

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO
RIO GRANDE DO NORTE

DIOGO HENRIQUE MARQUES COSTA

**QUAL A PERCEPÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS DA NORDESTE FOMENTO EM
RELAÇÃO A CONCESSÃO DE CRÉDITO, NO ANO DE 2011.**

Natal/RN
2011

DIOGO HENRIQUE MARQUES COSTA

**QUAL A PERCEPÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS DA NORDESTE FOMENTO EM
RELAÇÃO A CONCESSÃO DE CRÉDITO, NO ANO DE 2011.**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de Graduação em
Administração da Faculdade Natalense
para o Desenvolvimento do Rio Grande
do Norte, como requisito parcial para
obtenção do grau de Bacharel em
Administração de Empresas.

Orientador: Prof. Márcio Carvalho de
Brito

Natal/RN
2011

DIOGO HENRIQUE MARQUES COSTA

**QUAL A PERCEPÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS DA NORDESTE FOMENTO EM
RELAÇÃO A CONCESSÃO DE CRÉDITO, NO ANO DE 2011.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas.

Prof. Márcio Carvalho de Brito, M Sc
Orientador

Prof.^a Thereza Angélica Bezerra de Souza Santos, M.Sc
Membro Examinador (a)

Prof. Marcos Aurélio de Oliveira Santiago, M Sc
Membro Examinador (a)

AGRADECIMENTOS

“Venho agradecer primeiramente a Deus, pelo dom da vida e por me conceder forças e disposição resoluta e inalterável para não desistir diante das dificuldades”.

A toda a minha família, ao meu pai Luiz Gustavo Costa e em especial a minha mãe Naelma Marques da Silva, que me proporcionou educação, conhecimento e simplicidade onde não poupou esforços para fazer com que eu chegasse onde estou hoje, me apoiando incondicionalmente para o alcance dos meus objetivos.

Aos meus professores, em especial ao meu orientador Márcio Carvalho, por acreditar no meu potencial e pelos incentivos constantes, que tornaram possível a realização desta monografia.

Não posso deixar de agradecer aos colegas da FARN, meus amigos que sempre torceram e me acompanharam nessa jornada, na qual busco pela minha felicidade e sucesso.

Minha eterna gratidão a todos que contribuíram, direta ou indiretamente, para a realização deste sonho.

RESUMO

Em um cenário cada vez mais coberto de incertezas e constantes mutações, a avaliação da capacidade de crédito é extremamente importante para empresas que atuam no mercado financeiro. Sendo assim a presente monografia tem como foco principal analisar os instrumentos financeiros qualitativos e quantitativos necessários para ser feita à análise de crédito, tendo como objetivos específicos analisar as tipologias do crédito, identificar os processos para a concessão do crédito e verificar as metodologias sobre os riscos de créditos na empresa Nordeste Fomento Mercantil. Dentre os métodos de pesquisa foi utilizada a pesquisa exploratória e descritiva, através de referências bibliográficas e da pesquisa de campo, onde foram aplicados questionários com os funcionários da empresa Nordeste Fomento, que posteriormente foi avaliado o grau do gerenciamento de risco na empresa, os dados recolhidos foram tabulados através do programa Microsoft Office Excel e transferidos para o programa Microsoft Office Word, onde foram realizadas análises e detalhamentos dos mesmos. Com relação aos questionários aplicados algumas questões foram relevantes para a conclusão desta pesquisa, tais como: Quando questionados sobre a empresa considerar os riscos de maneira global e integrada aos objetivos da empresa, todos os funcionários concordaram com a consideração global dos riscos e integrada aos objetivos da empresa, gerando uma unanimidade de opiniões, já com relação a análise da ficha cadastral de cada cliente antes da concessão do crédito, foi observado que 90% responderam que esta análise é mais informal do que formal o que pressupõe uma predominância do fator pessoal.

Palavras-chave: Gestão. Risco. Crédito.

ABSTRACT

In a scenario increasingly blanketed with uncertainty and constant change, the assessment of credit worthiness is extremely important for companies operating in the financial market. Therefore this thesis focuses primarily on analyzing the qualitative and quantitative instruments needed to be made to the credit analysis, aiming to analyze the specific types of credit, identify the processes for granting credit and check the methodologies of the risks claims in the Northeast company Fomento Mercantil. Among the research methods we used the exploratory and descriptive research through references and research field, where questionnaires were filled with employees of the Northeast Development company, which was later assessed the degree of risk management in the company, data collected were tabulated using the Microsoft Office Excel and transferred to the Microsoft Office Word, which were performed the same analysis and insight. Regarding the questionnaires were some issues relevant to the conclusion of this research, such as: When asked about the company consider the risks of a global and integrated with business objectives, all staff agreed with the overall consideration of risk and integrated objectives the company, generating a unanimity of opinion, as compared with the analysis of the registration form for each customer before granting credit, there was a very significant percentage who responded that this analysis is more informal than formal implying a predominant factor people.

Keywords: Management.Risk.Credit.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	08
1.1 JUSTIFICATIVA.....	09
1.2 OBJETIVOS.....	10
1.2.1 Objetivo Geral.....	10
1.2.2 Objetivos Específicos.....	10
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	11
2.1 MERCADOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.....	11
2.2 MERCADO MONETÁRIO.....	11
2.3 MERCADO DE CRÉDITO.....	12
2.4 INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA.....	13
2.4.1 Atividade Bancária.....	14
2.4.2 Bancos.....	14
2.5 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL.....	15
2.6 GERENCIAMENTO DE RISCOS.....	17
2.6.1 A História do Risco.....	18
2.6.2 A Importância da Gestão do Risco.....	21
2.6.3 Tipologia do Risco.....	21
2.6.4 Risco de Financeiro.....	21
2.6.5 Risco de Liquidez.....	22
2.6.6 Risco de Crédito.....	22
2.6.7 O Risco de Crédito.....	23
2.6.8 Risco do Cliente.....	23
2.6.9 Riscos da Operação.....	24
2.6.10 Risco da Administração do Crédito.....	24
2.6.11 Risco da Concentração.....	25
2.7 ADMINISTRAÇÃO DO CRÉDITO.....	25
2.7.1 A Ficha Cadastral.....	25
2.8 ANÁLISE DE CRÉDITO.....	26
2.8.1 Confiança.....	27
2.8.2 Riscos.....	27

2.8.3 Os 5 “C” do Crédito.....	28
2.8.3.1 Caráter.....	28
2.8.3.2 Capacidade.....	29
2.8.3.3 Capital.....	29
2.8.3.4 Condições.....	30
2.9 TÍTULOS DE CRÉDITO.....	30
2.9.1 Duplicata.....	31
2.9.2 Cheque.....	32
3 METODOLOGIA.....	33
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	33
3.2 AMOSTRA.....	33
3.3 INSTRUMENTOS DE COLETAS DE DADOS.....	34
3.4 INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	34
4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	35
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	41
REFERÊNCIAS.....	42
APÊNDICES.....	43

1 INTRODUÇÃO

Os riscos é a tradução de uma ameaça, um perigo para todos aqueles que estão sujeito a ele e o percebe como tal, existem os riscos que são assumidos, recusados, avaliados e muitos deles calculados.

Com o desenvolvimento dos negócios, da globalização, da tecnologia avançada, deve-se ter cuidados com todos os riscos que cada avanço desses nos traz como, por exemplo, o surgimento de fraudes fazendo com que haja regulamentações cada vez mais rigorosas.

Existem vários tipos de riscos no mundo onde se podem destacar: os ambientais que é a preocupação entre os riscos naturais que são agravados pela atividade humana; os próprios riscos naturais são aqueles que são percebidos pelo indivíduo; os industriais e tecnológicos, que é estudado, verificando os problemas de produção crônica e ocidental; os riscos econômicos, geopolíticos e sociais que partilha o acesso e acertos a determinados recursos, renováveis ou não, que geram riscos em conflitos latentes ou abertos, entre outros.

Enfatizou as classificações e quais os métodos utilizados na hora de elaborar uma ficha de crédito, quais os critérios na avaliação de crédito de um cliente na empresa de factoring estudada.

Existem várias opções de conseguir capital de giro em uma empresa, como exemplo pode-se citar a Factoring, um mercado que está a cada dia em evolução e deixando de lado o velho preconceito. A palavra Factoring pode ser traduzida como uma forma de comércio onde é negociado títulos de dívidas (mais comuns cheques e duplicatas) em um cenário no qual envolve três elementos, tais quais: o consumidor é a pessoa que emite o cheque ou duplicata, o empresário que faz a venda de um produto ou presta um serviço e a factoring que compra o título e fica com todo direito sobre o mesmo, isso sendo totalmente dentro da lei e é regularizado e acompanhado pela ANFAC, não podendo ser confundido como “Agiotagem”, onde é considerado crime, porém muitas pessoas temem ao nome. Existem várias visões sobre esse tipo de mercado, para uns é interpretado como decreto de falência empresarial, para outros é uma “alavancagem” do capital de giro e para outros como forma absurda de ganhar dinheiro sobre o próximo. Muitos falam e questionam sobre o tema, mas se realmente parar pra ver a parceria no qual envolve a empresa e a factoring.

A Nordeste Fomento Mercantil está há 11 anos em Natal, e é composta por 11 funcionários tendo como donos dois Austríacos e gerida por uma Brasileira. Engloba uma imensa fatia do mercado Potiguar abrangendo Natal, Parnamirim, Macaíba e Mossoró, além de um escritório localizado em João pessoa/PB que fica responsável por grandes cidades da Paraíba. As parcerias da Nordeste são realizadas com empresas, como indústrias, fábricas e empresas de grande porte. Com o intuito de minimizar os riscos a empresa adota técnicas e firma acordo (na forma de contratos) nos quais maximizam lucros eliminando prejuízos, tudo isso através de uma análise sucinta por pessoas capacitadas que tem a missão de fazer a melhor escolha na tomada de decisão. A empresa de Fomento trabalha na legalidade tendo um corpo jurídico disponível a todo o momento para possíveis problemas que por ventura venha a existir e para que os mantenha informado das mudanças nas leis.

Diante do exposto, surge a seguinte questão de pesquisa: **Quais são os riscos que a Nordeste Fomento correm no decorrer da análise de crédito?**

1.1 JUSTIFICATIVA

Com o desenvolvimento da área financeira, que é uma área permeada por riscos, surge à necessidade de se fazer uma análise com as exigências feitas por órgãos que fazem análise de crédito, como forma de proteção contra falência decorrente de perdas financeiras inesperadas, tanto por parte das empresas, quanto por parte do cliente.

Com base neste problema percebe-se a necessidade de se fazer um estudo detalhado no qual será apresentado aos gestores da empresa para que seja aplicado e minimizar os riscos na concessão de crédito, pois analisará com eficiência e eficácia todas as ferramentas utilizadas no sistema de análise de crédito na Nordeste Fomento, importantes referências que tem a finalidade de proteger as instituições financeiras contra esses riscos.

Desta maneira foi feito um estudo sobre os diversos riscos inerentes ao setor financeiro: risco de mercado; risco de liquidez e risco financeiro, bem como os instrumentos utilizados para a proteção desses riscos, em especial os riscos de créditos que é a importância de um estudo detalhado a cerca do tema proposto em análise.

Através deste estudo demonstrou a maneira da percepção dos funcionários na concessão de crédito e as respectivas vantagens de uma contratação de factoring em relação a outras espécies de empréstimos existentes no mercado financeiro, auxiliando na conscientização de que a modalidade citada trata-se realmente de um instrumento capaz de alavancar a economia de pequenas e médias empresas. Não se pretende com isso desvirtuar os serviços e empréstimos bancários e nem mesmo propor uma cega e impensada procura por contratos de factoring, mas simplesmente informar, orientar e esclarecer, apresentando a atividade de fomento mercantil como mais uma alternativa ao empresariado potiguar.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar os instrumentos financeiros qualitativos e quantitativos necessários para ser feita à análise de crédito.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analisar as tipologias do crédito na nordeste Fomento;
- Identificar os processos para a concessão do crédito na Nordeste Fomento;
- Verificar as metodologias sobre os riscos de créditos na Nordeste Fomento.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 MERCADOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Hoje em dia está mais notório a necessidade das empresas de procurar meios alternativos de fundos e um desses meios são as fontes de mercado financeiro e instituições financeiras, como a factoring.

Como mencionado por Gitman (2006, p.18) “As instituições financeiras atuam como intermediários promovendo a canalização das poupanças dos indivíduos, empresas e órgão de governo para empréstimos ou aplicações”.

“Nas instituições financeiras os processos são dados através dos intermediários que juntam economia dos indivíduos”. (BREALEY; MYERS, 2005, p. 19).

Os mercados financeiros trabalham com títulos sejam eles a longo ou médio prazo, ou seja, mercado de capitais e mercado monetário. Nesse mercado os fornecedores conhecem o destino de suas transações sejam essas um empréstimo ou até mesmo aplicação.

“Nos mercados financeiros as corporações ganham direito com as vendas de ativos financeiros como ações ou obrigações. Essa emissão é conhecida como emissão primária e é vendida no mercado primário”. (BREALEY; MYERS, 2005, p. 19).

Como mencionado pelos autores, podemos perceber que o mercado financeiro está a cada dia ascendente no ramo empresarial, logo observamos que a Factoring está intermediando, ajudando e acompanhando o desenvolvimento e o crescimento de inúmeras empresas, com isso pode-se perceber que é um caminho é viável ao empresário.

2.2 MERCADO MONETÁRIO

Existentes em operações de curto prazo, para suprir as necessidades existentes no decorrer do dia. Segundo Gitman (2001, p. 57) “Mercado monetário é uma relação financeira estabelecida entre fornecedores e demandantes de recursos em curto prazo, os quais tem vencimento de um ano ou menos”.

O mercado monetário serve como opção para o indivíduo, empresa ou instituição que vislumbra qualquer tipo de aplicação, pois o retorno é em curto prazo.

O ápice do mercado monetário está presente nas transferências entre os agentes deficitários e os agentes superavitários, mediante determinados intermediações, logo entende-se como captação: quando o agente financeiro recebe fundo e os remunera; e já destinação: quando o agente empresta valores e cobrando os juros e taxas.

De acordo com Assaf Neto (2003, p. 71) “mercado monetário são negociados principalmente os papéis emitidos pelo Banco Central destinado à execução das políticas monetárias do governo e aqueles emitidos pelo Tesouro Nacional” com intuito de financiar as necessidades orçamentárias na união, além de diversos títulos emitidos pelos Estados e Municípios.

No mercado monetário existe a vantagem de se obter o retorno em curto prazo, seja ele através dos agentes que recebe os fundos e os remunera, ou através dos agentes que empresta os fundos e cobra juros, isso facilita no momento das operações serem aceitas por ambas as partes.

2.3 MERCADO DE CRÉDITO.

O mercado de crédito atende as necessidades de financiamento, a curto e em médio prazo e diante desta necessidade que os clientes chamados de tomadores de recursos entram em contato com os intermediários financeiros, conforme Hoji (2003, p.40) “(bancos comerciais e múltiplos, bancos de investimentos e sociedade de crédito, financiamento e investimento), que lhes concedem créditos para suprir as necessidades de capital de giro”.

Conforme é exposto por Assaf Neto (2003, p.71) o mercado de crédito é “constituído em sua essência pelos bancos comerciais e múltiplos”.

A partir deste contexto pode-se notar que o mercado de crédito é mais uma das opções que as empresas encontram para sanar seus problemas, isso através da concessão de crédito às pessoas físicas, ou até mesmo através de negociações de títulos às empresas ou empréstimos.

2.4 INTERMEDIACÃO FINANCEIRA.

A função principal das intermediações financeiras é de facilitar os procedimentos que são necessários pelas partes envolvidas da atividade econômica.

A partir deste momento serão expostos alguns dos benefícios que são oferecidos pelas intermediações financeiras segundo Silva (2003) como, por exemplo, pode ser citada a avaliação de risco que são os agentes econômicos em geral que não são especialistas em avaliar os riscos decorrentes das atividades econômicas, têm também os custos de cobertura de riscos que é dada à amplitude de atuação dos intermediários financeiros, quanto às regiões geográficas e aos seguimentos de atuações econômicas; os outros são os benefícios de facilidade de obtenção de recursos que nada mais é que a existência de intermediários financeiros que facilita o processo de localização pelos agentes econômicos deficitários a encontrarem os recursos de que necessitam no momento exato e de forma adequada as suas necessidades, ou seja, quanto aos volumes, prazos e formas de pagamento, pode ser citado como outro beneficiário o incentivo à poupança que para a esfera macroeconômica, é possível elevar o nível de formação de capital, estimulando a poupança. As intermediações financeiras também oferecem como benefícios os maiores ganhos de eficiência que para igual volume de formação de capital, pode conduzir a ganhos de eficiência de produção, por meio do financiamento indireto, é possível também melhor alocação de um maior volume de recursos para obtenção de maior retorno.

Os intermediários financeiros unem os tomadores de recursos aos ofertadores, esses ofertadores são os agentes superavitários e os tomadores de recursos são os agentes deficitários.

Entretanto os intermediários financeiros são classificados de duas maneiras, bancárias e não bancárias.

Intermediários financeiros bancários. Opera em ativos monetários representados por papel-moeda e depósito a vista. Intermediários financeiros não bancários. Operam com ativos financeiros não monetários, que são representados por outros títulos que dão sustentação as operações que são realizadas nos respectivos mercados de créditos e de capitais. (SILVA, 2003, p.39)

2.4.1 Atividade Bancária.

Ao pronunciar a palavra banco vem logo em mente a pronúncia dinheiro. A atividade bancária está presente na vida de todos aqueles que utilizam estes serviços, ou seja, o dinheiro e esse assunto há muito tempo interessa a todos.

Atividade bancária engloba várias tarefas, desde um depósito feito, até um empréstimo efetuado. São vários os serviços prestados por um banco, pagamentos de contas, depósitos, saques, retiradas de talões de cheques, cartão de crédito, títulos de capitalizações, consórcios, seguros, empréstimos e ainda com os avanços existentes, muitos clientes para se efetuar algumas transações tem a comodidade de efetuá-las através da internet (sites) que disponibilizam extratos, investimentos, saldos, empréstimo entre outros serviços e também através do telefone que é possível resolver problemas, fazer qualquer tipo de reclamações e sugestões.

Não temos dúvidas que o dinheiro, não só hoje, mas em todos os tempos, estará presente na vida das pessoas, de acordo com os avanços existentes haverá uma maneira mais simples de solucionar os problemas nas partes financeiras e também uma maneira mais simples de circulação de riqueza, mas mesmo com algumas tecnologias os avanços financeiros continuarão sendo um ponto importante na vida da população.

2.4.2 Bancos

Os bancos são instituições que apresentam suas características em todo o mundo, características essas comuns em todo o país, existindo diferenças de acordo com os costumes de cada país.

Um dos principais objetivos do banco é a de atender quase todas, ou todas as necessidades existentes entre seus clientes, esses conhecidos como investidores ou poupadores, onde é feita uma transferência de recursos, ou seja, transfere recursos de quem tem para quem precisa.

É por este pequeno detalhe que hoje se torna necessário à existência de um sistema bancário que possa efetuar suas coletas e aplicá-las em poupanças de uma sociedade, para que haja o seu desenvolvimento esperado.

2.5 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O sistema financeiro nacional funciona como meio para a realização da intermediação financeira que um conjunto trabalha com as instituições e os instrumentos.

Os instrumentos e as instituições do sistema financeiro nacional propiciam condições para que os dois tipos de agentes econômicos (superavitários e deficitários) tenham as suas necessidades atendidas, ao mesmo tempo em que estimulam a elevações de taxas de consumo e de investimentos. (SILVA, 2003, p.42).

O sistema financeiro nacional é dividido em dois subsistemas, o subsistema normativo e o subsistema operativo.

O subsistema normativo é representável pelas instituições que operam no mercado. Segundo Silva (2003, p.42) “é composto basicamente pelo Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social e pela comissão de valores mobiliários”.

O Subsistema operativo tem como função operacionalizar a transferência de recursos do poupador o tomador, de acordo com as regras pelas entidades integrantes.

A partir desse momento será descrito os seguimentos utilizado por cada uma das instituições conforme Silva (2003) como o Conselho Monetário Nacional que fixa as diretrizes das políticas monetárias, creditícia e cambial do país, não desempenhando funções executivas; O Banco Central do Brasil que é um órgão executivo central do Sistema Financeiro Nacional que cumpre e faz cumprir as normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional, intervindo diretamente nas instituições que operam no sistema financeiro isso faz com que ele seja o executor da Política Monetária. Podemos também citar o Banco do Brasil que é um banco comercial oficial que tem função de operacionalizar a política oficial do governo federal, relativa ao crédito rural e ao crédito industrial.

Existe o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Que o mesmo responde pela política de investimento em longo prazo, visando ao desenvolvimento econômico e social do país, o fortalecimento da

empresa nacional e criação de polos de produção, entre outras funções, esse é outro seguimento utilizado. E para melhor fechamento pode-se descrever a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) que disciplina basicamente o mercado de ações e debêntures, assegurando o funcionamento das Bolsas de Valores e demais instituições auxiliares.

Já o subsistema operativo é composto pelas instituições financeiras (bancário e não bancário). As normas utilizadas pelo subsistema operativo estão expostas pelo Manual de Normas e Instituições (MNI) que foi elaborada pelo Banco Central (BACEN). Com base em algumas instituições descrevem-se a partir deste contexto os tipos de instituições que operam no mercado como de acordo com Silva (2003) os Bancos comerciais que têm por finalidade o recebimento de depósito a vista e o financiamento das necessidades de recursos de curto prazo das empresas.

As Caixas Econômicas que integram o sistema de Poupança e o Sistema Financeiro da Habitação, financiando habitação, eles operam com crédito direto ao consumidor e empréstimos às pessoas físicas sob penhor de bens pessoais. Podem ser citados os Bancos de Investimento que tiveram, inicialmente, o objetivo de atender às necessidades de recursos de médio e longo prazo das empresas, para fins de capitais de giro para investimento no ativo permanente, outra instituição que pode ser descrita é os Bancos de Desenvolvimento o BNDES que é o principal agente de fomento para financiar as necessidades de investimentos da empresa com recursos de longo prazo.

A sociedade de crédito, financiamento e investimento (financeiros) que opera basicamente, no financiamento de bens de consumo duráveis, por meio do chamado CDC (Crédito Direto ao Consumidor). Captam recursos através da emissão de letras de câmbio, junto ao público. Podem ser descrita como uma instituição que operam no mercado a sociedade corretoras elas operam no mercado acionário, na compra, venda e distribuição de valores mobiliários por conta de terceiros. Fazem à intermediação junto às Bolsas de Valores e de Mercadorias. Efetuam lançamentos públicos de ações e intermediam operações de câmbio, entre suas atividades.

Entre essas têm a sociedades distribuidoras elas operam no mercado de ações e debêntures, porem não tem acesso às Bolsas de Valores e de Mercadorias. Operam com títulos e valores imobiliários de renda fixa ou variável, em nome próprio ou de terceiros. Participam ainda de consórcios de lançamento de ações, outra

instituição que não pode ser eliminada é a Sociedade de arrendamento mercantil (leasing) que por meio de leasing, é possível uma empresa utilizar um bem na produção ou nos serviços de apoio, sem precisar ter a propriedade desse bem.

Entre essas instituições deve ser lembrada também a sociedade de crédito imobiliário, que visa financiar o mercado imobiliário, isto é, tanto o mutuário final (aquele que adquire o imóvel), quanto o empreendimento imobiliário a ser desenvolvido pelo empresário. Para finalizar tem os Bancos múltiplos, como o próprio nome sugere, os bancos múltiplos atuam em múltiplas carteiras, ou seja, as que são operadas pelos bancos comerciais, pelos bancos de investimentos, pelos bancos de desenvolvimento, pelas sociedades de crédito imobiliário, pelas financeiras e pelas sociedades de arrendamento mercantil (leasing).

Essas são umas das instituições que operam no mercado financeiro para melhor escolha dos agentes superavitários que necessitam de uns destes meios para aplicarem seus rendimentos e para os agentes deficitários que precisam dos meios para atender as necessidades de consumo, estas necessidades podem ser atendidas pelo sistema financeiro nacional que disponibiliza tanto os subsistemas normativos como também os subsistemas operativos.

2.6 GERENCIAMENTOS DE RISCOS

De acordo com Brealey e Myers (2005) no gerenciamento do risco, um gestor pode escolher os riscos que os negócios assumem, podem ser citadas como exemplo as empresas que reduzem o risco mediante a construção da flexibilidade em suas operações. Para melhor gerenciar os riscos é necessários seguir alguns tipos de prevenções, como por exemplo, temos o seguro e o hadge que significa proteção contra os riscos, a maiorias das empresas faz o seguro ou hadge para reduzir os riscos, não para fazer dinheiro, com essa prevenção a empresa faz com que o planejamento financeiro se torne mais fácil e isso faz com que reduza as chances de uma queda embaraçosa de caixa.

Por estes e outros motivos que é de suma importância o gerenciamento do risco, ou seja, deve existir a prevenção para alguns tipos de imprevistos.

2.6.1 A História do Risco

Os riscos são os problemas existentes às atividades humanas, desde passados os riscos acompanham a existência humana, já o domínio existente sobre os riscos é um conceito moderno, mesmo sabendo que no passado o risco foi identificado com os jogos de azar, onde teve seu início na história das atividades humanas.

Foi a partir dos jogos de azar que começaram os estudos sobre as importantes ferramentas na mensuração dos riscos e isso é bem exposto por Bernstein (1997, p.11).

Desde o início da história registrada, os jogos de azar que em sua essência representada o próprio ato de correr riscos, têm sido um passa tempo popular e, muitas vezes, um vício. Foi um desses jogos e não alguma pergunta profunda sobre a natureza do capitalismo ou visões do futuro que inspirou a incursão revolucionária de Pascal e Fermat pelas leis das probabilidades. Contudo, até aquele momento no decorrer da história, as pessoas se entregaram a esses jogos sem recorrer a nenhum dos sistemas de probabilidades que determinam nos dias de hoje as vitórias e derrotas. O ato de enfrentar riscos era livre, não sendo regido pela teoria da administração do risco.

De acordo com os pensamentos de Bernstein (1997, p.3) Os riscos detêm suas raízes no sistema de numeração indo-arábico que alcançou o Ocidente há cerca de setecentos a oitocentos anos, mas o estudo teve início quando as pessoas se abriam as crenças consagradas, essa foi uma fase em que uma parte do mundo seria descoberta e seus recursos seriam explorados.

Para contar como tudo começou, deve-se iniciar do momento em que foi descobertas a teoria da probabilidade que mostra suas habilidades, seu domínio da lógica, sua obsessão com a demonstração, isso foi uma descoberta feita pelos gregos.

Foi a partir do renascimento que a ciência começou a ganhar origem em relação à religião, foi naquele instante que as pessoas perceberam que o futuro é mais do que uma questão de sorte e isso são bem exposta por Bernstein (1997 p.18).

Até a época do Renascimento, as pessoas percebiam o futuro com um pouco mais do que uma questão de sorte ou o resultado de variações aleatórias, e a maioria das decisões era motivada pelo instinto. Quando as condições de vida estão tão estreitamente ligadas a natureza, pouco resta para o controle humano. Enquanto as exigências da sobrevivência limitam as pessoas às funções básicas de procriar, cultivar o solo, caçar, pescar e procurar abrigo, eles são simplesmente incapazes de conceber circunstâncias em que possam influenciar o resultado de suas decisões. Tostão poupado é tostão ganho, mas só quando o futuro é algo mais do que um buraco negro.

Pode-se perceber que o surgimento dos números, o estudo da matemática que possibilitou o aprofundamento dos estudos das probabilidades e por diante o surgimento dos riscos, e isso é bem exposto por Bernstein (1997, p.23).

Sem números, o risco é uma questão de pura coragem. Vivemos em um mundo de números e cálculos, do relógio que consultamos ao acórdão ao canal de televisão que desligamos antes de dormir. No decorrer do dia, contamos as medidas de café que pomos na cafeteira, pagamos a empregada, consultamos as cotações de ontem da Bolsa, discamos o número de telefone de um amigo, verificamos a quantidade de gasolina no tanque, controlamos a velocidade do velocímetro, pressionamos o botão do elevador no prédio de nosso escritório e abrimos a porta com o número de nosso escritório. E o dia mal começou!

Com isso fica claro que a matemática, os números fazem parte da nossa vida, do nosso dia-a-dia, ela está presente em tudo em que fazemos em todos os lugares, isso tudo tanto na nossa vida pessoal, como também na nossa vida profissional.

Foi no Renascimento que o estudo sobre as probabilidades se inicia e com isso se iniciou o estudo sobre os riscos, e o responsável por esse estudo foi Girolamo Cardano, um médico do século XVI, um dos mais importantes pensadores que ajudou nesse desenvolvimento. Conforme descreve Bernstein (1997, p.53).

Enquanto não conseguimos distinguir determinados resultados, jamais saberemos se o que vemos é o que obtivemos, e isso é bem exposto por Bernstein (1997, p.197).

A essência da administração do risco está em maximizar as áreas onde temos certo controle sobre o resultado, enquanto minimizamos as áreas onde não temos absolutamente nenhum controle sobre o resultado e onde o vínculo entre o efeito e causa está oculto de nós.

A humanidade atribui acontecimento que nos leva a pensar apenas à sorte ou má sorte, se todos os acontecimentos foram ao acaso da sorte da administração dos riscos.

A partir de agora será exposto à relação causa e efeito, ou seja, dizem estudiosos que todo o efeito é resultante de uma causa precedente e isso é bem explicado por Bernstein (1997, p.198).

Essa afirmação repete uma observação de Jacob Bernoulli de que todos os eventos por toda a eternidade pudessem ser repetidos, constataríamos que cada um deles ocorreu em resposta a “causa definidas” e que mesmo os eventos que parecessem mais fortuitos resultaram de “certa necessidade ou, por assim dizer, o DESTINO”.

Com isso podemos identificar as causas de determinados acontecimentos, prever os efeitos, sendo que a probabilidade é uma ferramenta que é utilizada para a realização de tais previsões, mas que também é necessárias outras informações para determinados estudos, mesmo sabendo que muitas das informações não são suficientes, a partir daí é necessária recorrer a métodos de raciocínio, com o intuito de adivinhar as chances de determinados eventos.

Na administração dos riscos temos Kenneth Arrow que foi considerado um importante personagem para a administração do risco, ele que viu a quantidade de riscos que se corre durante uma vida e a quantidade de riscos que se pode assegurar e as tomadas de decisões em condições de incertezas, podemos ver isso de acordo com Bernstein (1997, p.206).

Visto a essa luz, Arrow é, até agora, o personagem mais moderno de nossa história. O foco de Arrow não recai sobre o funcionamento da probabilidade ou a regressão das observações à média. Pelo contrário, ele focaliza como tomamos decisões sobre condições de incerteza e com convivemos com as decisões tomadas. Ele nos trouxe ao ponto em que podemos examinar mais sistematicamente como as pessoas trilham o caminho entre os riscos a serem contemplados e os riscos a serem enfrentados.

Em meados das décadas de 1950 e 1960, retomam os esforços para aumentar os estudos da racionalidade, em particular da economia e finanças que ganham importância, ou seja, a racionalidade traz a tomada de decisão como base nas informações e não na intuição como é exposto por Bernstein (1997, p.246).

Nesse ambiente, o conceito vitoriano de comportamento racional recuperou a popularidade anterior. A mediação sempre domina sobre a intuição: pessoas racionais fazem escolhas com base em informações, e não com base no capricho, na emoção ou no hábito. Uma vez analisadas todas as informações disponíveis, elas tomam decisões de acordo com preferências bem definidas. Elas preferem enriquecer e lutam para maximizar a utilidade. Mas elas também são avessas ao risco no sentido bernoulliano de que a utilidade da riqueza adicional é inversamente proporcional à quantidade já possuída.

A partir de determinados estudos pode-se observar que o mundo contemporâneo à administração dos riscos é baseada na tomada de decisão, mas tendo em vista a redução de perdas e utilizando a prevenção dos riscos.

2.6.2 A Importância da Gestão do Risco

A seguir será exposta a importância pelas qual a gestão do risco deve ser vista pelas as empresas, por seus gestores.

2.6.3 Tipologia do Risco

A partir deste contexto serão expostos os tipos de riscos que uma empresa seja ela, financeira ou não, poderá correr.

2.6.4 Risco Financeiro

O risco financeiro é quando mesmo antes dos juros e dos impostos o valor não é suficientes, para cobrir todas as despesas financeiras, com o lucro ganho. É um risco que a maioria das empresas corre, onde quase sempre, ou até mesmo sempre o lucro obtido não permite que as despesas sejam cobertas.

A seguir faremos uma abordagem sucinta dos riscos intrínsecos ao risco financeiro.

2.6.5 Risco de Liquidez

O risco de liquidez está relacionado com a capacidade da instituição, a empresa de obter fundo, a custo combatível, isso tudo para cumprir com os compromissos feitos com seus depositantes.

De acordo com Silva (2003, p.54). O risco de liquidez envolve o ativo e o passivo. Na parte do ativo, temos a facilidade e a rapidez com que um ativo (título, por exemplo) possa ser convertido em caixa. Na parte do passivo, temos a maior ou a menor facilidade de captação.

Com o risco de liquidez pode-se além de cumprirem os seus deveres com os depositantes, ainda tem a disposição de seus clientes à capacidade de efetuar empréstimos e financiamentos.

Para uma instituição ter lucratividade, ter uma carteira de empréstimo saudável é necessário que o risco de liquidez esteja reduzido, assim sendo seus depositantes terão confiança, se sentirão seguros em saber que poderão recuperar seus depósitos nas datas desejadas pelo mesmo.

2.6.6 Risco de Crédito

O risco de crédito está presente em todas as instituições que disponibilizam créditos, sejam eles através de empréstimos, financiamentos, ou outro tipo de crédito, o risco está em não ter a certeza do recebimento do mesmo. Mas isso não quer dizer que seja um fator decisivo para a concessão do financiamento ou do empréstimo. “A boa qualidade da carteira de crédito do banco é seguramente um fator de segurança para seus acionistas e para seus depositantes”. (2003, Silva, p.55).

De acordo com Silva (2003, p.77) pode-se classificar os riscos de créditos que um banco corre através de quatro grupos que são classificados conforme mencionado.

(i) Risco do cliente; (ii) risco da operação; (iii) risco da concentração; e (iv) risco da administração do crédito. Essa forma de classificação é de grande auxílio ao Administrador de Risco de Crédito, auxiliando na redução das perdas decorrentes da assunção de riscos indevidos, bem como proporcionando a busca da maximização do valor do

banco a partir da tomada de decisão orientada pela avaliação da relação risco e retorno.

2.6.7 O Risco de Crédito

A partir deste momento será detalhado cada tipo de risco de créditos que uma instituição pode passar a partir do momento que disponibiliza seus empréstimos ou até mesmo um financiamento.

2.6.8 O Risco do Cliente

O risco do cliente ou risco intrínseco onde fornece a base para a classificação do risco, o (rating). Com essa classificação ajuda na melhor decisão a ser tomada durante o financiamento, ou empréstimo. Esses Cs contém variáveis relacionadas ao risco do cliente, onde ajuda a fornecer informações que ajudaram a classificar o risco.

De acordo com Silva (2003, p.79) será exposto cada um dos chamados Cs do crédito. O caráter refere-se à intenção do devedor (ou mesmo do garantidos) de cumprir a promessa de pagamento. A experiência do banco ou de uma empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto a outros bancos e fornecedores, traduz no principal instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações. (...) A capacidade administrativa envolve o gerenciamento da empresa em sua plenitude, especialmente quando à visão de futuro. As condições externas referem-se aos fatores não controláveis pela empresa, como a ocorrência, as flutuações econômicas e os eventos naturais, como inundações e secas, entre outros. O capital abrange a análise financeira e patrimonial do tomador de recursos. A análise dos conglomerados abrange a apreciação dos fatores de risco relativo às coligações, controles e vínculo.

Pode-se perceber que com os C's disponíveis, ou seja, se forem aplicados pode-se evitar vários tipos de problemas.

2.6.9 Riscos da Operação

O risco da operação está relacionado à possibilidade de perdas resultante da inadequação ou falta processa interno, sistema, pessoais ou até mesmo eventos externos.

Segundo Silva (2003, p.80) o risco da operação pode classificado através de seus componentes: “(i) o produto; (ii) o prazo; (iv) a forma de pagamento; (v) as garantias; e (vi) o preço. Cada um desses componentes tem sua potencialidade de risco”.

O prazo de uma operação é importantíssimo para o risco de crédito, pois é necessária que o prazo de operação seja compatível coma capacidade de pagamento do cliente, mas de acordo com as mudanças, ou seja, aumento no prazo de pagamento de acordo com seu reajuste o futuro da empresas se tornou cada vez mais incertos.

Para obter uma análise mais ajustada e mais concreta é necessário que exista uma separação do risco do cliente e da operação.

2.6.10 Risco da Administração do Crédito.

Neste tipo de risco ouve-se muito dizer que existem vários créditos problemáticos nos bancos e nas empresas, problemas como caráter dos devedores, crises econômicas, entre outros, muitos desses créditos, desses problemas existentes é decorrente da capacidade e serenidade, de acordo com o tipo de avaliação que é feita no risco do cliente. Os responsáveis pela carteira de crédito nas empresas e em uma factoring são a parte do setor de recursos humanos e os seus materiais existentes na factoring, que analisa os níveis de diversificação.

No risco da administração devem-se existir várias maneiras que possam analisar os clientes que têm potenciais e os clientes atuais, maneira essa como organização, armazenamento, coletas de dados entre outros fatores.

De acordo com Silva (2003, p.81) devem existir procedimentos que deveram ser analisados no momento da liberação do crédito. Os procedimentos de investigação de créditos devem possibilitar a factoring o maior conhecimento possível sobre o comportamento histórico de crédito do cliente. A estrutura jurídica da factoring deve proporcionar condições para a adequada formalização dos

contratos e das garantias, bem como deve ser capaz de responder em tempo hábil as questões levantadas pelos gerentes de negócio.

É fundamental esse tipo de risco, pois com ele os setores se tornam mais organizados para analisar os tipos de clientes que serão disponibilizados os créditos, ajuda a preparar funcionários para fazer as análises necessárias, entre outros tipos de estratégias que ajudaram a viabilizar e controlar as operações dentro do setor administrativo.

2.6.11 Risco da Concentração

No gerenciamento do crédito, existem dois fatores a serem levados em consideração, o risco e o do retorno, isso em relação aos negócios específicos, ou seja, na decisão a ser tomada no momento em conceder ou não o crédito, ou qualquer tipo de operação a um cliente.

Esta é mais uma das políticas de diversificação que a administração nos traz para reduzir os riscos decorrentes do dia a dia.

2.7 ADMINISTRAÇÃO DO CRÉDITO

A evolução existentes em relação à tecnologia, faz com que exista uma grande facilidade para se ter um na administração de crédito, essa tecnologia avançada permite o bloqueio de procedimento que não são permitidos pela factoring.

De acordo com Silva (2003, p.121). A política de crédito é quem vai definir os critérios de classificação de risco, as formas de acompanhamento e revisão de crédito, as alçadas de decisão para transferência de operações para crédito em liquidação, entre outros fatores relevantes. Com este sistema avançado, a factoring hoje em dia conseguirá evitar vários tipos de risco que a administração de crédito apresenta.

2.7.1 A Ficha Cadastral

As fichas cadastrais são documentos que mostram os dados da empresa, nesta ficha mostra várias características da empresa, que ajudara no momento da

decisão de crédito, possibilitando ao analista informações relevantes sobre a empresa e fatores que poderão afetar o seu desempenho.

Segundo Silva (2003, p.15). É necessário que a ficha cadastral contenha as informações efetivamente importantes para a análise e concessão de crédito. Entretanto, o excessivo número de informações pode além de ser usado no processo decisório “irritar” o cliente, uma vez que o preenchimento de um cadastro é sempre um processo trabalhoso.

Este tipo de ficha cadastral é formulado por cada empresa de acordo com suas necessidades, de acordo com os dados.

2.8 ANÁLISE DE CRÉDITO

Os principais objetivos da análise de crédito em uma empresa de *factoring* segundo Leite (2003), são averiguar a capacidade financeira do pretendente ao crédito, por meio de uma análise de compatibilidade de renda e patrimônio; identificar os riscos nas situações de compra de direitos creditórios; fazer um levantamento da capacidade de repagamento (recompra) e fazer recomendações relativas à estruturação, manter em vista a maximização dos resultados.

A análise de crédito serve como base para a tomada de decisões sobre a concessão do crédito, por isso a empresa deve ter o cuidado de evitar conclusões evasivas ou duvidosas, pois estes precedentes podem fazer com que a empresa venha a perder clientes potencialmente interessantes, em virtude de uma análise insuficiente. Em um segundo momento, faz-se as análises do capital e análises financeiras: balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício.

Para análise da capacidade da empresa, usam-se as técnicas de análise de balanço patrimonial. A análise vertical e horizontal do balanço patrimonial é um indicador da saúde financeira da empresa. Além do balanço patrimonial (BP), a demonstração de resultado do exercício (DRE) é usada para análise. O balanço patrimonial e a demonstração de resultado do exercício são as fontes de informações sobre a empresa. Eles são a história da empresa em um determinado período de tempo. A capacidade de repagamento e o grau de endividamento são mensurados a partir da análise do balanço patrimonial. As principais informações extraídas do balanço patrimonial referem-se aos Índices de liquidez e, endividamento e imobilização. Os índices de liquidez mostram a capacidade da

empresa em gerar fundos para amortizar as despesas de curto e de longo prazo. Já a demonstração de resultado do exercício apresenta uma visão mais dinâmica da situação financeira da empresa ao longo do tempo. Pela confrontação entre as contas da demonstração de resultados do exercício e as contas do balanço patrimonial são obtidos os Índices de rentabilidade e rotatividade das contas patrimoniais (SILVA, 2004).

2.8.1 Confiança

É um termo decorrente da segurança e um dos mais importantes de uma negociação, a confiança fundamenta-se em um sentimento que ambas as partes contratantes adquirem ao longo do tempo.

Para Donini (2004), “confiança se conquista através de acontecimentos e experiências reais, em que ambas as partes cumpram com suas obrigações ou compromissos assumidos”.

Transparência e honestidade também são fatores muito importantes na conquista da confiança, pois, além de transmitir uma honestidade nos propósitos, faz com que ambas as partes creditem confiança nos negócios estabelecidos, mesmo muitas vezes quando se deparam com situações negativas ou inesperadas do mercado, que pela a qual não estavam preparadas.

2.8.2 Riscos

O risco significa incerteza ou imponderabilidade e sempre estará presente em qualquer negociação, por isso o risco deve ser compatível e razoável ao negócio, oferecendo uma margem mínima de incerteza.

Segundo Silva (2004, p. 21) “risco é a decisão do crédito baseada em informações objetivas, dados estatísticos e comportamentais, confiáveis e aceitáveis”.

Por um lado o risco torna a análise de crédito desafiadora e exige de capacitação técnica específica, pois muitas vezes há o risco e não conseguimos visualizá-lo de forma clara, devido a um cenário de informações incompletas, de incertezas e expectativas que vem sofrendo bruscas mutações. Portanto, devem-se

buscar ferramentas para amenizar riscos e garantir a conclusão dos negócios e como exemplo, podemos citar o Serasa e o Equifax, que auxiliam diretamente na tomada de decisões e visam amenizar os riscos tanto ao tomador do crédito quando ao concesso do crédito.

2.8.3 Os 5 “C” do Crédito

Utilizando uma terminologia mais apropriada, podemos dizer que a análise de crédito de uma empresa de *factoring*, esta relacionada com os 5 “C” do crédito que são:

- Caráter;
- Capacidade;
- Capital;
- Condições;
- Colateral (não é de tão valia quanto os demais).

Pode-se considerar ainda como mais um “c” o conglomerado que é muito comum, principalmente em empresas de maior porte, que possuem complexa estrutura societária e patrimonial, atuação em diversos setores, com vários produtos, que as mesmas se estruturam em grupos de empresas. Também considera-se o colateral como um “c”, pois se refere à análise das garantias, da fonte secundária de pagamento. Porém, estes últimos não são de tanta valia quanto os quatro primeiros.

2.8.3.1 Caráter

É o mais importante dos “c” independente do valor a ser concedido e crédito, o caráter é a intenção de pagar, de honrar contratos (SECURATO, 2002). A empresa faz consultas no Serasa e no Equifax e também verifica a situação do tomador (sócios) no fórum. A empresa reconhece que quem tem muitos problemas, não deve ser inocente em todos e também que quanto menor a empresa, mais ela se confunde com o caráter dos sócios e também procura identificar a real intenção deste cliente em vender seus títulos creditícios.

Após o levantamento dos dados, partimos para a etapa de elaboração de sua ficha cadastral, onde deverá se construir um conjunto de informações adicionais

sobre o tomador do crédito. Esta investigação servirá de convencimento da índole do tomador e que lhe proporcionará limites a qual deverá seguir. Após esta etapa, o tomador assina um contrato onde confirma que esta em de acordo com os termos acima estabelecidos e que fará jus de suas obrigações como tomador.

O caráter é um “c” insubstituível no *factoring*, pois se o caráter for inaceitável, todos os demais “c” estarão comprometidos e sua credibilidade sempre será questionável, fazendo das decisões de crédito uma enorme incógnita.

2.8.3.2 Capacidade

Refere-se à capacidade do cedente na geração de caixa, através da conversão de seus ativos em moeda corrente, que seria a fonte primária para a recompra de créditos inadimplentes. Para geração de caixa, diversos fatores são importantes: a) capacidade de gestão; b) capacidade de produção; c) formação dos executivos; d) governança corporativa; e) experiência; f) história; g) sucessão; h) dependência de fornecedores – clientes; i) canal de distribuição (SCHRICKEL, 1994).

A capacidade consiste na habilidade que o tomador tem de pagar e cumprir com as suas obrigações. Podemos observar a capacidade de um tomador na forma com que ele administra o seu negócio, na forma de cumprir com as suas obrigações, de maneira que leve o seu negócio á prosperar. Se este indivíduo revela capacidade para administrar o seu negócio, ele terá grandes chances de saldar com os seus compromissos.

A capacidade pode ser adquirida através da educação, treinamento ou de experiências praticas, onde o individuo terá que demonstrar se está preparado a novas adaptações e se tem condição de acompanhar as constantes mutações que sofremos a cada dia (SECURATO, 2002).

Segundo Schrickel (1994), a forma mais fácil de visualizar se um indivíduo tem capacidade ou não, é verificando se ele consegue cumprir com os seus compromissos no prazo estipulado.

2.8.3.3 Capital

O capital consiste na situação econômica, patrimonial e financeira do cedente, onde entra a análise da situação financeira do cliente (SECURATO, 2002). Em se tratando de empresas tomadoras de capital, devemos fazer uma análise global, ou seja, análise de balanços, análise econômica e financeira, para detectar o quanto há de recursos na empresa, ou quanto foi investido na empresa.

Segundo Schrickel (1994), este tipo de análise é fundamental para as empresas que concederem o crédito, pois, se a análise em questão for insuficiente ou muito inferior ao montante requerido, é bastante provável que a chance de sucesso da empresa também ficará bastante comprometida. É neste “c” que muitas empresas acabam não obtendo sucesso, devido à má administração ou deficitário grau de instrução de seus administradores.

2.8.3.4 Condições

Como ultimo “c”, apresentamos as condições, que consiste no ambiente e no cenário do negócio, do setor, da atividade, da operação, do mercado, entre outros: a) Fatores externos; b) Volatilidade; c) O que afetaria a geração de caixa (SECURATO, 2002).

Neste cenário é avaliado o ramo de atividade a qual a empresa esta inserida, juntamente com a economia em um todo.

Conforme Schrickel (1994), esta análise busca avaliar o cenário da empresa ate o presente momento onde necessita de crédito (demonstrados anteriormente com a análise dos balanços no momento do requerimento do crédito).

Através da análise dos balanços, pode-se observar também a capacidade que a empresa dispõe para quitar com os seus compromissos futuros, firmados anteriormente da presente análise.

2.9 TÍTULOS DE CRÉDITO

Desde a existência do homem, o mundo tem passado por constantes transformações e hoje estamos vivencia-se a era pós-industrial, que apresenta acelerados avanços científicos e tecnológicos que acabam afetando em todas as

áreas da atividade humana. Confirme Leite (2004, p. 277), através do tempo, cristalizou-se a teoria de obrigação, assentada em três elementos essenciais:

- a) O sujeito ativo (titular do direito-crédito-credor) e o sujeito passivo (aquele a quem incumbe a dever jurídico de conteúdo patrimonial-débito devedor);
- b) O vínculo jurídico existente entre o sujeito ativo e o sujeito passivo, em que o patrimônio do devedor responde pelo débito;
- c) O objeto da obrigação tradicionalmente considerado como sendo a prestação, ou seja, a responsabilidade.

O crédito consiste na confiança que uma pessoa inspira em outra, de cumprir no futuro, a obrigação assumida, vindo este, facilitar e aumentar as transações comerciais, que se tornaram mais rápidas e amplas.

Hoje no Brasil, dispõe-se de várias formas de títulos de crédito, porém, se fará uma explanação sobre os mais usados atualmente no mercado que são as duplicatas e os cheques.

2.9.1 Duplicata

A palavra duplicata vem do latim *duplex* (duplo) e serve para o sentido de exprimir a qualidade de todo ato jurídico ou documento que se repetiu ou que vem em dobro. A duplicata é o título que se extrai de uma venda mercantil, quando feita para pagamento a prazo, entre comprador e vendedor, domiciliados no país, desde que a venda já se tenha como definitivamente concluída em razão da entrega das mercadorias seja por tradição real ou simbólica. Do ponto de vista jurídico, a duplicata, geralmente conhecida como duplicata mercantil, é um título de crédito similar à promissória e requer de alguns requisitos para a sua elaboração:

- a) Denominação duplicata, data e número de ordem;
- b) Número da fatura originária, número do copiadore respectiva folha;
- c) Importância da fatura a que corresponde, por extensão e em algarismo;
- d) Nome e domicílios do vendedor e comprador;
- e) Data do vencimento, com a determinação do dia certo ou a declaração de dar-se a tantos dias de data de apresentação da duplicata; ou ser a vista;

- f) Reconhecimento de sua exatidão e a obrigação de pagá-la, firmada pelo comprador ou por seu mandatário;
- g) Cláusula a ordem;
- h) Local onde deve ser paga, estendendo-se na ausência desta declaração que o pagamento se fará no domicílio do devedor.

Uma vez emitida, a duplicata é enviada ao comprador por reconhecimento ou devolução, sendo pro testável por falta de reconhecimento, devolução ou pagamento. Em se tratando de empresas de *factoring*, a duplicata é o instrumento mais e forte e eficaz para a cobrança.

2.9.2 Cheque

Segundo a Lei nº 7.357, de 02-09-1985 no Art. 32, dispõe que: O cheque é pagável a vista. Considera-se não escrita qualquer menção em contrario. Parágrafo único. O cheque apresentado para pagamento antes do dia indicado como data de emissão é pagável no dia da apresentação.

O cheque pós-datado se estruturado e vinculado a um documento formal representativo, de uma forma legítima entre ambas as partes, pode ser considerado um título de crédito e subsequente um objeto de operação do *factoring*, no entanto deverá haver uma confiança de ambas as partes no sentido de respeitar os prazos estipulados e também de compensação do crédito nos prazos acordados. Uma vez comprovada a sua condição de ter emitido para pagamento futuro, o cheque perde a sua característica essencial de “ordem de pagamento a vista” passando para um título de pagamento de dívida.

Quando ocorre uma operação com cheque em uma *factoring*, é feito uma análise detalhada no Serasa, na estrutura do cheque (verifica se há algum indício de fraude) e pelo histórico do sacado (pessoa que emite o cheque). A principal vantagem para empresa de fomento é a assinatura do cheque, pois lá é a comprovação de que foi emitido, foi feito a compra.

3 METODOLOGIA

Serão expostos a seguir os métodos utilizados para a realização deste estudo, denominando os caminhos que foram percorrido para se chegar aos objetivos propostos.

3.1 TIPO DE PESQUISA

O presente estudo é de natureza descritiva, uma vez que, os dados depois de colhidos foram analisados, baseado em Andrade (2001, p.121) “fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados”. Por sua vez, para Lakatos e Marconi (2001, p. 187) “consistem em investigações de pesquisa empírica cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos”. Torna-se também uma pesquisa bibliográfica, onde após estudos sobre o tema, através de jornais, livros, sites, entre outros, tem a finalidade de apresentar e analisar problemáticas já conhecidas e que muitas vezes não são evitados. Segundo Lakatos e Marconi (2001, p. 183) “sua finalidade é de colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto”.

É utilizada a técnica da pesquisa de campo, onde buscou os maiores números de informações para os objetivos e conclusões a cerca do presente estudo. Baseado em Lakatos e Maroni (2001, p.186) “é aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ou conhecimentos acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta”. No entanto Andrade (2001, p.146) complementa “têm o objetivo de recolher e registrar, de maneira ordenada, os dados sobre o assunto em estudo”.

3.2 AMOSTRA

A população estudada centra-se num grupo composto por 04(quatro) analistas de crédito que trabalham em uma empresa de factoring localizada no município do Natal-RN.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Os dados do presente estudo foram coletados através de aplicação de questionário respondidos pelas pessoas que fazem diretamente a análise de crédito na Nordeste Fomento, formatado com dez perguntas fechadas, relacionadas ao aspecto de risco de crédito.

Por sua vez, segundo Lakatos e Marconi (2001, p.201) “o questionário é um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas”. Para Andrade (2001, p. 149) “as perguntas devem ser muito claras e objetivas”.

3.4 INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Os dados depois de coletados, posteriormente foram transformados em gráfico, analisados e interpretados, gerando informações importantes acerca dos objetivos traçados por este estudo, possibilitando conclusões com relação à importância desta pesquisa sobre riscos de crédito.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

O resultado dos questionários aplicados em quatro funcionários da empresa Nordeste Fomento mercantil Ltda. serão apresentados abaixo.

Os dados tabulados representaram as opiniões de pessoas que lidam todos os dias na análise e concessão de crédito em uma factoring tradicional atuante no Rio Grande do Norte e na Paraíba, logo, detém grandes conhecimentos e experiência para trabalhar sobre pressão e sempre com o profissionalismo.

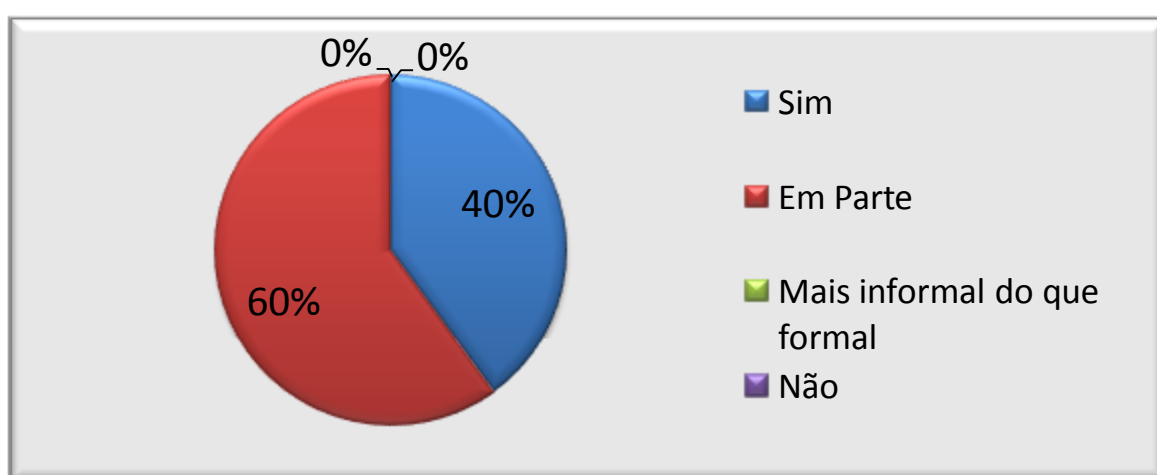


Gráfico 01: **É parte integrante da cultura organizacional a importância do gerenciamento de riscos?**

Fonte: Pesquisador/2011

O Resultado no gráfico foi um pouco equilibrado, pois 40% dos entrevistados responderam que SIM, o gerenciamento de risco faz parte da cultura da organização, já 60% responderam EM PARTE e nenhum respondeu as outras alternativas. Isso condiz que na empresa estudada ainda ocorre uma divergência quando é concedido o crédito, pois ainda há transações pela amizade e pelo conhecimento informal.

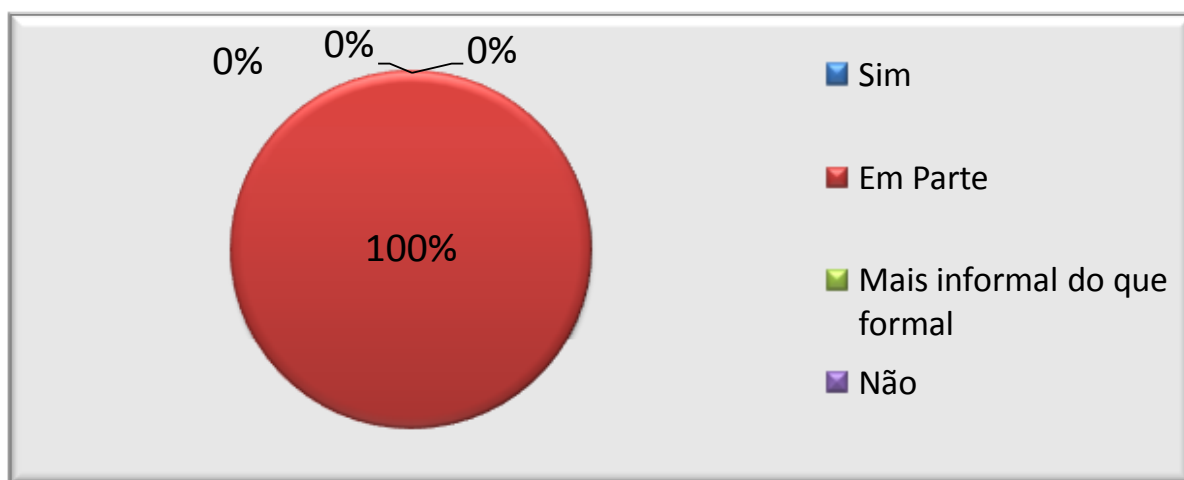


Gráfico 02: **A organização considera os riscos de maneira global e integrada aos objetivos da empresa?**

Fonte: Pesquisador/2011

De acordo com o gráfico pode-se dizer que 100% dos entrevistados responderam EM PARTE, isso significa que a Nordeste está atenta aos riscos globais, mas nem todos influenciam na tomada de decisão e nem modifica a maneira de trabalho de cada um dos funcionários.

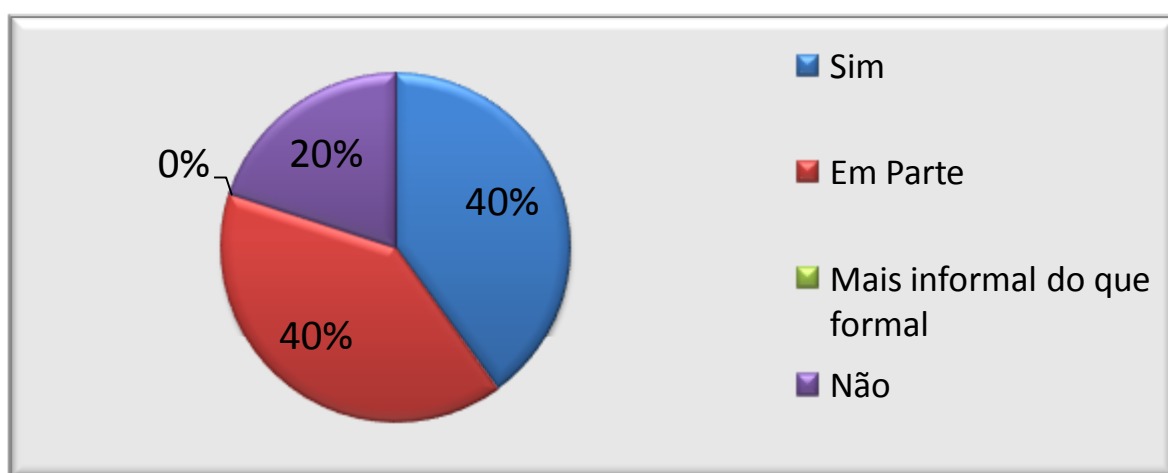


Gráfico 03: **Em relação ao risco de crédito, os responsáveis conhecem todos os tipos de risco que a organização corre no momento da concessão?**

Fonte: Pesquisador/2011

Nessa pergunta ocorreu uma divergência em opinião, pois 40% responderam SIM, que os responsáveis estão cientes dos tipos de riscos decorrentes na concessão de crédito, 40% responderam EM PARTE, ou seja, acham que ainda precisa de mais embasamento e 20% responderam NÃO como escolha, isso decorrente de algumas falhas passadas que não serviram de

aprendizagem.

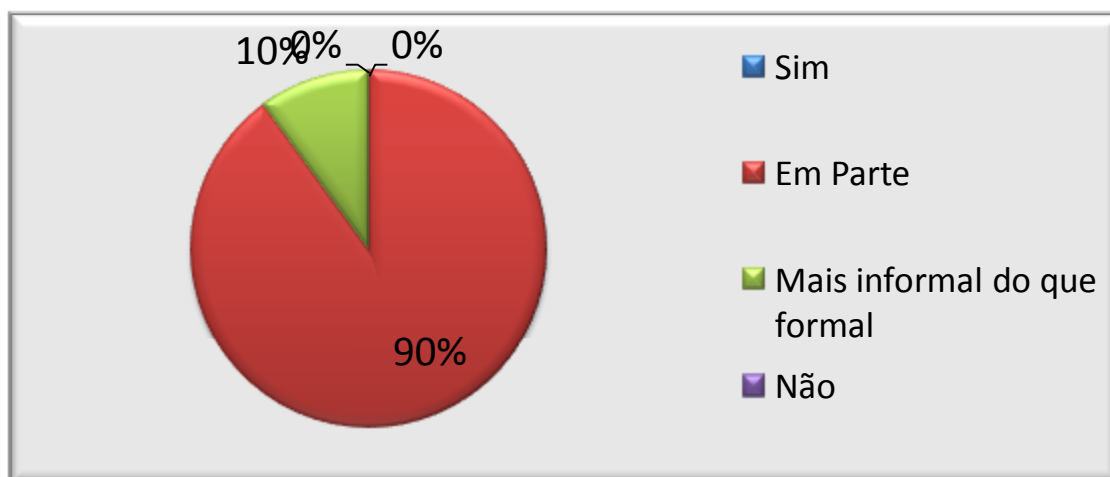


Gráfico 04: A organização tem conhecimento dos Cs do crédito?

Fonte: Pesquisador/2011

Como exposto pelos entrevistados em relação aos Cs de crédito, obtivemos como resultado 90% das respostas à opção EM PARTE e 10% a opção MAIS INFORMAL QUE FORMAL. Isso decorrente de análises feitas levando em consideração a amizade e o conhecimento informal adquirido por anos de parceria.

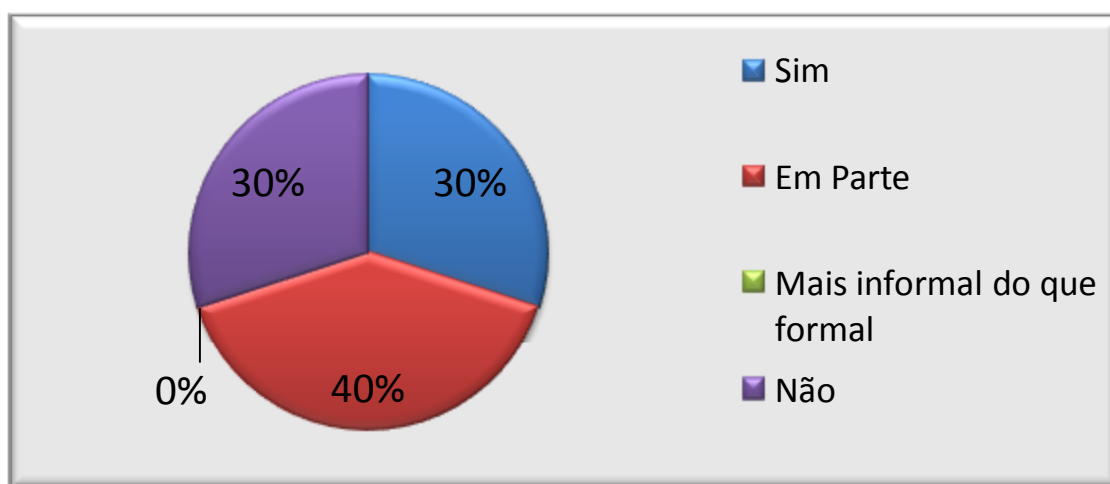


Gráfico 05: Com o gerenciamento dos riscos seguidos corretamente, a organização atinge os objetivos traçados?

Fonte: Pesquisador/2011

Em relação ao gráfico de gerenciamento de riscos ligado aos objetivos da Factoring da página anterior, temos um equilíbrio nas respostas, tais quais: 30% disse SIM, que a empresa atinge os objetivos traçados 40% responderam EM PARTE e 30% mencionaram que NÃO.

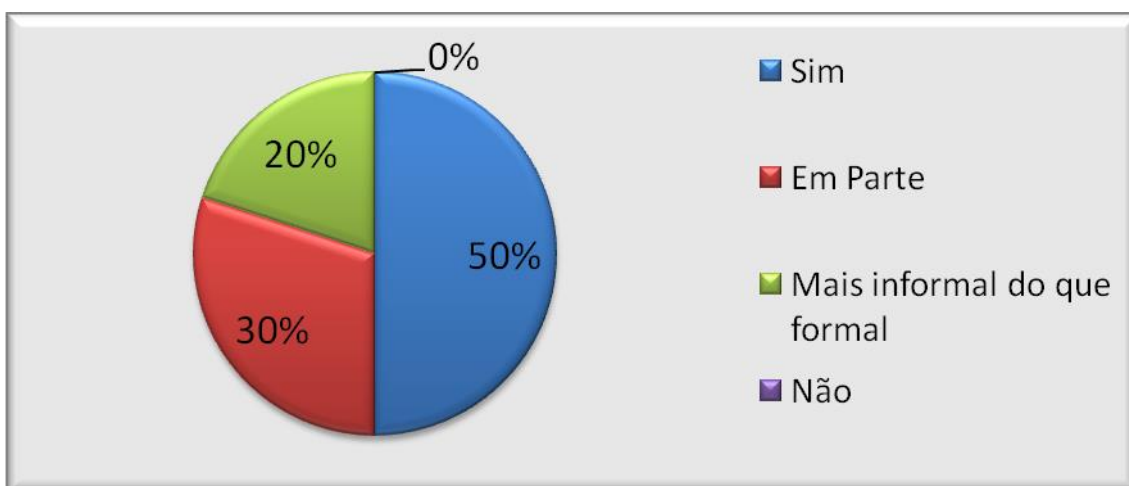


Gráfico 06: **A agência está preparada através de informações que facilitam o gerenciamento do risco crédito?**

Fonte: Pesquisador/2011

O gráfico demonstra que 50% responderam SIM, que a empresa está preparada através de informações suficientes para o gerenciamento de risco, 30% mencionou EM PARTE e 20% optou por MAIS INFORMAL DO QUE FORMAL.

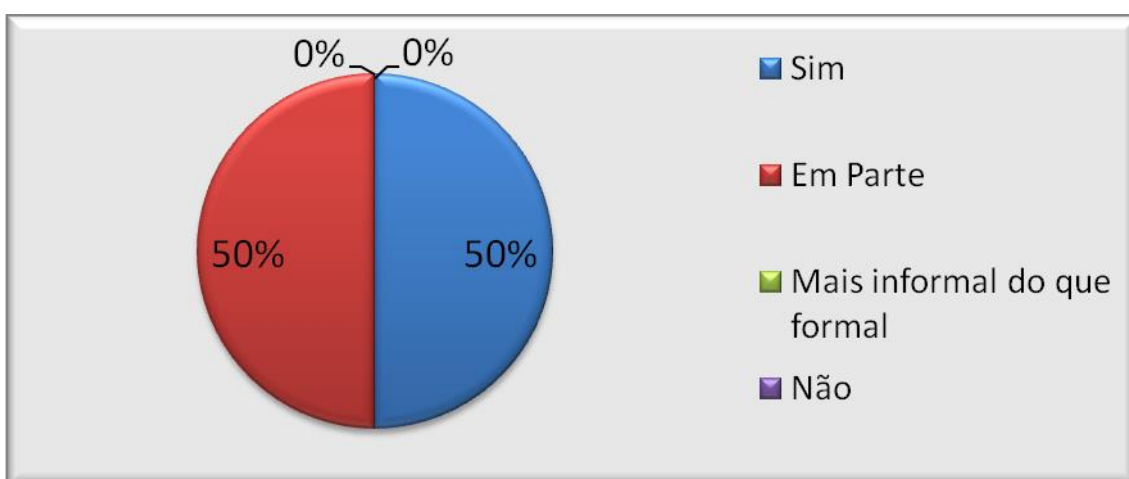


Gráfico 07: **Os funcionários estão preparados pra conceder os créditos com segurança?**

Fonte: Pesquisador/2011

Como exposto na página anterior, as respostas ficaram empatadas, logo 50% disse SIM, os funcionários estão preparados para conceder crédito com segurança e de forma responsável e 50% escolheram EM PARTE, isso podendo ser decorrente a necessidade de algumas ferramentas auxiliares para desenvolver melhor o seu trabalho na empresa de fomento.

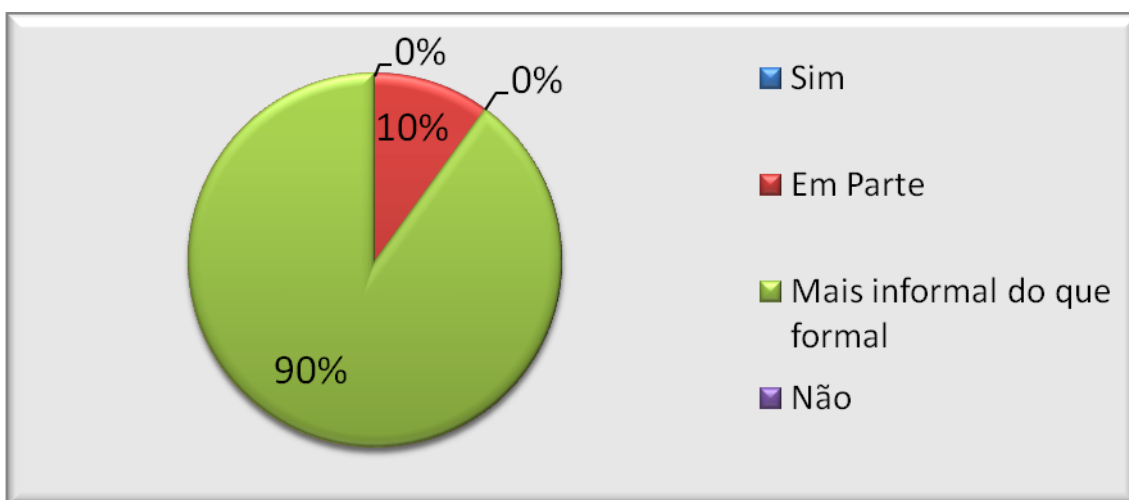


Gráfico 08: É analisado antes da concessão do crédito a ficha cadastral de cada cliente?

Fonte: Pesquisador/2011

Houve um resultado quase unânime, pois 10% mencionaram SIM, que há uma breve análise na ficha do cliente servindo de base pra futura negociação e 90% responderam MAIS INFORMAL DO QUE FORMAL, deduz que há uma predominância no fator pessoal.

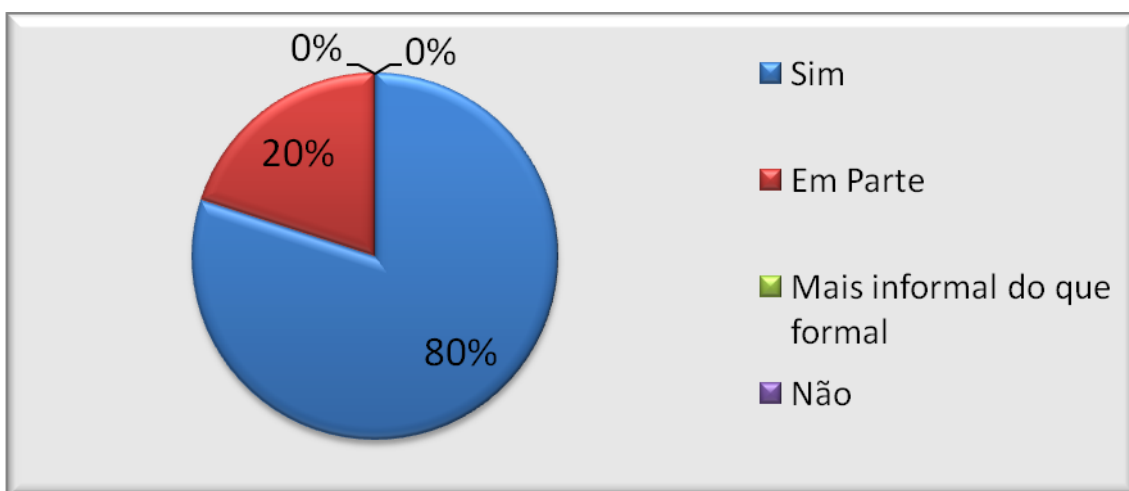


Gráfico 09: O sistema de informação está facilitando na análise de crédito?

Fonte: Pesquisador/2011

Em relação ao Sistema de Informação, que hoje é uma ferramenta responsável por facilitar e dar segurança na empresa, tivemos como resposta 80% SIM, que o sistema faz a diferença em uma boa análise de crédito, Já 20% dos entrevistados acham que EM PARTE.

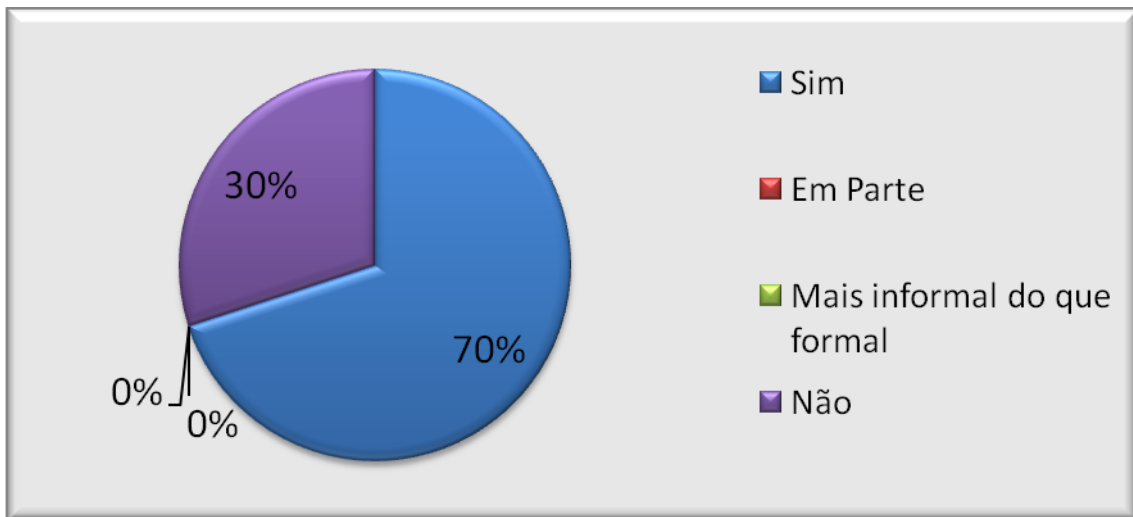


Gráfico 10: **É realizada uma análise de crédito diferenciada por cliente?**

Fonte: Pesquisador/2011

70% dos entrevistados na empresa de factoring mencionaram SIM, que dependendo do cliente há uma análise mais profunda isso decorrente do nível em relação ao risco existente. E 30% tiveram o NÃO como resposta.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A utilização de sistemas bem elaborados de análise de risco na concessão de crédito tornou-se uma necessidade para as instituições que prestam esses serviços, pois exige um grande preparo técnico como também conhecimento de diversos mercados.

Foi relevante para a conclusão desta pesquisa o acesso aos funcionários, onde ficou evidenciada que a empresa considera os riscos corridos em suas transações de uma maneira global e integrada aos seus objetivos, no entanto conforme análise descritiva observa-se de acordo com os gráficos apresentados nesta pesquisa, uma predominância na empresa no fator pessoal, o que é levado em consideração no momento da concessão do crédito. Ressaltando também a importância do seu sistema de informação, cuja maioria concorda que o sistema de informação da empresa facilita e dar segurança na análise de crédito. Porém é importante salientar que alguns funcionários sentem a necessidade da utilização de ferramentas auxiliares que contribuem com o desempenho do trabalho.

Com base neste problema percebe-se a necessidade de investimento em uma análise de crédito mais detalhada, e em no que diz respeito à capacitação dos funcionários que trabalham neste setor buscando minimizar os riscos na concessão de crédito, como também na contratação de factoring em relação a outras espécies de empréstimos, devido sua capacidade de alavancar a economia de pequenas e médias empresas, buscando assim informar, orientar e esclarecer, a atividade de fomento mercantil a fim de que se torne uma alternativa ao empresariado potiguar.

Contudo é importante salientar que o sistema de análise de crédito deve ter como finalidade proteger as instituições financeiras contra esses riscos.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Maria margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BERNSTEIN, Peter L. **Desafio aos Deuses**: A fascinante história do risco. 16. ed. Rio de Janeiro:Elsevier,1997.

BREALEY, Richard A; MYERS, Stewart C. **Financiamento e Gestão de Risco**. São Paulo: Bookman, 2005.

DONINI, Antônio Carlos. **Manual do factoring**. São Paulo: Klarear, 2004.

GITMAN, Lawrence V. **Princípios Administração Financeira Essencial**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

GITMAN, Lawrence V. **Princípios Administração Financeira Essencial**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

HOJI, Masakazu, **Administração Financeira**: Uma abordagem prática. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina d Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. 6ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEITE, Luiz Lemos. Factoring: solução para pequena e média empresa. IN: **Temas de Promoção Comercial**. Brasília: Itamaraty, 2003.

APENDECE



QUESTIONÁRIO PRELIMINAR QUE AVALIA OS ASPECTOS DO AMBIENTE EXTERNO E INTERNO E SUAS VARIÁVEIS

- 1)** É parte integrante da cultura organizacional a importância do gerenciamento de riscos?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 2)** A organização considerada os riscos de maneira global e integrada aos objetivos da empresa?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 3)** Em relação ao risco de crédito, os responsáveis conhecem todos os tipos de risco que a organização corre no momento da concessão?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 4)** A organização tem conhecimento dos Cs do crédito ?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 5)** Com o gerenciamento dos riscos seguidos corretamente, a organização atinge os objetivos traçados?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 6)** A agência está preparada através de informações que facilitam o gerenciamento do risco de crédito?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 7)** Os funcionários estão preparados pra conceder os créditos com segurança?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 8)** É analisado antes da concessão do crédito a ficha cadastral de cada cliente?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 9)** O sistema de informação está facilitando na análise de crédito?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não
- 10)** É realizado uma análise de crédito diferenciada por cliente?
☐ Sim ☐ Em parte ☐ Mais informal do que formal ☐ Não