; mesmo assim, todos indicam vantagens competitivas, menores taxas, melhor controle sobre as duplicatas, maior segurança nas operações, etc.

Concluiu-se que a análise de crédito é feita através de informação, confiança e parceria entre uma *factoring* e seu cliente, partindo do princípio de que quanto mais se sabe a respeito da operação a ser analisada, menor o risco.

## 7 REFERÊNCIAS

ANDIMA - **ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS INSTITUIÇÕES DE MERCADO FINANCEIRO**. Câmara de Custódia e Liquidação. Produtos de captação - FIDC: Fundo de Investimento em Direitos Creditórios. Estudos Especiais. Rio de Janeiro, 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Circular n. 703, de 16 de junho de 1982. Brasília, 1982. Circular n. 1.359, de 30 de setembro de 1988. Brasília, 1988.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Comissão de Valores Mobiliários. Instrução CVM Nº356, de 17 de dezembro de 2001. Brasília, 2001.

BERNI, Mauro Tadeu. **OPERAÇÃO E CONCESSÃO DE CRÉDITO: Os parâmetros para decisão de crédito**. Sao Paulo: Atlas, 1999. 140 p.

DEMO, Pedro. **METODOLOGIA CIENTÍFICA EM CIÊNCIAS SOCIAIS**. 3 ed.rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1995.

DONINI, Antônio Carlos. **MANUAL DO FACTORING**. 1 edição 2004. 508 f. Livro Editora Klarear. São Paulo 2004.

GIL, Antônio Carlos. **MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA SOCIAL**. 4 edição. São Paulo: Atlas, 1994.

LEITE, Luiz Lemos. **FACTORING NO BRASIL**. 8. Ed. 496 f. – São Paulo: Atlas 2003

LEITE, Luiz Lemos. **FACTORING NO BRASIL**. 7ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LIMA, Adelaide Motta de; OLIVEIRA, Sandra Cristina Santos. **SECURITIZAÇÃO NO BRASIL: CARACTERIZAÇÃO NORMATIVA E EVOLUÇÃO DOS FIDC**. **Revista Desenharia**, Salvador, v. 11, p.39-66, 11 set. 2009. Semestral.

MARMITT, Lauro Aloysio. **Crédito e Risco bancário**. 2003. 123 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

MARTINS, Fran. **TÍTULOS DE CRÉDITO**. 14. Ed Forense, 2009.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA PARA CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS**. São Paulo: Atlas, 2009.

MELLO, José Carlos Martins E. de. **NEGOCIAÇÃO BASEADA NA ESTRATÉGIA**. 2. ed. Reimpr. 146 f. São Paulo: Atlas, 2007

PERERA, Luiz Carlos Jacob. **DECISÕES DE CRÉDITO PARA GRANDES CORPORAÇÕES**. 1998. 312 f. Tese (Doutorado) - Curso de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

RIZZARDO, Arnaldo. **FACTORING**. 2 ed. rev. ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.

SANTOS, José Odílio dos. **ANÁLISE DE CRÉDITO: EMPRESAS E PESSOAS FÍSICAS**. São Paulo: Atlas, 2000. 185 p.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **ANÁLISE DE CRÉDITO: Concessão e Gerência de Empréstimos**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 353 p

SILVA, José Pereira da. **ANÁLISE E DECISÃO DE CRÉDITO**. São Paulo: Atlas, 1988. 296 p.

STEINER, Maria Teresinha Arns et al. Sistemas especialistas probabilísticos e redes neurais na análise de crédito bancário. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. , p.56-67, jul. 1999. Julho/setembro.

## ANEXOS

### ANEXO 1: Questionário aplicado na pesquisa

Sobre a pesquisa:

Solicitamos alguns minutos de seu tempo para responder este questionário através do qual pretendemos realizar uma pesquisa na temática “Análise de Crédito em uma Factoring filiada ao FIDC”.

Sua sinceridade, portanto, será fundamental para o êxito do trabalho, as questões serão armazenadas para consultas futuras e sua identidade e da empresa jamais serão reveladas.

Desde já agradecemos a sua colaboração.

Acadêmica: Dêinely Chaiane M. Deferrari

Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC

1) Idade: \_\_\_\_\_

2) Sexo: ( )Feminino ( ) Masculino

3) Estado Civil

( ) Solteiro(a) ( ) Casado(a) ( ) Viúvo(a) ( ) Outro

4) Escolaridade

( ) Graduação ( ) Especialização na área ( ) outro \_\_\_\_\_

5) Tempo na atividade

0 a 3 anos  4 a 6 anos  7a 9 anos  mais de 10 anos

6) Tempo na empresa

0 a 3 anos  4 a 6 anos  7a 9 anos  mais de 10 anos

7) Já participou de algum treinamento sobre análise de Crédito? Se sim, quantos?

Não

Sim \_\_\_\_\_

8) Dos "C's" do crédito relacionados abaixo, qual você considera o mais importante?

Caráter  Capacidade  Capital  Condições  Colateral

9) Qual a frequência da realização de visitas aos clientes?

de 02 a 04 meses  de 4 a 8 meses  anualmente  \_\_\_\_\_

10) Qual a frequência da atualização das informações cadastrais de cada cliente?

de 02 a 04 meses  de 4 a 8 meses  anualmente  \_\_\_\_\_

11) Você conhece a política de crédito da empresa onde atua?

Sim  Não  Mais ou menos

12) Na empresa em que atua, existe alguma cartilha de processo decisório formalizada?

Sim  Não  Não Sei

13) Na compra de recebíveis, indique qual o fator mais determinante?

Qualidade do crédito

Qualidade do recebível (sacado)

- A não concentração de risco
- O comportamento do histórico de pagamento

14) Existe uma confirmação da emissão do recebível antes de negociá-lo?

- Sim     Não     As vezes     Quase nunca     Nunca

15) É exigido do cedente os comprovantes que dão origem à emissão do recebível?

- Sim     Não     As vezes     Quase nunca     Nunca

16) Costumam realizar pesquisa dos aspectos restritivos dos sacados e cedentes?

- Sim     Não     As vezes     Quase nunca     Nunca

17) A empresa trabalha com limites de créditos?

- Sim     Não     Em operações específicas

18) Como é feito o monitoramento de crédito da sua carteira?

---

---

19) Você costuma se certificar da correta formalização das operações de crédito?

- Sim     Não     As vezes     Quase nunca     Nunca

20) Você conhece o código de defesa do consumidor no que tange aos procedimentos de cobrança?

Sim  Não  Superficialmente  Não considero importante

21) O processo de análise de crédito melhorou com a inclusão do FIDC Na empresa? Se sim, em quais aspectos?

Não  Superficialmente  Não sei

Sim \_\_\_\_\_

22) Quais as principais vantagens e desvantagens que você percebe após a inclusão da FIDC na *factoring*?

Vantagens: \_\_\_\_\_

Desvantagens: \_\_\_\_\_