



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – FATECS
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
LINHA DE PESQUISA: Análise de Crédito
ÁREA: Gestão Financeira de Crédito

Paulo Víctor Ramos Caixeta
RA 21436363

**IDENTIFICAÇÃO DO PROCESSO EFETIVO NA ANÁLISE DE
CRÉDITO DE UMA FACTORING**

Brasília
2017
Paulo Victor Ramos Caixeta

IDENTIFICAÇÃO DO PROCESSO EFETIVO NA ANÁLISE DE CRÉDITO DE UMA FACTORING

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso de Administração de Empresas do Centro Universitário de Brasília – UniCEUB.

Orientadora: Professora MSC. Erika Lisboa.

Brasília
2017

Paulo Víctor Ramos Caixeta

IDENTIFICAÇÃO DO PROCESSO EFETIVO NA ANÁLISE DE CRÉDITO DE UMA FACTORING

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso de Administração de Empresas do Centro Universitário de Brasília – UniCEUB.

Orientadora: Professora MSC. Erika Lisboa.

Brasília, 30 de março de 2017.

Banca Examinadora

Professora MSc. Erika Lisboa
Orientadora

Prof. (a):
Examinador(a)

Prof. (a):
Examinador(a)

IDENTIFICAÇÃO DO PROCESSO EFETIVO NA ANÁLISE DE CRÉDITO DE UMA FACTORING

Paulo Víctor Ramos Caixeta¹
Erika Lisboa²

RESUMO

Como objetivo principal deste artigo busca identificar claramente as atividades fragmentadas que levam a ordenação específica no processo de avaliação do risco de crédito de uma empresa pela *Factoring*. Logo, observar como é feito a verificação de risco feito pela empresa de *factoring*, que no momento da operação de antecipação de recursos financeiros assume a responsabilidade pela cobrança desses títulos de crédito, que podem ser cheques pré-datados, duplicadas, CPR's entre outros. Evidenciar a importância da *Factoring* no fomento da economia através da antecipação de recebíveis, além da prestação de serviços de gerenciamento financeiro, auxiliando as pequenas e médias empresas na gestão e alocação de seus recursos.

Palavras-chave: Processo, *Factoring*, Risco, Economia, Recursos.

¹ Bacharel em Direito pelo IESB, empresário e Operador de Factoring na empresa Caixecred. Endereço eletrônico: paulocaixecred@gmail.com.

² Mestre em Psicologia pela UnB, especialista em Negócios pela FGV/EAESP, graduada em Ciências Econômicas pelo UniCEUB.

1 INTRODUÇÃO

A *Factoring* é uma atividade de fomento mercantil que se destina a ajudar, sobretudo, o segmento das pequenas e médias empresas na expansão de seus ativos, aumentando suas vendas e minimizando suas dívidas. É tida como uma prestadora de serviços que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado e de gestão financeira.

O crédito é essencial para o desenvolvimento empresarial, e a *Factoring* é uma alternativa para os empresários levantarem crédito de forma mais rápida e menos burocrática. Segundo Leite (1994, p.22-23), “ela é sinônimo de gestão financeira e administrativa de contas a pagar e a receber, faz planejamentos econômicos de mercado, seleciona clientes, presta assessoria creditícia além de outras coisas. O sentido de parceria é essencial ao exercício efetivo do *Factoring*”.

Para Pereira (2006), a *Factoring* recebe de outra empresa a cessão de créditos oriundos de operações de compra e venda e outras de natureza comercial, assumindo o risco de sua liquidação. A *Factoring* é a alternativa mais viável para empresas que possuem algum tipo de restrição junto aos bancos ou demais instituições financeiras, ou que ainda, estão com os limites de antecipação de crédito excedidos junto às mesmas, pois cabem as empresas de *Factoring* antecipar os títulos que as interessam e recusar os demais, ficando responsáveis pela cobrança em caso de inadimplência.

Kignel (1992) faz uma síntese do instituto da *Factoring*, dividindo-a em três funções: a garantia, pois esta assume o risco pela solvência daqueles títulos, salvo vícios do crédito; a gestão do crédito, responsável por fazer o exame de cada crédito e; a característica de financiadora, quando adianta os recursos referentes aos créditos cedidos. Logo, a *Factoring* deve ser vista como parceira das suas empresas-clientes, permitindo ao empresário ficar menos sobrecarregado de preocupações no que tange ao provimento de recursos e administração financeira.

Consequente, essa terceirização de certos serviços administrativos abre maior espaço para que o cliente da *Factoring* dê mais atenção a funções que também necessitam sua atenção, como: produzir mais e com menor custo, além de

implementar novos produtos. Assim, o cliente passa a ter maior disponibilidade para investir em outras áreas de gestão e produção, gerando ações que garantam produtividade e melhoria nos resultados esperados.

A busca de um tema com maior afinidade, em que através da prática diária se busca a perfeição foi o motivo da escolha desse assunto. Lakatos (1992, pg. 44) versa sobre a escolha de temas de trabalhos científicos, “selecionar um assunto de acordo com as inclinações, as aptidões e as tendências de quem se propõe a elaborar um trabalho científico”.

Diante da exposição das principais características das atividades exercidas pela *Factoring*, e os grandes riscos aos quais ela incorre, este trabalho de pesquisa busca responder o seguinte questionamento: Como é feito o mapeamento do processo efetivo na análise de crédito de uma *Factoring*? Tendo como objetivo geral identificar qual é a melhor forma de analisar o crédito na antecipação de recebíveis.

Tem-se como objetivos específicos: mapear o processo de análise de crédito classificando suas justificativas; entender a importância das *Factorings* como organizações de fomento de capital das pequenas e médias empresas; confrontar seu papel com o das instituições financeiras no que diz respeito à antecipação de crédito de recebíveis; reforçar a importância da descrição dos procedimentos das tarefas com intuito de evitar prejuízos; e alimentar um banco de dados capaz de dar o suporte necessário no momento da averiguação dos títulos de crédito.

A justificativa acadêmica surge da necessidade de tratar do assunto *Factoring* e Fomento Mercantil, pois é uma organização conceitualmente nova no ordenamento jurídico brasileiro, sem a devida previsão legal e, que ainda deixa muitas dúvidas e lacunas em operadores de *Factoring* e até mesmo em estudos acadêmicos. As atividades de *Factoring* são atípicas, e operam sob a égide de prestação de serviços e compra de créditos futuros. Pela justificativa social surge a necessidade de construir parâmetros específicos para as instituições auxiliares que compõem o sistema financeiro nacional, entre elas as *Factorings* que atuam contribuindo para o fomento econômico regional.

A circular do Banco Central BC – 1.359/88 (BC, 1988) é o reconhecimento do BACEN (Banco Central do Brasil) de que as *Factorings* exercem atividade mercantil

mista atípica, ficando vedado às mesmas fazer intermediações financeiras e captar recursos de terceiros, sendo permitido apenas operar com pessoas jurídicas com a antecipação de recebíveis, fruto de suas vendas operações comerciais, revogando a Circular nº 703 de 1982, relativa às operações de *Factoring*.

Primeiramente foi apresentada uma fundamentação teórica sobre *Factoring*, fazendo a equiparação como parceira na gestão de recursos financeiros. Em seguida, foi exposta a metodologia utilizada, sendo o instrumento de pesquisa uma entrevista semiestruturada e assim apresentada uma análise e discussão dos dados. Por último foram feitas as considerações finais evidenciando os resultados obtidos.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FACTORING

No Brasil, a *Factoring* também conhecida como fomento mercantil, é um modelo novo no país apesar de, historicamente, ser observada no direito romano, através de agentes que eram responsáveis por comercializar mercadorias, recebendo em troca uma remuneração por conta disso, os *factorias*, desse modo, comprar créditos comerciais para levantar recursos era uma prática muito antiga, que consta em registros históricos dos negócios, para fazer capital de trabalho. (LEITE, 2011)

Esses agentes eram responsáveis por diminuir o risco de insolvências das relações comerciais de suas regiões e, com o tempo, eles começaram a pagar as mercadorias aos fornecedores antecipadamente e cobrar dos compradores posteriormente, isso tudo com um deságio definido entre ambos. Segundo Leite (2011) os fornecedores e vendedores dessas mercadorias passaram desde então a desfrutar de uma situação mais confortável pela ação de seus agentes, exímios comerciantes locais, surgindo assim o atual conceito de *Factoring*, ou seja, com a venda dos créditos oriundos da venda dos bens, ficando os agentes responsáveis de cobrá-los.

Oficialmente, o *Factoring* foi instituído em 11 de fevereiro de 1982 no Brasil com a fundação da ANFAC - Associação Nacional das Empresas de Fomento

Mercantil. (LEITE, 2011) Esse fato deu-se por obra de Luiz Lemos Leite, ex-diretor do Banco Central do Brasil, e uma grande autoridade no assunto.

Atualmente, com um conceito totalmente atualizado e moderno, as *Factorings* promovem a gestão de recursos financeiros, contas a pagar e a receber de seus clientes faturizados, não se limitando apenas a antecipação de crédito referente à compra de seus ativos. A partir disso, percebe-se que o objetivo da *Factoring* não se resume a “descontar” títulos ou cheques, sua finalidade principal é o fomento mercantil, ou seja, fomentar, assessorar e promover o desenvolvimento com o micro e pequeno empresário.

Segundo Markunsons (1997), a *Factoring* é um contrato em que um comerciante (faturizado) cede a outro (faturizador), no todo ou em parte, os créditos decorrentes de suas vendas mercantis a terceiros, mediante o pagamento de uma remuneração consistente no desconto sobre os respectivos valores, além de uma taxa de prestação de serviço “*ad valorem*”, daí a característica mista atípica do instituto da *Factoring*. A partir disso, percebe-se que *Factoring* é um mecanismo que tem a capacidade de suprir as necessidades de capital de giro do pequeno e médio empresário que tem dificuldades às fontes normais de financiamento pela sua limitação e risco que oferecem.

Segundo o presidente da ANFAC e a maior referência no que diz respeito a *factoring*,

O *Factoring* é uma atividade de fomento mercantil que se destina a assessorar, sobretudo, o segmento das pequenas e médias empresas, ajudando a expandir seus ativos, a aumentar suas vendas, sem fazer dívidas. *Factoring* é uma atividade complexa, cujo fundamento é a prestação de serviços, ampla e abrangente, que pressupõe sólidos conhecimentos de mercado, de gerência financeira, de matemática e de estratégia empresarial, para exercer suas funções de parceiro dos clientes. O sentido de parceria é essencial ao exercício efetivo do *Factoring* (RIZZARDO, 1997 apud LEITE, 1994, p.22-23).

Depois de uma longa discussão doutrinária sobre a natureza das *Factorings*, se financeira ou comercial e depois de bastante resistência do BACEN, conclui-se que os agentes de *Factoring* são meros prestadores de serviços, pois negociam e estocam ativos financeiros da mesma forma que poderiam fazer com outros produtos. No caso específico do *Factoring*, o Tribunal Federal de Recursos decidiu, de forma unânime e irrecorrível, que se trata de atividade essencialmente comercial.

(BRASIL, TFR, 1986;RIZZARDO, 2000)

O que sustenta tal teoria é o fato de que se alguém emprega seu próprio recurso em desconto de títulos ele não exerce comércio bancário e que não se acha sob controle do Banco Central. Além disso, por não predispor de características típicas das bancárias que são a coleta, intermediação e aplicação de recursos, o traço que caracteriza as instituições financeiras, é a captação de recursos do público em geral para investimentos financeiros, cujos resultados são atribuídos aos respectivos subscritores. (LEITE, 2011)

De acordo com projeto de lei N° 23014, as aplicações vedadas às empresas de *Factoring* envolvem até empréstimos, pois estes são reservados a bancos, consoante art. 2º, parágrafo único; “É vedado á sociedade de *Factoring* captar recursos, executar operações próprias daquelas realizadas por instituições financeiras, pois dependem de autorização do Banco Central, conforme a lei n° 4.595, de 1994 e a lei de n° 7.492 de 1988”. Faltam as empresas de *Factoring* a presença das características de operações bancárias, que são coleta, intermediação e aplicação de recursos, componentes necessários para comprovarem o ato do comércio das atividades bancárias. (BRASIL,1995)

Esse artigo foi de fundamental importância para o amadurecimento das diretrizes impostas às *Factorings*. Existem relatos de casos em que o BACEN se recusou a registrar empresas de *Factoring* na junta comercial justamente por conta dessa controvérsia, como afirma Leite (1994) e que este órgão tem apenas função fiscalizadora e não criadora. E essa mudança só aconteceu porque no texto da lei não se considera a faturização como atividade bancária. (FERREIRA, 1990 apud RIZZARDO, 2000).

A dificuldade de sanar a divergência das atividades praticadas pelas *factorings* das praticadas pelas instituições bancárias foi resolvida no momento em que foi considerado o empréstimo de dinheiro, operação privativa dos bancos quando o prestador recolher recursos dos agentes superavitários para emprestar para os deficitários, configurando os bancos como intermediadores de recursos. Sob essa perspectiva, as *Factorings* têm capital próprio e estão impedidas de fazer empréstimos e a intermediação financeira, cabendo a elas antecipar recebíveis e

prestar serviços de cunho creditício.

Segundo Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil (IBFM, 1988), o BACEN reconhece que as *Factorings* desenvolvem atividade de fomento mercantil mista atípica, fazendo com que as empresas de fomento se comprometessem a não fazer intermediações e captação de recursos de terceiros, e ainda, operando efetivamente apenas com empresas na compra crédito de vendas comerciais futuras. Assim, as *Factorings* não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional, pois a sua maior finalidade é a aplicação de recursos, mas de recursos próprios e não de terceiros. (RIZZARDO, 2000)

As empresas de fomento mercantil sofrem devido à necessidade de regulamentação específica para a atividade e ainda com as comparações ao crime de “agiotagem”. No processo, os agiotas emprestam dinheiro a juros abusivos, desrespeitando o princípio dos hipossuficientes economicamente e usando de artifícios com aspectos coagitivos para receberem, operando com pessoas físicas na maioria das vezes, vinculando documentos que garantam a dívida posteriormente como notas promissórias, avalistas, cheques pré-datados (LUZ, 2017).

Apesar de uma prática muito frequente, a agiotagem é crime previsto no decreto nº 22.626 de 1993 (Lei da Usura), em desacordo com outras leis e princípios que protegem a economia popular. Mesmo os empresários do ramo de fomento mercantil sofrem com o preconceito da dificuldade de distinguir o meio de suas atividades, com o dos agiotas (LEITE, 1994).

Segundo Leonis (1976), também há grande semelhança entre as *Factorings* e as instituições financeiras, visto que a *Factoring* proporciona uma gama de serviços administrativos e financeiros a quem o solicita, mediante a cobrança de uma comissão, diferentemente dos serviços prestados por um banco, por exemplo.

Para Chiavenato (2010), se várias pessoas executam um mesmo trabalho de maneiras diferentes, certamente uma maneira será melhor de se fazer esse mesmo trabalho, economizando tempo, custo e esforços, sendo esse método a maneira mais simples de conduzir a empresa no caminho da eficiência. Com o intuito de buscar um caminho efetivo no processo de análise e gestão do crédito, é necessário o mapeamento de todo o método empregado a fim de que isso não resulte em

prejuízos financeiros para a empresa de *Factoring*.

2.2 Documentação de Processos

Embora a empresa tenha sua maneira funcional para produzir bens e serviços, na maioria das vezes ela funciona de maneira informal e aleatória sem a devida documentação de seus passos. Porém, os processos devem ser entendidos no aspecto de conceito macro, formando um conjunto de atividades bem precisas, com o principal objetivo de padronizar e a definir processos através de um conjunto de atividades com início e fim bem estabelecidos (CURY, 2000).

Nesse caso, o mapeamento de processos tem como objetivo determinar como é feita a abordagem e prospecção de campo de novos clientes, análise documental, explanação da forma como a empresa de *Factoring* trabalha e que tipo de títulos comerciais ela tem interesse em negociar, abertura de cadastro, emissão do contrato de fomento, gerenciamento de sacados, gestão preventiva de risco, acompanhamento com visitas periódicas às empresas clientes, atendimento personalizado.

Para Cury (2000), as vantagens dos fluxogramas são a facilidade de verificação de como os processos funcionam, retratando de fato a situação como ela é. O fluxograma visa permitir uma visão completa do fluxo, facilitando a análise de sua situação.

A diferença em como a atividade deve ser executada e como ela é feita na realidade é o objeto de análise.

Todo e qualquer processo, tanto administrativo quanto operacional, tem um fluxo das operações de entrada, processamento e saída. Esse fluxo envolve, além dessas operações, as áreas da organização envolvidas, os recursos humanos e materiais, os custos relativos a esses recursos, o volume de trabalho, os tempo de execução, a documentação que tramita pelo mesmo e a tecnologia de informação utilizada (D'ASCENÇÃO, 2007, p.109).

2.3 IMPORTÂNCIA DA *FACTORING*

Considerando que a *Factoring* é uma empresa de característica mista atípica, também se configurando como uma prestadora de serviços creditícios, ela tem por objetivo fomentar toda a atividade local. A empresa de *Factoring* tem por missão garantir excelência na antecipação de recebíveis, de forma ágil e desburocratizada.

O processo é uma sequência definida de atos ou ações organizadas e direcionadas a um determinado fim, e esse processo elaborado de forma eficiente traz melhores resultados. O processo de faturização é bastante complexo, que começa na prospecção de clientes (empresas) com visitas periódicas ao comércio local e a explanação do que é a atividade da *Factoring*.

Quando o cliente prospectado vai ao escritório da *Factoring* na tentativa de antecipar seus recebíveis, o primeiro passo é saber se ele não é informal, ou seja, a existência de um CNPJ devidamente registrado na junta comercial da cidade, pois é vedado a *Factoring* trabalhar com pessoas físicas, que não sejam profissionais liberais ou produtores rurais. Dado isso, é feita a requisição de documentos como, contrato social, cartão do CNPJ, documentos pessoais dos sócios, comprovante de endereço, IRPF, IRPJ.

O empresário de *Factoring* tem de atuar de maneira profissional, controlada e planejada para enfrentar o desafio de trabalhar em um setor desafiante e inseguro, devido à tributação pesada e a visão deturpada que o judiciário tem da atividade. Com isso, possibilita vencer paradigmas e a resistência enfrentada por grande parte da sociedade nesse tipo de serviço, implementando a ideia de que a *Factoring* é uma empresa parceira que visa a gestão de recursos e a otimização de lucros de seus clientes.

Se a empresa cedente cumpre todos os requisitos, e o cadastro é aberto, é feito o contrato de *Factoring*. Uma importante característica é a liberdade de escolha nos títulos que a empresa deseja comprar, os que lhe oferecem maior segurança.

A operação de *Factoring* envolve grandes riscos para o faturizador, posto que não fica reservado o direito de voltar-se contra o cliente, ou o titular do crédito transferido. Presente, ainda, a probabilidade do não-pagamento das contas por uma série de outros motivos (RIZZARDO,2000, p.30).

No momento da operação todos os títulos são consultados em sites de proteção de crédito, SPC/ACIL, em caso de algum sacado conter alguma restrição, esse título já é excluído da operação de antecipação, operando apenas com sacados em que não conste nenhuma informação desabonadora da sua vida financeira pregressa, buscando manter o nível de risco da operação sob controle. A saúde financeira da empresa pode ser monitorada de várias formas.

Em caso de demanda de crédito por parte de clientes que configurem emissão de moeda sem lastro, ou seja, tentativa de levantar recursos financeiros forjando vendas, com duplicatas frias ou cheques pré-datados emprestados, o sistema utilizado tem filtros próprios para a identificação e verificação da fraude -que, se constatada, permite o regresso contra o cliente cedente do título de crédito.

Gitman (1997) acredita que um dos insumos básicos à decisão final de crédito é o julgamento subjetivo que o analista financeiro faz para determinar se é válido ou não assumir riscos. Desse modo, a experiência adquirida do analista e a disponibilidade de informações (internas e externas) sobre o caráter do tomador são requisitos fundamentais para a análise subjetiva do risco de crédito.

Com um sistema de classificação e análise de créditos é possível evitar grande parte dos problemas, os créditos podres. Para Santos (2000), as informações que são necessárias para a análise subjetiva da capacidade financeira dos tomadores são tradicionalmente conhecidas como "C"s do Crédito: Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições.

O caráter tem haver com a idoneidade atual e histórica do cliente na amortização de empréstimos, já a capacidade, em como o cliente converte seus ativos em renda ou receita, o capital diz respeito a situação financeira, o colateral, diz respeito à vinculação do patrimônio ao contrato de empréstimos, e por fim as condições, que é como a empresa enfrenta fatores externos sobre sua fonte primária de pagamento. (SANTOS, 2000)

Segundo Santos (2000). isso, as demonstrações financeiras básicas utilizadas pelos analistas de crédito para a averiguação da situação econômico-financeira da empresa são o balanço patrimonial, a demonstração de resultados, a demonstração de fluxo de caixa do exercício e o orçamento de caixa. É necessário

todo esse levantamento documental para que o risco seja classificado de forma a facilitar o trabalho dos operadores de *factoring* no momento das operações, minimizando as chances de prejuízos financeiros para a empresa de fomento.

De acordo Blatt (1999), o risco que as *Factorings* correm, conhecido como risco de crédito, refere-se às obrigações financeiras dos clientes faturizados não cumpridas plenamente a tempo com a empresa de *Factoring*, como esperado e contratado, resultando em um prejuízo financeiro ao credor. Pressupõe-se processos com o máximo de eficiência para diminuir o risco de crédito, classificando os clientes a fim de evitar perdas financeiras.

A análise de crédito que acontece dentro da empresa de *Factoring* é um processo organizado que busca analisar dados, levantando questões certas. Esse processo é bem mais complexo do que simplesmente analisar o crédito de um cliente e seu status financeiro para a tomada de decisão sobre a concessão do crédito.

Esse tipo de análise subjetiva também inclui análises internas para buscar identificar como vai a situação financeira da empresa tomadora, se ela está vendendo bem, se sua margem de lucro a deixa em um parâmetro confortável, se a concorrência é muito grande, que tipo de vida os donos da empresa vivem, até mesmo através das redes sociais, buscando saber se eles vivem uma vida desproporcional a saúde financeira de suas empresas.

Além disso, a obtenção de informação através de fontes externas é uma importante ferramenta de análise de crédito e serve para preparar o analista de crédito, que deve viver constantemente atento a situação financeira de seus clientes. Isso ajuda a proteger que o recurso financeiro não vá para empresas que não estão em sintonia com o mercado atual.

O acompanhamento de clientes e fornecedores das empresas é importante para evitar prejuízos. Ao analista de crédito é essencial ficar atento e vivenciar o dia a dia de suas empresas clientes, devendo sempre saber um pouco sobre a atividade que os clientes de sua carteira promovem, questões como fornecedores, margem de lucro, principais clientes, formas de pagamento, devem participar de sua análise no momento da cessão do crédito. (MATARAZZO, 1992)

Portanto, todo esse processo é um ciclo, e se, alguma dessas partes não estiver em consonância, a chance de um prejuízo financeiro sobrar para a empresa de *Factoring* é muito grande, principalmente por a margem de lucro da empresa de *Factoring* ser muito pequena, que varia de 3,5% a.m à 6% a.m bem diferente da margem praticada por suas empresas clientes. Uma margem consideravelmente baixa pede controle de riscos eficientes para que os riscos estejam de acordo com o ganho médio estabelecido.

3 METODOLOGIA.

3.1 Método

Este artigo se caracteriza como uma pesquisa descritiva, uma vez que foi descrito o conceito de **Factoring**, como o próprio nome diz, “tem o objetivo principal de descrever alguma coisa, em geral, características ou funções de mercado” (Malhotra, 1999,p.108), que neste caso engloba a descrição do processo na análise de crédito da empresa de *factoring* Caixacred, através de informações claras e pré-definidas.

O método de abordagem do problema de pesquisa é qualitativo, visto que a intenção desse artigo é compreender o problema de pesquisa. Esse tipo de pesquisa é baseada em amostras pequenas e não representativas, não analisando os dados estatisticamente. Portanto, para obter informações claras e definidas visando responder o problema deste trabalho, foi definida como técnica a entrevista, pois este estudo possui o método de abordagem qualitativo possibilitando apresentar informações desvinculadas à dados estatísticos.(MALHOTRA, 1999)

Barros (2007) trata a forma de estudo como sendo uma conversa orientada para um determinado fim, recolhendo por meio de uma entrevista dados para alimentar a pesquisa. O instrumento de pesquisa foi o roteiro de entrevista semiestruturado, abordando a legalidade jurídica da *Factoring*, a inadimplência das empresas, as vantagens e desvantagens desse estilo de negócio em relação aos bancos, o método de cobrança de títulos que sem ônus, a rentabilidade da *Factoring*, as oportunidades de negócio identificadas ao longo de sua carreira e como ele começou com a *Factoring*.

O entrevistado está na área financeira há mais de 46 anos, e hoje, é empresário do ramo de fomento mercantil. Este se manifestou sobre o tema com fluidez e liberdade para tratar sobre todos os assuntos relativos à *Factoring*. A entrevista foi feita na sede da empresa Caixecred Fomento Mercantil Ltda, durou cerca de cinquenta minutos e foi realizada na última semana de março de 2017.

Esse entrevistado foi selecionado pela experiência na área, pela influência que exerce sobre a atividade de fomento mercantil no entorno do Distrito Federal, e pela facilidade de acesso, o qual não se mostrou com receio de responder nenhuma das perguntas elaboradas. Colocou-se a disposição em caso de qualquer dúvida futura que versasse sobre o tema.

Para a análise de dados obtidos a técnica utilizada foi a análise de conteúdo, e que segundo Malhotra (1999) é a descrição objetiva, sistemática e quantitativa do conteúdo efetivo da comunicação, levando em consideração os termos observados no referencial teórico e a entrevista. Segundo Malhotra (1999, p. 196), essa técnica é:

Um método apropriado quando o fenômeno observado é a comunicação, e não um comportamento ou objetos físicos. Define-se como a descrição objetiva, sistemática e quantitativa do conteúdo efetivo de uma comunicação. Inclui não só a observação, mas também a análise.

4 RESULTADOS

4.1 APRESENTAÇÃO DE DADOS

Neste tópico serão abordados os resultados obtidos na aplicação da pesquisa qualitativa realizada por meio de entrevista.

O proprietário da empresa foi questionado sobre as dificuldades enfrentadas, sobre as características e singularidades de uma empresa de *Factoring*; se realmente ele se dispõe a fazer serviços específicos atrelados às discriminadas no conceito atual de *Factoring*; qual a sensibilidade que ele têm referente às demandas que precisam da invocação do judiciário; como os comerciantes de outros setores o vêem e até mesmo sobre o resultado financeiro da empresa.

Em um primeiro momento será apresentado o processo da análise de crédito na empresa Caixecred, em seguida será demonstrado através da teoria dos 5 C's, a

necessidade da implantação de um processo elaborado sob a égide da teoria de análise de risco. Esses dados, somados à experiência dos analistas financeiros e programas de softwares específicos para empresas de *Factoring*, com o intuito de profissionalizar e otimizar a gestão de risco de crédito dentro da empresa Caixeta *Factoring*.

	Categorias	Comentários
1	Dificuldades enfrentadas	“O início da empresa foi muito difícil, até mesmo para conseguir abrir contas em bancos, a maneira de conciliar a parte contábil e principalmente o amadorismo na análise de crédito.”
2	Singularidades da Factoring	“É muito confundida com atividade bancária, mas a principal característica é a proibição de captar recursos de terceiros.”
3	Promoção real da atividade de factoring	“Os tipos de operações que são atrelados a empresas de factoring são muito vastos, a nossa empresa promove apenas antecipação de crédito de cheques e duplicatas.”
4	Visão do Judiciário	“A visão do judiciário é deturpada sobre as empresas de <i>factoring</i> , eles nos vêem com maus olhos”.
5	Visão de clientes	“A impressão que os clientes tem é praticamente a mesma que a do judiciário, que somos agiotas e que ganhamos dinheiro fácil, raramente entendem o sentido de parceria”.
6	Resultado Financeiro	“É um bom ramo empresarial, e tem atendido as nossas expectativas”.

Quadro 1: Dados da entrevista

Fonte: Elaborado pelo autor

No decorrer da entrevista, o empresário entrevistado reafirma a necessidade de distinguir a diferença dos bancos como instituições financeiras para as empresas de *Factoring*, pois existem diferenças na gestão de risco de crédito, e de acordo com o entrevistado as diferenças entre ambos foram classificadas no quadro abaixo:

BANCO	FACTORING
É uma instituição financeira	É uma empresa comercial
Opera com capital de terceiros	Opera com capital próprio (sócios)
Empresta dinheiro, não compra crédito	Não empresta dinheiro, compra crédito
Faz intermediações financeiras	Não faz intermediações financeiras
Cobra juros	Cobra fator de deságio
Faz financiamentos	Não faz financiamentos
Opera com garantia real	Opera com direito de regresso

Quadro 2 : *Factoring* x Banco

Fonte: Elaborado pelo autor

Entretanto percebe-se que o resultado obtido na entrevista se equipara ao que diz Leite (1994), exposto no quadro acima, mostrando as principais diferenças entre as instituições financeiras e as *Factorings* e a vedação da captação de recursos de terceiros por parte das empresas de *Factoring* considerada mais significativa pelo autor, pois se refere a uma característica única e exclusiva dos bancos. Como existe essa vedação legal de captação de recursos, o recurso proveniente das *Factorings* deve vir do aporte de capital de seus sócios.

Em outras palavras, é um capital que tem um valor agregado mais alto, custando mais caro do que o das instituições financeiras. Logo, é do capital mais caro que insurge a necessidade de um ganho proporcional ao risco do investimento na antecipação de créditos, oriundos de vendas futuras de empresas clientes.

De acordo com a entrevista realizada, a grande maioria dos clientes da empresa Caixecred são produtores rurais, apesar de a segmentação ser uma alternativa interessante, posto que, é mais fácil prospectar seu público alvo estabelecendo essas diretrizes. Na prática, a segmentação é casual, principalmente pela região ser forte economicamente no agronegócio e também pelo fato do empresário também ser produtor rural, fazendo com que sua lista de contatos seja amplamente utilizada em favor da *Factoring*

Apesar da empresa já possuir um processo pré-definido na aprovação do cadastro, ele acaba sendo subjugado na maioria das vezes, por impressões a primeira vista, atropelando o processo de liberação de crédito, o que na maioria das vezes não termina com um resultado satisfatório, e mesmo assim o empresário

deixa claro durante a entrevista que ainda é um hábito que enfrenta grandes dificuldades de serem sanadas. Além disso, ele comenta que enfrenta problemas de liderança com seus funcionários por fugir a regra da empresa.

O processo de análise que hoje ocorre na empresa Caixecred aparece de forma clara no quadro abaixo:

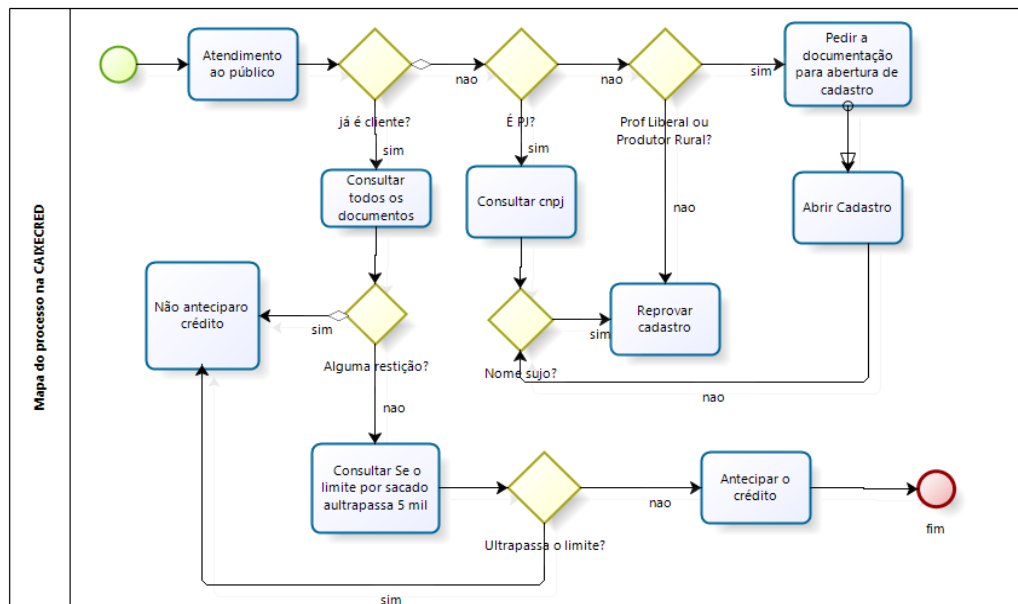


Figura1: Processo Objetivo

O início do processo de análise de crédito se dá através do atendimento ao cliente, que pode ser, ativo ou passivo, o primeiro se for através da prospecção a campo de novos clientes, e o passivo que é o cliente que vêm até a empresa, dado esse primeiro momento, verifica-se a possibilidade legal de atendê-lo, dado que é vedado as *Factorings* trabalharem com pessoas físicas, que não sejam produtores rurais ou profissionais liberais. Feito isso, é realizado a abertura do cadastro com a emissão do contrato padrão de *Factoring*, a triagem do modelo de negócio do cliente, e a classificação de risco do mesmo com a emissão de um limite operacional. Através desse processo, é possível descartar sacados que contenham qualquer inscrição negativa sob seu CPF, e alimentado o banco de dados para operações futuras, efetuando o pagamento através de cheques nominais as empresas clientes já com a emissão da nota fiscal de prestação de serviços da *Factoring*.

A análise objetiva da capacidade financeira dar-se-á através do processo

acima demonstrado, já a análise financeira subjetiva dos tomadores de crédito envolve decisões individuais na concessão ou recusa de crédito. Esse processo se baseia na experiência adquirida, disponibilidade de informações e sensibilidade do analista quanto à concessão do crédito devendo obedecer a teoria dos “C”s do crédito: Caráter, Capital, Capacidade, Colateral e Condições.

A análise subjetiva do crédito é baseada na experiência adquirida dos analistas de crédito, no conhecimento técnico, no bom-senso, e na disponibilidade de informações internas e externas que possibilite dar o diagnóstico se o cliente possui ou não condições idôneas e financeiras de honrar com seus compromissos financeiros. Durante essa análise subjetiva, são observados todos os 5C’s do crédito.

Segundo Gitman (1997), a análise subjetiva é a principal ferramenta para julgar o risco de crédito, elaborada sobre o Caráter do tomador como idoneidade atual do cliente; sob o ponto de vista da Capacidade como a habilidade do cliente converter seus ativos em renda ou receita; análise do Capital como a situação financeira atual do cliente; perspectiva Colateral sendo a vinculação de bens patrimoniais a empréstimos; e por fim as Condições que dizem respeito ao impacto de fatores externos sobre a fonte de pagamento do cliente. Durante a entrevista, o entrevistado disse desconhecer a teoria dos 5 C’s do crédito, mais afirmou que na prática do dia a dia da empresa ela é empregada por ele e por seus funcionários, como sendo uma atribuição inerente ao operador de *Factoring*.

É necessário alimentar o banco de dados com informações precisas, para que isso sirva de ferramenta operacional que controle o risco de crédito no momento da operação, auxiliando os operadores de crédito com mais segurança no momento da liberação dos recursos, fruto da antecipação dos recebíveis de seus clientes. É de suma importância manter um local seguro para que seja feito o “*backup*” de dados, evitando a perda de informações importantes.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observando a prática dentro da empresa de *Factoring* e o demonstrado durante esse estudo, julga-se a maneira mais eficiente na análise de crédito a manipulação objetiva, ou seja, dados e informações coletados sistematicamente juntamente com a análise subjetiva, que envolve decisões de cunho individual no que diz respeito à análise de crédito, respondendo ao problema da pesquisa. Dessa forma estruturada, o analista tem todos os insumos necessários para julgar o risco do crédito e optar por correr ou não certos riscos, sempre no paralelo de quanto maior o risco maior a taxa de retorno esperada.

Por fim, percebe-se que a empresa analisada tem um processo regular e objetivo, criado sistematicamente durante os anos que essa organização opera comercialmente. Mas ainda assim, tem aspectos que demonstram sua vulnerabilidade quando o sócio proprietário é acionado diretamente, desconsiderando o processo de análise, e atropelando o método pré-definido, assumindo para si o resultado daquele negócio, julgando o crédito apenas de maneira subjetiva incorrendo em riscos não calculados, o que na grande maioria das vezes resulta em prejuízos financeiros.

Sendo assim os objetivos dessa pesquisa foram alcançados ao longo do desenvolvimento desse estudo, tendo em vista que no referencial teórico foi apresentada a conceituação de *Factoring*, demonstrando a necessidade de padronizar a análise de títulos de crédito. Também foi demonstrada a importância da *Factoring* como fomentadora de recursos para as pequenas e médias empresas, confrontando seu papel ao das instituições financeiras, delineando suas diferenças, e ainda a necessidade de padronizar a análise de crédito e a alimentação do banco de dados.

Para agenda futura, sugere-se que sejam pesquisadas outras modalidades de *Factoring* entre elas o *Trustee*, que não tem aplicabilidade fática na empresa em que foi feita a pesquisa e também no campo do direito civil, o direito de regresso do faturizador contra o faturizado.

Como limitações para a realização deste artigo aponta-se a dificuldade em encontrar material acadêmico que discorra sobre *Factoring* dado sua tenra idade

como instituição não financeira no Brasil e também por não ter sido possível realizar a entrevista em outra empresa de *Factoring*.

A conclusão que se chega é que a adoção de uma política de risco de crédito em uma empresa de *factoring*, assim como em qualquer outra, é extremamente importante para sua sobrevivência no atual cenário econômico, caracterizado por elevados níveis de inadimplência.

REFERÊNCIAS

- BARROS, A. J. S.; Lehfeld, N. A. S. **Fundamentos da Metodologia Científica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007
- BLATT, Adriano. **Avaliação de Risco e decisão de crédito**. São Paulo: Nobel, 1999.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas** .3ªed. p.62 editora Elsevier/2010-RJ
- CRUZ, Tadeu. **Sistemas, Organização & Métodos**. São Paulo: Atlas, 2002.
- CURY, Antonio.**Organização e Métodos: Uma Visão Holística**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- D'ASCENÇÃO, Luiz Carlos M. **Organização sistemas e métodos: análise, redesenho e informação de processos administrativos**. São Paulo. Atlas, 2007.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 1997.
- KINGEL, Luiz. **Os Negócios e o Direito; sobrevivência legal no Brasil**. São Paulo : Maltese, 1992.
- LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil**. São Paulo: Atlas. 2ed. 1994.
- LEONIS, Jacobo. **O contrato de Factoring**; Revista forense. Rio de Janeiro, v. 253, p.459.
- LAKATOS, E. M.; Marconi; M. A. de **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Atlas, 1992.
- MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman.2001.
- MARKUSONS, Luiz Alexandre. **Factoring: Teoria – Prática – Legislação**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.
- MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços- abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1992.
- PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil : Teoria Geral das Obrigações** 21. Ed, Rio de Janeiro : Forense, 2006.
- RIZZARDO, Arnaldo. **Factoring**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.
- SANTOS, José Odálio. **Análise de Crédito; empresas e pessoas físicas**.São Paulo; Atlas,2000.