KARLO ANTONIO MACHADO

ANÁLISE DE CRÉDITO PARA EMPRESAS DE *FACTORING*

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade do Setor de Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de Especialista em Gestão de Riscos Corporativos.

Professora Orientadora: Márcia Bortolocci Espejo

CURITIBA

2009

RESUMO

MACHADO, K.A. **Análise de Crédito para Empresas de *Factoring*.** O setor de *factoring* no Brasil como em outros países, vem apresentando um expressivo desenvolvimento junto à sociedade, principalmente entre as pequenas e médias empresas. Deste modo, em meio à correria do dia-a-dia, o processo de análise de crédito é o grande foco deste trabalho, sendo de grande interesse para as empresas do ramo. O presente trabalho visa explorar a análise crédito para as empresas de *factoring* e tem como objetivo alinhar o perfil de risco da direção ou proprietários da empresa com o risco efetivo nas operações diárias de análise e concessão de crédito, relatando desta forma possíveis políticas de concessão de crédito.

Palavras-Chave: *Factoring*. Crédito. Técnicas de Concessão. Risco.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO **6**
1.1 PROBLEMA 7
1.2 OBJETIVOS 9
1.2.1 Objetivo Geral 9
1.2.2 Objetivos Específicos 9
1.3 JUSTIFICATIVA 10
1.4 METODOLOGIA 11
2 FACTORING **12**
2.1 Histórico do *Factoring* 12
2.2 Conceito de *Factoring* 13
2.3 Modalidades de *Factoring* 15
2.3.1 Convencional 15
2.3.2 *Trustee* 15
2.3.3 *Maturity* 16
2.3.4 Matéria – Prima 16
2.3.5 *Factoring* Exportação 16
3 CRÉDITO **17**
3.1 Os Cs do Crédito 17
3.1.1 Caráter 18
3.1.2 Capacidade 18
3.1.3 Capital 19
3.1.4 Colateral 19
3.1.5 Condições 20
3.1.6 Conglomerado 20
4 TÍTULOS DE CRÉDITO **22**
4.1 Letra de Câmbio 22
4.2 Duplicatas 23
4.3 Nota Promissória 24
4.4 Cheque 25
5 GARANTIAS **27**
5.1 Garantias Pessoais 28

5.1.1 Aval....28
5.1.2 Fiança....29
5.2 Garantias Reais....29
5.2.1 Caução de Duplicatas....30
5.2.2 Caução de Cheques....31
5.2.3 Alienação Fiduciária....31
5.2.4 Penhor Mercantil....32
5.2.5 Hipoteca....32
6 CESSÃO E ENDOSSO....34
7 DIREITO DE REGRESSO....38
7.1 Responsabilidade do Faturizado Obrigatória....38
7.2 Responsabilidade do Faturizado Opcional....39
8 POLÍTICAS E NORMAS DE CRÉDITO....40
8.1 Pulverização da Carteira de Créditos....41
8.1.1 Pulverização Setorial....42
8.1.2 Pulverização em Cedentes....42
8.1.3 Pulverização em Sacados....43
8.2 Delegação de Poderes....43
8.2.1 Alçada Individual....44
8.2.2 Alçada Conjunta....44
8.2.3 Alçada Colegiada....44
9 AVALIAÇÕES DA ANÁLISE DE CRÉDITO....46
9.1 Avaliação e Prospecção do Cedente....46
9.2 Interpretação das Consultas de Crédito....48
9.3 Análise dos Índices Contábeis e Financeiros do Cedente....48
10 RISCO DE CRÉDITO....52
10.1 Monitoramento de Riscos....53
11 CONCLUSÃO....54
REFERÊNCIAS....56

1 INTRODUÇÃO

A Concessão de Crédito é imprescindível em um mercado moderno e competitivo, além de excelente ferramenta de gestão estratégica e de geração de valores. Seu processo, porém, está condicionado à forma com que esta concessão é realizada, as técnicas utilizadas e a um conjunto de variáveis que terão influência no resultado final do processo creditício.

A natureza do sistema de controle de crédito, a sua organização e sofisticação irão depender, em grande parte, da capacidade dos gestores e da identificação de alguns fatores críticos que são vitais à eficácia desse sistema. Há necessidade da realização da análise, não somente nas demonstrações contábeis da empresa, mas também o ramo em que ela atua, verificando se a política adotada pela empresa está dentro da expectativa com os resultados obtidos (BLATT, 1999).

Em se tratando de empresas de *factoring*, verifica-se que muitas não conseguem atingir o primeiro ano de suas atividades. Acredita-se que este problema está diretamente relacionado ao processo de análise de crédito e avaliação de riscos, que é um ponto primordial nas empresas do ramo (SILVA, 2004).

O presente trabalho visa identificar critérios na análise da concessão de crédito diante dos riscos inerentes às operações de *factoring*. O enfoque está relacionado à seleção da melhor decisão creditícia e da estrutura que a embasa. A política de crédito deve orientar os envolvidos no processo creditório, para que os recursos do credor sejam aplicados da melhor forma possível.

1.1 PROBLEMA

A palavra crédito tem sua origem no vocábulo latino, *credere*, que significa crer, confiar, acreditar, ou ainda, do substantivo *creditum*, que significa confiança. Um credor gasta fluxo de caixa para trabalho, materiais e outros custos inerentes ao negócio para fabricar ou revender um produto ou fornecer um serviço. Estas mercadorias ou serviços podem ser fornecidos a um cliente a crédito, com uma promessa de pagamento futura (BLATT, 1999).

O crédito está presente em situações extremamente comuns como em empréstimos pessoais, empréstimos para empresa, operações de *middle market*, operações de *corporate*, operações à vista com pagamento em cheque. Pode-se citar ainda, o crédito educativo, crédito para pequenas e médias empresas, enfim, um conjunto de linhas de crédito específicas para as necessidades do vários perfis tomadores (SECURATO, 2002).

Contudo, não se pode definir crédito apenas como operação de empréstimo. Tratando-se de empresas de *factoring*, estas não podem oferecer recursos na forma de empréstimo e nem suas operações são realizadas em formato de empréstimo, mas consistem na compra de ativos de suas empresas clientes.

O *factoring* é um instituto mercantil, por excelência, amparado e balizado por atos administrativos e legislativos infraconstitucionais, que tem por objetivo oferecer serviços especializados ao marginalizado segmento das pequenas e médias empresas.

Alavancando desta forma zonas de atividade produtiva nos mais recônditos quadrantes do território continental deste país, descobrindo valores e potencialidades e levando assistência a milhares de empreendedores muitas vezes hábeis e talentosos, desprovidos, porém, de conhecimentos básicos sobre administração, mercadologia, legislação, técnicas de negociação, análise de custos, gestão de negócios e outros desafios (LEITE 2007).

Factoring é uma atividade comercial mista atípica, que soma a prestação de serviços à compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis. Sua operação possibilita à empresa fomentada vender seus créditos, gerados por suas vendas a prazo, a uma empresa de *factoring*. O resultado desta operação é o recebimento imediato desses créditos futuros, o que aumenta o seu poder de negociação, por exemplo, nas compras á vista de matéria-prima, pois a empresa não se descapitaliza. A *factoring* também presta serviços à empresa-cliente em outras áreas administrativas (seleção de sacados e depuração, em termos creditícios, da carteira das empresas compradoras, acompanhamento do processo de fluxo de caixa, contas a receber e a pagar, contabilidade e custos), deixando o empresário com mais

tempo e recursos para produzir e vender. A finalidade principal deste segmento, *factoring*, é o fomento mercantil. Fomentar, assessorar, ajudar o pequeno e médio empresário a solucionar os seus problemas do dia-a-dia, é as finalidades básicas de uma *factoring*. O fomento mercantil – *factoring,* é destinado exclusivamente à pessoa jurídica, principalmente à pequena e média empresa (LEITE, 2007).

A segurança nas operações financeiras de uma empresa tem papel significativo no seu desenvolvimento. Desta forma, esta pesquisa está direcionada a responder a seguinte questão: quais as medidas e procedimentos a serem realizados para a efetiva análise na concessão de crédito nas empresas de *factoring* – fomento mercantil?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O presente trabalho visa conjugar as diversas técnicas de Análise de Crédito e Avaliação de Riscos, e organizar um instrumental de estudo com vistas a auxiliar os profissionais das empresas de fomento mercantil – *factoring* a definir, com mais segurança e precisão, as condições de crédito a ser concedido às empresas-cliente e aos seus sacados.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Conceituar *factoring*, mostrando suas características e funções;
- Conceituar crédito e apresentar procedimentos de concessão;
- Apresentar ferramentas disponíveis para o processo de análise de risco na concessão de crédito;
- Relatar as possíveis políticas de crédito;

1.3 JUSTIFICATIVA

A concessão de crédito é imprescindível em um mercado moderno e competitivo, além da excelente ferramenta de gestão estratégica e de geração de valores. Seu sucesso, porém, está condicionado à forma como esta concessão é realizada, às técnicas utilizadas e a um conjunto de variáveis que terão influência no resultado final do processo creditício. Ao vender um crédito, compra-se um risco e uma incerteza com promessa futura de recebimento (SILVA, 2004).

Tendo em vista que, as operações de uma empresa de fomento mercantil baseiam-se na aquisição de direitos creditórios diversos, provenientes da venda de produtos ou serviços, verifica-se que a análise de risco de crédito tem fundamental importância para sua sobrevivência.

Este trabalho torna-se oportuno, pois busca identificar métodos de análise de créditos adequados às empresas de *factoring*. Tratando-se da sua importância, o presente trabalho pretende explorar os benefícios que a partir de um processo de análise de risco e decisão de crédito elaborado adequadamente, pode trazer as empresas de *factoring*.

Esta pesquisa será relevante, posteriormente, na área de atuação deste pesquisador, fornecendo um conhecimento mais amplo e detalhado sobre o assunto estudado, como também às organizações deste ramo de atividade.

1.4 METODOLOGIA

O presente trabalho será conduzido por um processo descritivo nos critérios na análise da concessão de crédito diante dos riscos inerentes às operações de *factoring*, proporcionando uma visão ampla de todos os aspectos envolvidos nos critérios e normas utilizadas pelas empresas de *factoring*.

Para isto, será necessária a realização de pesquisas em profundidade aos materiais já existentes, com o objetivo, de se familiarizar e alavancar o conhecimento das definições e técnicas relacionadas ao tema abordado.

Segundo Gil (1999), em relação à finalidade da pesquisa, estas podem ser classificadas em três grupos: exploratórias, descritivas e explicativas. Gil (1999) comenta ainda, ser aconselhável partir dos objetos gerais para definir que tipo é mais apropriado.

A pesquisa descritiva, segundo Gil (1999) tem o objetivo de descrever as características de determinada população ou território, ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis, tem como características técnicas padronizadas de coleta de dados.

Para descrição e abordagem do tema específico, são realizadas pesquisas bibliográficas.

2 FACTORING

2.1 Histórico do *Factoring*

Luiz Lemos Leite (2001) afirma que alguns pesquisadores buscam origens dos bancos e de outras atividades correlatas, dentre as quais se incluiria o *factoring* no "Código de Hamurábi", onde se encontra as primeiras noções sobre várias atividades relacionadas ao crédito, inclusive o *factoring*. É que Hamurabi, Rei da Babilônia, fez gravar num bloco de pedra, parte integrante do código, fórmulas de gestão comercial e normas regulamentares do comércio da época.

A troca de mercadorias foi uma das primeiras atividades econômicas dos povos antigos. Segundo Leite (2001, p. 343) desde os tempos da Babilônia encontra-se esta atividade como forma de sobrevivência. O setor comércio era praticamente a única atividade econômica e já, naquela época eles vendiam seus créditos para o capital de giro necessário para manter a continuidade de seus negócios. Esta prática tão velha consistia em levantar dinheiro, visto que não existiam bancos.

A origem da atividade do *factoring* segundo Silva (2004) remonta a 1200 a.C., quando os fenícios, desejando ampliar o seu comércio, resolveram nomear agentes nos mercados onde operavam. Estes agentes atuavam legalmente como agentes de crédito diminuindo os riscos das operações de comércio.

Silva (2004) conta ainda que posteriormente, os romanos para explorar melhor as possibilidades comerciais do seu vasto território, seguiram os fenícios, nomeando em diversos pontos do império o factor – quer dizer em latim aquele que desenvolve, promove, fomenta. O factor, agente comercial de Roma, era normalmente um comerciante próspero da localidade que se encarregava de fomentar o comércio local, fornecer crédito a outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias, pagar e cobrar. Mais tarde nos séculos XIV e XV, na Europa, o factor era um agente mercantil, representante dos exportadores nas colônias, que vendia mercadorias a terceiros contra o pagamento de uma comissão. No início, ele custodiava as mercadorias, prestando contas, posteriormente aos proprietários. Com o tempo, esses representantes passaram a antecipar o pagamento das mercadorias aos seus fornecedores, cobrando posteriormente dos compradores. Assim, surgiu o conceito atual de *factoring*: compra de direito de crédito junto a terceiros, produtores e fornecedores.

No Brasil, existem atualmente mais de 700 empresas de *factoring* filiadas à ANFAC (Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil – *Factoring*) e aos SINFACs (Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil – Regional).

No mesmo sentido, segundo Martins (1990), a origem da faturização ou *factoring* remonta a mais longínqua antiguidade quando, na Grécia e em Roma, comerciantes incumbiam os agentes (factors) disseminados por lugares diversos, a guarda e venda de mercadorias de sua propriedade. Posteriormente, o costume se difundiu na idade média, principalmente entre os comerciantes dos países mediterrâneos, evoluiu desse modo, o *factoring* de um simples contrato de comissão para constituir um contrato em que o factor assume a posição de financiador dos comerciantes, adquirindo os seus créditos, mediante o pagamento dos mesmos em épocas aprazadas, mas em regra, antes do vencimento.

Hoje, além dos Estados Unidos, o *factoring* é muito praticado e difundido na Inglaterra, Suécia, Noruega, Holanda, Espanha, Itália, França e Bélgica. Entre os países da América Latina, fora o Brasil, o *factoring* encontra expressão no México, Colômbia, Peru e Equador (LEITE, 2001).

Segundo a ANFAC (2009), em virtude da crise financeira que promoveu uma histórica escassez de crédito no mercado e, neste cenário, o fomento mercantil ganhou força, especialmente para as pequenas e médias empresas, o que levou o setor a registrar um crescimento de quase 17% no primeiro semestre deste ano, correspondendo a R$ 80 bilhões, ante R$ 68,4 bilhões em 2008.

2.2 Conceito de *Factoring*

Factoring é uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia (fator), considerada a remuneração pela transação (LEITE, 2001).

Donini (2004) explica que o *factoring* não é apenas a compra de crédito, mas também a prestação de serviços diferenciados como a manutenção de contas, cobrança de valores, proteção contra inadimplementos, entre outros.

O fomento mercantil – *factoring* é um conjunto de serviços que se deve ser prestado por empresa profissionalmente habilitada, especializada em praticá-lo e destina-se a ajudar

pequenas e médias empresas, o seu mercado-alvo. Estas empresas costumam apresentar dificuldades para identificar e dimensionar as suas deficiências, principalmente no que tange ao acompanhamento de suas contas a receber e a pagar, controle de estoques, formação de custo e preço de seus produtos, conhecimento do mercado em que atua atividades que, por acarretar um custo elevado, normalmente são negligenciadas, principalmente, quando é pequena, a empresa não tem condições financeiras de contratar um profissional para cuidar do seu departamento financeiro e administrativo (LEITE, 2001).

Não se pode definir como *factoring* qualquer tipo de operação que consista apenas na cessão ou compra de créditos senão aquela que reúna uma série de requisitos e funções, a saber:

- Relação entre a sociedade de fomento mercantil – *factoring* e sua empresa cliente devem ser continuadas e reguladas pela celebração de contrato de fomento mercantil;
- Estreitamento das relações entre a empresa vendedora (cliente) e seus compradores;
- Aceitação do produto da empresa vendedora (cliente) no mercado e seu potencial de crescimento;
- Acompanhamento permanente de todas as atividades de sua empresa cliente;
- Transformação de vendas a prazo em vendas à vista com a negociação dos créditos com origem mercantil, ou seja, derivados das vendas mercantis efetuadas entre a empresa vendedora (cliente) e seus compradores e, como conseqüência, a compra de créditos deve ser de curto prazo e com a data de vencimento conhecida (LEITE, 2001).

Para que se formalize um negócio de *factoring* é imprescindível a combinação de algumas funções básicas, desempenhadas em caráter contínuo e cumulativo. Por exemplo: assessoria em geral ao pequeno e médio empresário, avaliação de riscos, contabilização e controle de créditos, aquisição de ativos representativos de vendas mercantis a prazo e cobrança. Desta forma, traduz-se o termo de fomento mercantil como mecanismo para expandir ativos da pequena e média empresa, sem endividamento (LEITE, 2001).

2.3 Modalidades de *Factoring*

De acordo com Donini (2004), as modalidades operacionais domésticas e praticadas no Brasil, listadas a seguir, são as mesmas praticadas na Espanha, Portugal e Itália. Outras modalidades (modalidades externas), que são praticadas em outros países, guardam alguma semelhança entre si.

2.3.1 Convencional

Esta modalidade consiste na prestação de serviços, em caráter contínuo, realizada pela sociedade de fomento mercantil, conjugada com a compra de crédito ou ativos representativos de vendas mercantis realizadas a prazo, mediante a venda desses direitos, por suas empresas clientes contratantes (LEITE, 2001).

Para Donini (2004), a modalidade convencional é a mais "típica", completa e a mais praticada no país, pois envolve e tem por objetivo desempenhar as funções de compra de crédito e prestação de serviços convencionais.

De acordo com Silva (2004), esta modalidade consiste na prestação de serviços diversos convencionais, sem participação na co-gestão da empresa cliente, seguidos ou não, cumulativamente ou não, da aquisição de direitos creditórios oriundos de vendas mercantis, da prestação de serviços, ou da venda de ativos da empresa cliente.

2.3.2 *Trustee*

Segundo Leite (2001), esta modalidade trata-se de operação de serviços de tesouraria, em que a empresa de fomento mercantil gerencia as contas a receber e a pagar de sua empresa cliente.

O termo fidúcia tem como tradução da palavra inglesa *trustee*, significado de confiança, e nessa circunstância, o fiduciário seria o administrador. Desta forma, a confiança existente entre a empresa de fomento mercantil e seu cliente passa a formar um tipo de cooperação empresarial, com interesses totalmente convergentes (LEITE, 2001).

2.3.3 *Maturity*

Segundo Rizzardo (2004), a grande desvantagem é o risco do inadimplento do título, pois o mesmo fica por parte da empresa de *factoring*, não tendo o direito de regresso. O faturizador deve pagar o faturizado, mesmo que não receba o título no vencimento certo, ou seja, o valor deve ser pago mesmo que não ocorra o pagamento por parte do sacado.

É a modalidade em que a empresa de *factoring* paga para o seu cliente somente no dia em que é recebido o título, sendo uma mera empresa de cobrança. Modalidade pouco usada no Brasil. A palavra *maturity*, é de origem inglesa, no português, significa "no vencimento". Essa modalidade é usada por empresas para diminuir o seu serviço administrativamente, pois terceiriza o serviço de cobrança (RIZZARDO, 2004).

2.3.4 Matéria – Prima

A *factoring* é responsável junto ao fornecedor, da empresa cliente, pelo pagamento à vista da mercadoria. Com isso, busca-se a obtenção de melhor condição de preço. A sociedade de fomento mercantil adquire a matéria-prima em seu próprio nome, repassando à mesma a empresa cliente, e em contrapartida, fica com exclusividade das compras dos títulos de crédito no momento da vendo do produto final (DONINI, 2004).

Conforme Donini (2004) é a modalidade que a empresa de *factoring* fica responsável não pelo pagamento em dinheiro, mas em matéria-prima para a produção da empresa cliente.

2.3.5 *Factoring* Exportação

Segundo Leite (2001), os serviços prestados pela sociedade de fomento mercantil – *factoring*, nesta modalidade, iniciam-se quando sua empresa-cliente recebe proposta de venda para o exterior e necessita de garantias para efetuar a transação em outros países.

O autor explica que no país de destino, representando o importador, atua uma empresa de *factoring* do exterior que efetua o desembaraço da mercadoria, a conferência da documentação e, uma vez em ordem, procede ao pagamento.

Essa operação, além da garantia oferecida à empresa cliente, elimina problemas decorrentes de práticas comerciais específicas de cada país, substituindo a custos baixos o sistema de carta de crédito (LEITE, 2001).

3 CRÉDITO

Segundo Schrickel (2000), o processo de crédito pode estar presente no cotidiano de pessoas que não exercem funções relativas ao assunto. Por exemplo, um pedido de algum objeto pessoal emprestado, ou ainda, quando o pedido envolve dinheiro, deve-se fazer uma análise e decisão de crédito, mesmo que rapidamente, sem utilizar nenhum critério técnico.

Para Silva (2004), a função de crédito é bastante antiga. Alguns estudiosos destacam que foram encontradas evidências escritas em ruínas da antiga Babilônia sobre empréstimos feitos a um fazendeiro, o qual teria se comprometido o capital mais o juros, após a sua colheita.

O principal objetivo da análise de crédito é o de identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto a capacidade de pagamento do tomador e, fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, através das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados das instituições (SCHRICKEL, 2000).

De acordo com Silva (2004), no mercado de fomento mercantil, onde basicamente ocorre à aquisição de direitos creditórios diversos, resultado da venda de produtos e ou serviços, verifica-se que os créditos são auto-liquidáveis. Na operação de *factoring* a fonte primária de liquidação esta implícita no próprio negócio realizado.

3.1 Os Cs do Crédito

Segundo Brom (2005), os seis aspectos conhecidos com os Cs do crédito, devem ser considerados para a análise de crédito. São eles: caráter, capacidade, capital, colateral, condições e conglomerado. O levantamento de informações sobre esses fatores possibilita o analista de crédito a emitir um julgamento sobre o solicitante e sobre a operação.

Blatt (1999) aponta que os Cs do crédito servem de subsídio preliminar e de roteiro para a investigação de crédito, pois garantem que nenhum aspecto relevante seja esquecido ou ignorado.

Em decorrência a subjetividade das informações, algumas condições podem ser levadas em consideração por alguns analistas, porém outros podem desconsiderar as mesmas. Os critérios de avaliação que levam ao julgamento possuem fortes características pessoais dos

analistas, em virtude da formação técnica, experiência, das prioridades e valores de cada um (BROM, 2005).

3.1.1 Caráter

O caráter menciona a intenção do devedor em cumprir suas obrigações. Este processo é identificado pelo credor através de informações cadastrais obtidas junto a outros credores, relacionamento com mercado de atuação, fornecedores, ou por consultas realizadas juntos aos órgãos especializados, como EQUIFAX, SERASA, SPC – Serviço de Proteção ao Crédito e outras (SECURATO, 2002).

Para Brom (2005), alguns indicadores como o atraso no pagamento, isolada emissão de cheque sem fundo no passado, não são indicadores suficientes para considerar o devedor como desonesto. Porém, se alguns destes indicadores forem realizados com maior freqüência, isto pode caracterizar a verdadeira intenção do devedor com relação a suas dívidas.

Brom (2005) ressalta ainda que devedores bem intencionados podem mesmo que involuntariamente cometer um atraso ou outro, enquanto devedores mal intencionados podem pagar suas dívidas em dia até que surja uma oportunidade que permita a eles realizar um calote expressivo junto aos seus credores.

Para Silva (2004), o principal indício de problemas relacionados a caráter é o envolvimento do cedente em ações criminais e cíveis, como, declaratórias, revisionais de contrato, anulatórias, sustação de protesto, estelionato, duplicata simulada, apropriação indébita, falsificação e outras fraudes.

Silva (2004) ainda comenta que estas informações podem ser obtidas junto ao fórum, retirada de certidões positivas e ou negativas, ou até mesmo, em "*sites*" que informam sobre o andamento de processos que envolvam o cedente em questão.

3.1.2 Capacidade

Entende Silva (2004 p. 28), "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 recompra de créditos inadimplentes".

Para Blatt (1999), a capacidade refere-se à habilidade gerencial do cliente, considerando aspectos técnicos, comerciais e administrativos, tanto para assuntos profissionais como pessoais.

Segundo Brom (2005) capacidade é avaliar se o cliente tem condições de honrar seus compromissos como devedores. Visitando o cliente e identificando informações nas mais diversas fontes, busca formar opinião sobre a capacidade financeira do cliente em honrar suas dívidas.

Para Silva (2004), o fator capacidade é primordial onde não ocorre a liquidação esperada do crédito por parte do sacado, em razão de vícios de origem, sendo a recompra do cedente, o único caminho para a solução do problema.

3.1.3 Capital

Para Brom (2005) capital refere-se à situação geral do cliente, sendo economicamente e financeiramente, incluindo sua situação patrimonial e seu desempenho de resultados. Através da análise financeira podemos identificar um dos principais instrumentos para formar a opinião sobre a solidez econômico-financeira do cliente. Ficando sob responsabilidade de o analista buscar fontes adicionais que possam acrescentar importantes informações para o julgamento desta condição.

Silva (2004) comenta que para a análise do capital, é necessário levar em consideração as demonstrações contábeis e gerenciais do cliente e também, a documentação relativa à sua situação patrimonial, bem como, verificar a veracidade destas informações apresentadas, uma vez estas informações podem ser manipuladas para uma situação melhor do que a real existente.

3.1.4 Colateral

Refere-se à colateral, como uma fonte secundária de pagamento, no qual deverá será analisada. Em caso de não liquidação dos créditos por parte do sacado, ou para uma possível recompra de créditos problemáticos, esta análise poderá ser vinculada futuramente no patrimônio do cedente (SILVA, 2004).

Para Blatt (1999) o colateral é importante quando os pontos fortes e fracos se equilibram, pois as garantias oferecidas podem ocasionar uma decisão favorável para o cliente.

Para Brom (2005), a garantia representa apenas um compromisso adicional que não é decisivo para a aprovação de crédito, mas servirá para compensar eventuais deficiências financeiras do cliente e para trazer uma possível tranqüilidade ao credor.

Ainda segundo Brom (2005) para que se considerem garantias num processo de operação de crédito, devem-se levar em consideração os seguintes aspectos:

- Sua conversão em dinheiro, quando necessário, deve ser fácil, ou seja, alta liquidez;
- Sua disponibilidade para controle e verificação do credor ao longo de todo o prazo previsto para o crédito;
- O valor deve ser compatível com o valor da operação de crédito, devendo-se incluir possíveis despesas adicionais, quando necessário um execução, até o momento efetivo do recebimento.

3.1.5 Condições

Segundo Brom (2005) a análise de crédito deve avaliar o momento e os cenários futuros relativos à economia como um todo, a área de atuação do cliente, concorrência, entre outros. É realizada uma análise contextualizada da empresa confrontando-a com o ambiente externo, buscando sua posição de mercado, potencialidades e fragilidades.

Para Securato (2002), condições referem-se a fatores externos e macroeconômicos, podendo esta afetar o andamento de uma atividade empresarial. Não estando estes fatores sob o controle da empresa, uma vez que a empresa está situada num macro ambiente, que exerce forte influência em sua atividade empresarial.

De acordo com Donini (2005) um desempenho desfavorável da economia ou de um setor econômico pode trazer fatores que influenciem diretamente num processo de análise de concessão de crédito. Independente do caráter e de sua capacidade financeira e administrativa, o cliente poderá tornar-se involuntariamente um cliente inadimplente devido às variáveis do mercado externo.

Para Silva (2004) o fator condições, em virtude da incidência de variáveis externas, como duplicatas simuladas, cenário macro-econômico, recessão e inflação, alto índice de falências e demora na recuperação de créditos, podem afetar grande parte dos negócios nas operações de fomento mercantil – *factoring*.

3.1.6 Conglomerado

Este termo significa não analisar somente a empresa em questão solicitante do crédito, mas todo o conglomerado onde a empresa está inserida. A idéia é que se faça a análise da

empresa controladora ou das controladoras, das controladas e das coligadas, visando desta forma, ter uma visão mais abrangente das empresas pertencentes a um grupo de empresas. Servindo desta forma para que uma empresa coligada ou controlada não venha até o mercado, alavanque recursos, e este serão direcionados para outra empresa do grupo que esteja passando por dificuldades financeiras. A idéia de conglomerado, não é usada somente nos termos da lei, mais sim, quando qualquer empresa possui participação nas tomadas de decisão de outra empresa (SILVA, 2008).

Ainda para Silva (2008), são coligadas as sociedades onde uma participa com 10% ou mais do capital da outra sem controlá-la. Controlada, refere-se à sociedade na qual a controladora, diretamente ou por meio de outras controladas, é titular de direitos de sócios que lhe assegurem de modo permanente, preponderância nas deliberações sociais e o poder de eleger a maioria dos administradores.

4 TÍTULOS DE CRÉDITO

De maneira geral, denominam-se títulos de crédito os papéis representativos de uma obrigação e emitidos de conformidade com a legislação específica de cada tipo ou espécie (REVISTA DO FACTORING, 2008).

A característica básica do título de crédito, para Silva (2004), é a sua negociabilidade, circularidade, autonomia, certeza e exigibilidade. O título de crédito nasce para circular e não para ficar inerte, ressalta o autor, mesmo porque, a imobilidade do título seria anacrônica à sua própria emissão.

Pelo direito cambiário, só tem validade o que está escrito no corpo do título, não podendo o credor pleitear cláusula penal, por exemplo, em razão da literalidade do título. O devedor do título de crédito não poderá opor ao terceiro de boa fé, exceções fundadas em relações pessoais com o sacador ou com o portador anterior (SILVA, 2004).

Silva (2004) explica que o processo de crédito das empresas de fomento mercantil envolve, em quase todas as operações, a aquisição de direitos creditícios representados por títulos de crédito, como duplicatas mercantil ou de serviços, e também, cheques pós-datados, que na prática, como no próprio entendimento doutrinário e jurisprudencial, representam nada mais que uma promessa de pagamento, assemelhando-se mais à nota promissória, do que ao próprio cheque.

Verifica-se também, em alguns casos, a aquisição de notas promissórias e notas promissórias rurais, além de outros créditos relacionados à atividade agroindustrial, quando se opera com cedentes pessoas físicas equiparadas a pessoas jurídicas, como exemplo, profissionais liberais registrados no respectivo conselho profissional e, produtores rurais (SILVA, 2004).

Para que haja um entendimento maior no processo creditório de uma empresa de fomento é sugerido ter conhecimento do funcionamento legal dos títulos de crédito, e também, de suas bifurcações doutrinárias e jurisprudenciais.

4.1 Letra de Câmbio

Para Leite (2001), a letra de câmbio, diz-se Título Formal, porque a lei determina os elementos ou requisitos que a devem compor e somente por eles se constitui.

Deve conter na letra de câmbio:

- A ordem pura e simples para pagar quantia determinada;
- O nome daquele que deve pagar (sacado);
- A época do pagamento;
- A indicação do lugar em que se deve efetuar o pagamento;
- O nome da pessoa a quem ou a ordem de quem deve ser paga (sacador);
- Indicação da data;
- Indicação do local de pagamento;
- Assinatura de quem passa a letra;
- A denominação "Letra de Câmbio";
- Importância a ser paga.

4.2 Duplicatas

Título formal de crédito com característica comercial. Emitida em decorrência da compra e venda de mercadorias ou prestação de serviços (REVISTA DO FACTORING, 2008).

No mesmo sentido aponta Leite (2001 p. 269) que, "por duplicata entende-se o título que se extrai em conseqüência de uma venda mercantil, quando feita para pagamento a prazo, entre comprador e vendedor, domiciliados no país".

A duplicata teve origem em um antigo costume existente no comércio brasileiro, de se apresentar à conta em duas vias, para que a segunda via (a duplicata) fosse devolvida com a assinatura do comprador. Esta assinatura representava o reconhecimento da dívida (REVISTA DO FACTORING, 2008).

Leite (2001) assinala que uma vez emitida, a duplicata é enviada ao comprador para reconhecimento ou devolução. O autor anota ainda que a duplicata é protestável por falta de reconhecimento, devolução ou de pagamento.

Na duplicata deve conter:

- A denominação duplicata;
- O número de ordem;
- O número da fatura que lhe deu origem;
- A declaração ou cláusula "a ordem";

- A praça de pagamento;
- A assinatura do emitente;
- A importância a pagar, escrita nas formas numérica e por extenso;
- A data da emissão;
- A data do vencimento;
- Aceite cambial;
- Declaração do reconhecimento de sua exatidão;
- Nome do vendedor;
- Nome do comprador;
- Endereço do vendedor;
- Endereço do comprador;
- Obrigação de pagamento.

4.3 Nota Promissória

Leite (2001) explica que, nota promissória é a promessa de pagamento emitida diretamente pelo devedor a seu credor, a ser realizada no vencimento que nela fixa.

Ressalta ainda Leite (2001) que, a nota promissória é um título de crédito nos moldes da letra de câmbio, e está subordinada às regras e princípios jurídicos instituídos para esta. E somente se difere da letra de câmbio, porque se revela uma promessa do devedor ao credor, enquanto a letra de câmbio é a ordem de pagamento do credor, sacada contra o devedor, a favor de um terceiro.

A nota promissória deve conter:

- A denominação "Nota Promissória";
- A promessa pura e simples de pagar uma quantia determinada a época do pagamento;
- O nome da pessoa a quem ou á ordem de quem deve ser paga. Tomador ou beneficiário;
- A indicação da data em que e do lugar onde a Nota Promissória é passada. O vencimento;
- A assinatura do emitente ou de seu representante legal. Quem passa a nota

promissória;

- A importância a ser paga;

Salienta Leite (2001), a nota promissória rural como título de crédito, pode ser utilizada como vendas a prazo de bens de natureza agrícola, extrativa ou pastoril, quando efetuada diretamente por produtores rurais ou por cooperativas.

A nota promissória rural deve conter segundo Leite (2001), os seguintes requisitos lançados no contexto:

- Denominação "Nota Promissória Rural";
- Data do pagamento;
- Nome da pessoa ou entidade que vende ou entrega os bens e à qual deve ser paga, seguido da cláusula à ordem;
- Praça de pagamento;
- Soma a pagar em dinheiro, lançada em algarismo e por extenso; corresponderá ao preço dos produtos adquiridos ou recebidos ou no adiantamento por conta do preço dos produtores recebidos para venda;
- Indicação dos produtos objeto da compra e venda ou da entrega;
- Data e lugar da emissão;
- Assinatura do próprio punho do emitente ou de representante com poderes especiais.

Anota ainda o autor, que a nota promissória rural goza de privilégio especial sobre os bens enumerados no artigo 1.563 do Código Civil.

4.4 Cheque

Fran Martins (2002) entende por cheque, como uma ordem de pagamento à vista, dada à um banco ou instituição assemelhada, por alguém que tem fundos disponíveis no mesmo, em favor próprio ou de terceiro.

A Lei nº 7.357, de 2-9-85, no artigo 32, dispõe que,

> o cheque é pagável à vista. Considera-se não-escrita qualquer menção em contrário. Parágrafo único. O cheque apresentado para pagamento antes do dia indicado como data de emissão é pagável no dia da apresentação.

Pela lei, um cheque é pagável quando for apresentado ao banco, mesmo que tenha sido emitido com data posterior. Assim, se um cheque pré-datado for apresentado para pagamento antes do dia previsto, o banco terá de pagá-lo ou devolvê-lo por falta de fundos. Caso isso ocorra, o correntista poderá ser prejudicado (FEBRABAN, 2005).

Entretanto, no Brasil, assinala Leite (2001), generalizou-se de tal forma o uso do chamado "cheque pré-datado" que vem funcionando como garantia de pagamento de dívidas.

Esse entendimento, conforme o autor tem respaldo na jurisprudência firmada pelo Supremo Tribunal Federal por meio da Súmula 246 e também pelas quinta e sexta turmas do Superior Tribunal de Justiça.

Considera Leite (2001) que, a prática da utilização do cheque pré-datado em grande escala no mercado é uma realidade incontestável no Brasil. Desde que estruturado e vinculado a um documento formal e representativo de uma legítima transação mercantil entre pessoas jurídicas, pode ser considerado um título de crédito e, portanto, objeto de operação de *factoring*.

Alerta ainda, Leite (2001), que em hipótese alguma, admite-se a negociação do cheque pelo cheque, caracterizando empréstimo ou manobra de sonegação fiscal, bem como a negociação de cheque emitido por pessoa física que em outras palavras, ressalta o autor, significa agiotagem.

5 GARANTIAS

Silva (2004 p. 29) conceitua que garantia "é a vinculação de um ativo ou de uma responsabilidade que assegura a liquidez de determinado crédito". E comenta que sua finalidade principal é garantir o pagamento de uma dívida, na falta de fonte primária de pagamento.

A finalidade da garantia afirma Santos (2000), é evitar que fatores inesperados, ocorridos após a concessão do crédito, impossibilitem a liquidação do débito. O autor comenta que, o Banco Central do Brasil considera a garantia uma das regras de boa técnica bancária, estabelece que os bancos comerciais devem solicitar aos clientes garantias suficientes para assegurar o retorno do capital aplicado.

Blatt (1999) explica que, a maior e mais eficaz garantia de crédito está na adequada análise do crédito, dando ênfase à capacidade de pagamento do tomador. Mas como as decisões de crédito possuem, além do componente técnico, forte componente subjetivo, é necessário algumas garantias reais adicionais.

As melhores garantias, segundo Silva (2004) são as de maior liquidez, como as auto-liquidáveis. No âmbito do crédito bancário, títulos de crédito, como duplicatas, são consideradas excelentes garantias, por sua característica de auto-liquidação, salvo em situações de saques de cambiais com vícios.

No mesmo sentido, Santos (2000 p. 33) comenta,

> normalmente, as melhores garantias são as de maior liquidez, especialmente as chamadas auto-liquidáveis, ou seja, aquelas cuja conversão em caixa e respectiva liquidação do contrato de crédito independem de sentença judicial.

As garantias devem ser analisadas conforme a finalidade da operação, pois determinadas garantias necessitam de um prazo mais longo para serem formalizadas, por isto devem ser evitadas para operações de curto prazo. A adequação da garantia é muito importante, uma hipoteca de um imóvel não deve servir de garantia para um desconto de duplicatas com um prazo de sessenta dias, a adequação está imprópria.

No direito brasileiro as garantias dividem-se em pessoais ou fidejussórias e reais (BLATT, 1999).

5.1 Garantias Pessoais

São aquelas em que não há um bem específico que seja dado em garantia e são constituídas pelo patrimônio total do garantidor. Deve-se salientar que a garantia pessoal não oferece maior segurança ao credor, pois, na sua devida liquidação podem existir fatores externos que poderão comprometer esse tipo de garantia, como a incidência de ônus ou alienação desses bens (BLATT, 1999).

Basicamente, conforme Santos (2000), as garantias pessoais são dividas em duas modalidades, o aval e a fiança.

5.1.1 Aval

Para Santos (2000) aval é uma garantia de pagamento de um título de crédito dado por uma pessoa física ou jurídica, a qual fica responsável junto ao devedor pela liquidação do título. Essa garantia, normalmente, está presente a todas as operações de crédito, por ser a forma de garantia mais comum.

Segundo Blatt (1999), o avalista é responsável da mesma maneira que o avalizado, não havendo o benefício de ordem. O aval efetiva-se pela assinatura do avalista ou de seu procurador com poderes específicos.

Santos (2000) relata que a lei não exige a assinatura conjunta de marido ou mulher para validade do aval. No entanto, recomenda-se assinatura de ambos, Santos (2000 p. 35) cita que "em caso de execução judicial, o cônjuge que não prestou o aval poderá pedir a exclusão de sua parte nos bens comuns do casal, impedindo que a totalidade dos bens seja penhorada".

Porém Silva (2004 p. 30) relata que "com a entrada em vigor do Código Civil, de dez de janeiro de dois mil e dois, verifica-se a necessidade da outorga do cônjuge, onde o cônjuge deve autorizar o aval, sob possibilidade de anulação do ato".

Silva (2004) entende que, todo título de crédito, negociado em operação com uma empresa de fomento mercantil, deve ser garantido pelo aval dos sócios da pessoa jurídica cedente. Pois além da praticidade de se formalizar este tipo de garantia, aumenta a probabilidade da recuperação de eventuais inadimplementos, pois, os bens podem estar registrados em nome das pessoas físicas dos empresários, e não da empresa.

5.1.2 Fiança

Diferentemente do aval, que é prestado exclusivamente em título de crédito, a fiança é uma garantia prestada em contrato. A fiança é formalizada por meio da assinatura no corpo do instrumento contratual, ou através de documento em separado (SILVA, 2004).

O fiador, normalmente, fica responsável, além do valor principal, por todas as obrigações previstas no contrato, como juros de mora, comissão de permanência, multa, despesas judiciais e pelas demais despesas inerentes ao mesmo (SANTOS, 2000).

Para que a fiança seja válida, Santos (2000) esclarece que deve constar a assinatura do cônjuge, independentemente do regime de casamento. Sem a concordância do cônjuge, a fiança é considerada nula.

O fiador, comprometido pelo pagamento da dívida, pode exigir que sejam primeiro penhorados os bens do devedor principal. Porém, caso o fiador tenha concordado expressamente em renunciar ao benefício de ordem, ter obrigação de devedor solidário ou quando o devedor principal for insolente ou falido, o fiador perde a oportunidade de contestar que sejam penhorados, primeiramente, os bens do devedor (BLATT, 1999).

Na posição de Silva (2004, p. 31),

> o faturizador deve colher junto aos sócios ou demais garantidores da empresa cedente, um instrumento de fiança que garanta todas as obrigações assumidas, nos negócios de fomento realizados.

5.2 Garantias Reais

São aquelas que vinculam ao pagamento de determinada obrigação, ativos tangíveis, como veículos, imóveis, máquinas, equipamentos, mercadorias e duplicatas (SANTOS, 2000).

Dessa forma, comenta Silva (2004) que, se cria um comprometimento legal entre o bem tangível e o crédito concedido, viabilizando a recuperação de determinado débito, através da alienação, extrajudicial, do ativo dado em garantia.

As garantias reais, explica Santos (2000, p. 37), são indivisíveis, "mesmo que o devedor pague uma parte da dívida a garantia continua por inteiro". Como normalmente não

há a possibilidade de liberação da garantia, à medida que o devedor for pagando seu débito o valor da garantia aumenta em relação ao saldo da dívida.

Para ter validade contra terceiro, os contratos com garantia real devem conter completa identificação das partes contratantes; total da dívida ou estimativa dela; prazo fixado para pagamento; taxa de juros e o ativo dado em garantia com suas especificações.

Blatt (1999) ainda comenta que, uma dívida com garantia real poderá ser considerada antecipadamente vencida se o cliente cair em insolvência ou falir; se as prestações não forem pagas pontualmente; se o ativo dado em garantia desvalorizar e o cliente não reforçar a garantia; se expirar o ativo dado em garantia ou se for desapropriado o imóvel dado em hipoteca, em alguns casos específicos.

5.2.1 Caução de Duplicatas

Segundo Santos (2000), a duplicata é um título de crédito procedente de uma venda mercantil ou prestação de serviços.

Continua Santos (2000 p. 37) dizendo que,

> a caução de duplicatas só produz efeitos a partir da efetiva entrega dos títulos ao credor. Portanto, na caução de duplicatas, somente podemos considerar a existência da garantia, a partir do momento em que os títulos forem entregues ao banco.

Observa Santos (2000) que as duplicatas representam uma das mais eficazes garantias sobre concessões de crédito, principalmente, quando observados os seguintes cuidados: evitar concentração de sacados, procurando obter do cliente duplicatas com maior diversificação; verificar se as duplicatas são sacadas contra empresas idôneas; procurar conhecer os sacados e evitar usar duplicatas contra sacados que sejam de movimentação financeira ruim; verificar se os prazos de vencimento das duplicatas são compatíveis com o prazo de vencimento da operação e procurar receber ou dar preferência às duplicatas devidamente endossadas por quem tenha suficientes poderes.

5.2.2 Caução de Cheques

O contrato de crédito pode ter como forma de garantia a vinculação de cheques, o prazo para a apresentação de cheques, para o pagamento, é de trinta dias a partir de sua emissão, quando for emitido na praça onde deve ser pago, e sessenta dias quando emitido em outra praça. A prescrição do cheque ocorre seis meses após a apresentação do mesmo (SANTOS, 2000).

Santos (2000) ressalta que devem ser tomados alguns cuidados na caução de cheques, como, evitar concentração de emitentes; verificar se os cheques são emitidos por pessoas idôneas; verificar a quantidade e o valor dos cheques emitidos/devolvidos; se a data de vencimento dos cheques é compatível com o prazo de vencimento do crédito e verificar se o valor dos cheques que o cliente está descontando é compatível com o seu histórico de faturamento.

5.2.3 Alienação Fiduciária

É o tipo de garantia que consiste na vinculação de bens móveis, como, equipamentos, máquinas ou veículos. Transfere-se para o credor o domínio do bem, embora o devedor permaneça com a posse. Nessa situação, o devedor assume a figura de fiel depositário, não podendo vendê-lo, aliená-lo ou onerá-lo sem a prévia concordância do credor, sob pena de prisão administrativa. Na alienação fiduciária, o banco certifica-se de que o bem realmente refere-se a quem o está alienando. Isso pode ser comprovado através da apresentação da nota fiscal, a qual o banco poderá colocar um carimbo ou escrever a menção alienada fiduciariamente ao banco (SANTOS, 2000).

Silva (2004) menciona que, esta prática é privada das instituições financeiras, não podendo, a empresa de fomento, executar tal garantia.

5.2.4 Penhor Mercantil

Ávila (1992 p. 102) relata que,

> o penhor de mercadorias ou bens se assemelha à alienação. Difere quanto à execução, já que o direito da posse é do devedor e, dependendo do seu uso, no caso de insolvência, a justiça poderá não penalizar o devedor, ficando o credor sem garantia real e tendo que se habilitar como quirografário.

É o tipo de garantia que consiste na vinculação de bens móveis, como, veículos, equipamentos, títulos de crédito, máquinas, aparelhos, materiais, instrumentos, animais, matérias primas, produtos industrializados, commodities ou mercadorias, para o pagamento de uma dívida (SILVA, 2004). Penhor mercantil, segundo Santos (2000 p. 39), "consiste na entrega ao credor, de bem móvel, por um devedor ou por terceiros, para garantir o cumprimento de dívidas".

O penhor mercantil, conforme Santos (2000) é bastante questionado quanto à sua validade. O correto seria quando o credor receber mercadorias ou estoques em penhor, guardasse-os consigo para que sua existência e sua disponibilidade garantissem o crédito concedido. Santos (2000) comenta que, os bens são quase sempre componentes do estoque de matérias-primas ou de produtos acabados do cliente, ficando em seu poder, para comercialização na atividade diária (SANTOS, 2000).

Continua Santos (2000) dizendo que, para diminuir o risco, é conferido ao cliente o papel de fiel depositário, o que o força a assumir o encargo de guardar e conservar as mercadorias recebidas pelo banco em penhor, tal como ocorre na alienação fiduciária.

Silva (2004, p. 32) expõe,

> pela implicação penal da responsabilidade do depositário, que nas operações de fomento, deve ser, ao nosso ver, o sócio da empresa cedente e seu cônjuge, este tipo de garantia tende a ser uma boa ferramenta de recuperação de recebíveis.

5.2.5 Hipoteca

É a vinculação de bens imóveis para pagamento de dívidas, como terras, casas, prédios, apartamentos, sítios, lotes, navios e aviões (SANTOS, 2000). Para que a hipoteca seja

legítima, ensina Silva (2004), deverá ser lavrada em instrumento público e registrada no cartório de registro de imóveis do local do bem.

Este tipo de garantia real permite que, o devedor ofereça um mesmo bem em hipoteca, para mais de um credor. Nesta situação haverá hipotecas em diversos graus, devendo ser respeitada a ordem das mesmas (SILVA, 2004).

6 CESSÃO E ENDOSSO

Leite (2001) ressalta que temos duas formas para proceder à transmissão do crédito, sendo uma delas a cessão de crédito estabelecida nos arts. 1.065 a 1.078 do Código Civil Brasileiro; e a outra é o endosso, específico para os títulos de crédito.

A cessão de crédito conforme Silva (2004) é o meio de transmissão onerosa, da propriedade dos direitos creditícios negociados, vendidos pela empresa-cliente e adquiridos pela *factoring*.

Na ótica de Abreu (2004, p. 97),

> cessão de crédito é o negócio jurídico bilateral, gratuito ou oneroso, pelo qual o credor de uma obrigação (cedente) transfere, no todo ou em parte, a terceiro (cessionário), independentemente do consentimento do devedor (cedido), sua posição na relação obrigacional, com todos os acessórios e garantias, salvo disposição em contrário, sem que se opere a extinção do vínculo obrigacional.

Conforme Leite (2001, p. 265),

> Na cessão transfere-se o direito ou o crédito representado pelo documento negociado, obedecendo às regras do Direito Civil, e, como ninguém pode transferir a outrem o direito do que o por ele possuído, aquele que está recebendo leva consigo todos os vícios e defeitos de origem.

Pela sua natureza consensual, e pela sua bilateralidade, Silva (2004) fala que, a cessão requer a manifestação de vontade entre cedente e cessionário, podendo ser formalizada no próprio documento que consta determinado direito creditório, ou em instrumento separado, público ou particular, representado por testemunhas, conforme o que determina o art. 288 do Código Civil Brasileiro.

Menciona Módulo (2005) que, é obrigatória a notificação da cessão ao devedor conforme Art. 290 do Código Civil. A finalidade da notificação é dar ciência ao devedor da cessão de crédito, para que este não pague ao credor primitivo e sim, à *factoring*.

Donini (2005) comenta que a notificação deve ser clara, objetiva e precisa, constando no corpo do documento as seguintes informações:

- A descrição do título adquirido: número do título, data de emissão, vencimento e valor;
- Que referido título foi adquirido de cessão de crédito, em operação de fomento mercantil pela factoring da empresa-cliente;

- Que o devedor informe no prazo de 48 horas (em média), a contar do recebimento da notificação, qualquer objeção quanto a vício, atraso, quantidade, qualidade ou defeito dos produtos ou serviços que os tornam impróprios ou inadequados para o fim a que se destinam. No silêncio, será entendido por perfeitos os produtos ou serviços recebidos;
- Que o não pagamento do título na data aprazada será o mesmo levado a protesto, além de medidas administrativas e judiciais cabíveis.

Silva (2004) ressalta que, existe com determinada freqüência, a oposição por parte dos sacados ao pagamento de títulos cedidos para empresas de *factoring*. Portanto, a fim de evitar demandas desnecessárias, a sociedade fomento mercantil deve procurar conhecer, antes da aquisição do crédito, se o sacado tem quaisquer restrições de pagamento para empresas de fomento mercantil.

Nas operações de *factoring*, onde o crédito cedido está geralmente representado, por duplicatas ou cheques, é imprescindível a figura do endosso, pois é o meio para a transferência do título (MÓDULO, 2005).

Abreu (2004, p. 101) conceitua endosso da seguinte forma,

> ato pelo qual o proprietário (endossante) de um título de crédito ou documento à ordem transfere sua propriedade a terceiro (endossatário), mediante simples aposição de sua assinatura, ou da de seu representante ou mandatário especial, no verso do referido título, sem contudo, se desvincular do cumprimento da obrigação nele exarada, uma vez que permanece na relação como coobrigado. Na linguagem comum, significa aprovação; apoio.

Para Silva (2004), endosso é um ato unilateral, procedente de declaração de vontade, prestado através de assinatura no corpo do título de crédito, ficando, em regra geral, o endossante responsável pelo pagamento.

O endosso tem duas funções, segundo Módulo (2005 p. 233), "o de transferir a propriedade do título entregue ao endossatário e o de garantir- lhe o pagamento". Este poderá ser em preto ou em branco, continua Módulo (2005), o primeiro é quando transfere à pessoa expressamente determinada e indicada, o segundo é quando não há referência ou indicação, transferindo-se o assim, a quem for o portador.

Nas operações de *factoring*, ensina Módulo (2005) utiliza-se o endosso em preto, mencionando-se o nome da empresa faturizadora acima da assinatura.

Cabe citar o tratamento do Código Civil Brasileiro em relação à cessão de crédito, através dos artigos 286 a 298.

> Art. 286. O credor pode ceder o seu crédito, se a isso não se opuser a natureza da obrigação, a lei, ou a convenção com o devedor; a cláusula proibitiva da cessão não poderá ser oposta ao cessionário de boa-fé, se não constar do instrumento da obrigação.
> Art. 287. Salvo disposição em contrário, na cessão de um crédito abrangem-se todos os seus acessórios.
> Art. 288. É ineficaz, em relação a terceiros, a transmissão de um crédito, se não celebrar-se mediante instrumento público, ou instrumento particular revestido das solenidades do § 1o do art. 654.
> Art. 289. O cessionário de crédito hipotecário tem o direito de fazer averbar a cessão no registro do imóvel.
> Art. 290. A cessão do crédito não tem eficácia em relação ao devedor, senão quando a este notificada; mas por notificado se tem o devedor que, em escrito público ou particular, se declarou ciente da cessão feita.
> Art. 291. Ocorrendo várias cessões do mesmo crédito, prevalece a que se completar com a tradição do título do crédito cedido.
> Art. 292. Fica desobrigado o devedor que, antes de ter conhecimento da cessão, paga ao credor primitivo, ou que, no caso de mais de uma cessão notificada, paga ao cessionário que lhe apresenta, com o título de cessão, o da obrigação cedida; quando o crédito constar de escritura pública, prevalecerá a prioridade da notificação.
> Art. 293. Independentemente do conhecimento da cessão pelo devedor, pode o cessionário exercer os atos conservatórios do direito cedido.
> Art. 294. O devedor pode opor ao cessionário as exceções que lhe competirem, bem como as que, no momento em que veio a ter conhecimento da cessão, tinha contra o cedente.
> Art. 295. Na cessão por título oneroso, o cedente, ainda que não se responsabilize, fica responsável ao cessionário pela existência do crédito ao tempo em que lhe cedeu; a mesma responsabilidade lhe cabe nas cessões por título gratuito, se tiver procedido de má-fé.
> Art. 296. Salvo estipulação em contrário, o cedente não responde pela solvência do devedor.
> Art. 297. O cedente responsável ao cessionário pela solvência do devedor, não responde por mais do que daquele recebeu, com os respectivos juros; mas tem de ressarcir-lhe as despesas da cessão e as que o cessionário houver feito com a cobrança.
> Art. 298. O crédito, uma vez penhorado, não pode mais ser transferido pelo credor que tiver conhecimento da penhora; mas o devedor que o pagar, não tendo notificação dela, fica exonerado, subsistindo somente contra o credor os direitos de terceiro.

Em relação ao endosso, são transcritos abaixo, os artigos 910 a 914 do Código Civil Brasileiro.

> Art. 910. O endosso deve ser lançado pelo endossante no verso ou anverso do próprio título.
> § 1° Pode o endossante designar o endossatário, e para validade do endosso, dado no verso do título, é suficiente a simples assinatura do endossante.
> § 2° A transferência por endosso completa-se com a tradição do título.
> § 3° Considera-se não escrito o endosso cancelado, total ou parcialmente.
> Art. 911. Considera-se legítimo possuidor o portador do título à ordem com série regular e ininterrupta de endossos, ainda que o último seja em branco.

Parágrafo único. Aquele que paga o título está obrigado a verificar a regularidade da série de endossos, mas não a autenticidade das assinaturas.
Art. 912. Considera-se não escrita no endosso qualquer condição a que o subordine o endossante.
Parágrafo único. É nulo o endosso parcial.
Art. 913. O endossatário de endosso em branco pode mudá-lo para endosso em preto, completando-o com o seu nome ou de terceiro; pode endossar novamente o título, em branco ou em preto; ou pode transferi-lo sem novo endosso.
Art. 914. Ressalvada cláusula expressa em contrário, constante do endosso, não responde o endossante pelo cumprimento da prestação constante do título.
§ 1° Assumindo responsabilidade pelo pagamento, o endossante se torna devedor solidário.
§ 2° Pagando o título, tem o endossante ação de regresso contra os coobrigados anteriores.

7 DIREITO DE REGRESSO

O Direito do cessionário em cobrar do cedente os títulos cedidos e não pagos pelo devedor, vinculados a contratos com cláusula *pro solvendo* , chama-se de direito de regresso cedido (SILVA, 2004).

A questão do direito de regresso nas operações de *factoring,* segundo Donini (2005), deve ser enfrentada à luz do que dispõe a legislação vigente. O *factoring* não possui lei própria, mas encontra-se regulamentada pelas legislações pertinentes, que deverão ser interpretadas conforme sua finalidade.

Factoring são negócios relativos à compra de direitos creditícios, na maioria das vezes, com direito de regresso, cunhados com prestação de serviços. O direito de regresso é dos pontos mais conturbados do *factoring* por conter duas correntes, uma a favor, outra contra (DONINI, 2005).

Na compra de crédito, utiliza-se da cessão de crédito prevista pelo Código Civil (arts. 286 a 298). O endosso é o meio para a transmissão dos títulos cedidos (Lei Uniforme de Genebra – Dec. 57.663/66). A cessão de crédito está inserida no contrato de fomento mercantil e, um dos efeitos da cessão, é a responsabilidade do cedente. E, com relação a esta responsabilidade, deve-se enumerá-las de duas formas, obrigatória e opcional (DONINI, 2005).

7.1 Responsabilidade do Faturizado Obrigatória

A responsabilidade obrigatória é disciplinada pelo artigo 295 do Código Civil Brasileiro, "na cessão por título oneroso, o cedente ainda que não se responsabilize, fica responsável ao cessionário pela existência do crédito ao tempo que lhe cedeu...".

Assim, se o faturizado cedeu um título viciado ao faturizador, aquele é obrigado a recomprá-lo, ainda que não conste tal dispositivo no contrato de fomento mercantil entabulado entre as partes (DONINI, 2005).

Um título viciado, continua o autor, seria nos seguintes casos: crédito inexistente, antecipação, prorrogação, dedução ou compensação e vício e evicção.

- Crédito inexistente: Quanto o cedente entregar ao cessionário duplicatas com base em vendas futuras ou emitir duplicatas sem lastro, essas situações

ocasionam a nulidade da cessão por inexistir, no momento, o crédito por parte do sacado, prática de ato ilícito, tipificado criminalmente (DONINI, 2005).

- Antecipação, prorrogação, dedução e compensação: Se o sacado efetuar a antecipação do pagamento diretamente para o cedente, este deverá recomprar o título, para assim não gerar apropriação indébita, pois não poderia receber por um título que já cedeu a empresa de *factoring*.
- Poderá o sacado, também, deduzir ou compensar quaisquer créditos resultantes de devolução de mercadoria, diferença de preço, etc. Poderá também prorrogar o vencimento do título, uma vez acordado com o sacador. Se o título, entretanto, foi cedido em operação de *factoring*, o faturizado não poderá aceitar qualquer tipo de acordo (prorrogação, antecipação, dedução ou compensação) com o sacado (DONINI, 2005).
- Vício e evicção: Será considerado "viciado" o título negociado quando o sacado-devedor ou emitente do título recusar-se a pagá-lo pelos seguintes motivos: Não correspondência com os serviços contratados ou mercadorias compradas; defeitos na qualidade dos serviços ou mercadoria; divergência nos prazos ou preços ajustados; arrependimento ou desistência dos serviços ou produtos adquiridos; avarias, não recebimento ou devolução das mercadorias (DONINI, 2005).

7.2 Responsabilidade do Faturizado Opcional

A cessão de crédito utilizada na operação de *factoring* permite que as partes, faturizador e faturizado, estipulem sobre o risco em relação à solvência do devedor, conforme está explícito no Artigo 296 do Código Civil Brasileiro, "salvo estipulação em contrato, o cedente não responde pela solvência do devedor".

Donini (2005) salienta que, para que o cedente responda pela solvência do devedor, deverá estar expressamente convencionado no contrato de *factoring* tal responsabilidade.

Ressalta ainda o autor que alguns doutrinadores entendem não ser possível tal responsabilidade no *factoring* por desnaturar a operação de fomento. Contudo, tal entendimento não deve prosperar, uma vez que a cessão de crédito é o alicerce do *factoring*, devendo todas as suas regras, serem utilizadas.

8 POLÍTICAS E NORMAS DE CRÉDITO

Segundo Silva (2008), a política de crédito também está relacionada aos padrões de crédito, sendo o seu principal objetivo básico a orientação nas decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos. Pode-se dizer que a política de crédito é:

- Um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão;
- Rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;
- Orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é objetivo em si.

Ainda segundo Silva (2008), a política de crédito está relacionada diretamente com as aplicações de recursos de natureza operacional e pode envolver expressivos volumes de investimento.

Para Brom (2005), quanto menos rígida, a política de crédito permite uma maior quantidade de solicitantes, onde tende a proporcionar um aumento das vendas, e por conseqüência, este aumento de vendas acarreta um acréscimo em Estoques e em Duplicatas a Receber.

De acordo com Silva (2004), a política de crédito é um conjunto de fatores, métodos e diretrizes, que visam normatizar todo o processo creditício. Este processo de normatização de crédito é fator básico e determinante para o sucesso das operações de compra de recebíveis, sendo um dos pontos mais importantes em uma *factoring*.

Para Leite (2001), as políticas de crédito que geralmente são estabelecidas pelas empresas de *factoring* determinam diretrizes de caráter geral, sendo passiveis de alterações. A empresa poderá definir sua política própria de concentração máxima por cliente e/ou por ramo e setor de atividade. Estas empresas também tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não recebimento de uma operação de crédito representará a perda do montante vinculado à operação.

Em decorrência da ausência de normas de crédito pelas empresas de faturização, e a não realização deste processo acarreta num aumento significativo de erros de avaliação dos cedentes, dos sacados e dos riscos de maneira geral.

Silva (2004) sugere que a definição de normas deve ser feita pela alta direção da empresa de fomento, levando em conta fatores, como:

- Tipos de riscos aceitáveis;

- Pulverização da carteira em setores previamente escolhidos;
- Setores impedidos de operar;
- Pulverização da carteira em cedentes;
- Pulverização em sacados;
- Limites de cedentes;
- Limites de sacados;
- Premissas operacionais;
- Fonte de informações;
- Garantias;
- Outros impedimentos.

As normas de crédito devem ser publicadas aos envolvidos, através de documento de uso interno, como por exemplo, na forma de um manual de procedimentos, métodos e normas (SILVA, 2004).

Para Silva (2008), os principais componentes de uma política de crédito, são:

- As normais legais;
- A definição estratégica;
- Os objetivos a serem alcançados;
- A forma de decisão e delegação de poder;
- Os limites de crédito;
- A análise de Crédito;
- A composição e a formalização dos processos;
- A administração e o controle de crédito.

Para Brom (2005), a política de crédito da empresa deve fixar o limite para cada cliente solicitante em função das conclusões oferecidas pela análise de crédito, baseadas na análise financeira do cliente e em outros fatores relevantes.

8.1 Pulverização da Carteira de Créditos

O segredo básico para se obter sucesso na área de crédito de uma empresa de *factoring*, na grande maioria das vezes é a pulverização da carteira. Esta questão torna-se tão importante na gestão de risco de crédito, que até o Conselho Monetário Nacional, através da Resolução nº 1.550, de 1988, determinou que os bancos não podem aplicar mais do que 30% do patrimônio

liquido ajustado, em um único cliente e que o conjunto dos 10 maiores clientes da instituição, não podem representar mais do que 30% das operações de crédito do banco (PAIVA, 1997).

Para Silva (2004), quando existe a concentração de riscos, a empresa de *factoring* corre o risco de "quebrar" caso o crédito não seja liquidado, ou ainda de ficar sem receitas, caso perca o cedente responsável pelas operações.

Ainda segundo Silva (2004), em uma empresa de *factoring*, a pulverização faz com que se abra um "leque" de títulos de crédito, que mantém saudável e líquida a carteira de ativos.

8.1.1 Pulverização Setorial

Se uma carteira estiver totalmente concentrada em um setor que vai mal, com grande probabilidade os problemas irão refletir na carteira de créditos e no volume de negócios. Este tipo de pulverização visa proteger a carteira de problemas setoriais específicos (SILVA, 2004).

Ainda de acordo com Silva (2004), em decorrência dos aspectos operacionais e estruturais de uma *factoring*, o autor sugere a pulverização setorial em 20% da carteira, para cada setor.

8.1.2 Pulverização em Cedentes

Para Silva (2004), se uma carteira estiver concentrada em cedentes, e se por qualquer motivo ou eventualidade, esta carteira de cedente venha a ser perdida, a empresa de *factoring* terá sua receita comprometida, até que esta carteira venha a ser substituída por outro(s) cedente(s). Ponderando a questão do risco, um cedente com problemas relativos a caráter, pode vender ao faturizador títulos sem lastro mercantil, tornando ineficaz a pulverização em sacados, em virtude dos créditos não possuírem procedência, tornando-se uma carteira incobrável, concentrada no cedente.

Outra forma de contribuir para uma carteira saudável, é a compra de títulos de cedentes que estejam se utilizando da empresa de fomento para produzir, aumentar faturamento, alavancar vendas ou alcançar novas fatias de mercado. Porém, se o crédito for adquirido para financiar problemas de gestão de caixa ou para "apagar incêndios", pode tornar o processo creditício problemático. O autor sugere que a concentração em cedentes não deve responder por mais de 10% da carteira de uma *factoring* (SILVA, 2004).

Ainda de acordo com Silva (2004), uma empresa de *factoring* não deve adquirir mais do que 1/3 do faturamento de seu cliente, podendo em alguns casos especiais, chegar a 50%, desde que, assim previsto nas normas de crédito e atendido os requisitos. Porém, caso exista a possibilidade de se operar com percentuais maiores, o razoável é acumular a aquisição dos créditos com o *Factoring Trustee* (item 3.3.2).

Para Brom (2005), a excessiva concentração da carteira em poucos clientes é também um importante fator de risco, onde para este deve-se diversificar a carteira em vários clientes. Evitando este tipo de concentração, procura-se minimizar os riscos, através da redução da dependência excessiva de poucos devedores.

8.1.3 Pulverização em Sacados

Conforme Silva (2004), considerar o risco sacado é mais importante do que considerar o risco cedente, em relação à solvência, uma vez que os melhores cedentes do mercado operam com o sistema bancário, em virtude de estes possuírem um *"funding"* praticamente inesgotável, ofertando preços melhores do que os das *factorings*.

Em virtude do foco no sacado, é possível operar com cedentes não muito saudáveis, porém que tem como clientes sacados, empresas sólidas (SILVA, 2004).

Ainda para Silva (2004), as *factorings* não podem ser negligentes quanto à pulverização em sacados, em razão da boa qualidade dos mesmos, em virtude de outras variáveis incidirem sobre o negócio, como vícios de prazos, de especificação, de contrato, de qualidade, entre outros, tornado o título inexigível junto ao sacado, restando somente a cobrança do cedente. Desta forma, a concentração nos sacados não deve responder por mais de 2% da carteira de uma *factoring*.

8.2 Delegação de Poderes

Segundo Silva (2004), as alçadas devem ser implementadas para dar mobilidade às operações, e também, para flexibilizar as normas de crédito de forma saudável, devendo ser limitadas e conservadoras, evitando o comprometimento da qualidade dos ativos da faturizadora.

De acordo com Silva (2008), uma das principais preocupações da Política de Crédito está relacionada aos poderes de decisão para concessão de crédito a clientes. A forma de decisão pode ser individual, conjunta ou colegiada.

Ainda para Silva (2008), um dos objetivos principais das alçadas é permitir agilidade nas decisões, visando auxiliar a área comercial em sua capacidade de competir com os concorrentes, mantido o grau de segurança desejado, sendo que as alçadas são estabelecidas com base na política de crédito de cada instituição.

8.2.1 Alçada Individual

Para Silva (2008), a alçada individual é aquela atribuída a um indivíduo em decorrência do cargo que ocupa na organização.

Segundo Silva (2004), este sistema de alçada individual define um número máximo, em valor ou em potencial, onde os executivos envolvidos poderão aprovar determinado crédito.

Para Brom (2005), alçada individual é quando se atribui a uma única pessoa o direito de decidir sobre crédito, em qualquer nível hierárquico.

8.2.2 Alçada Conjunta

Segundo Brom (2005), a alçada conjunta é quando se estabelece que uma decisão de crédito exija a aprovação de mais de uma pessoa, em qualquer nível hierárquico.

Ocorre a alçada conjunta quando duas ou mais pessoas podem assinar conjuntamente, podendo ocorrer de cada uma delas ter uma alçada individual e, à medida que forem sendo acrescentadas mais assinaturas, vá aumentando o poder de aprovação de crédito (SILVA, 2008).

8.2.3 Alçada Colegiada

Para Silva (2004), a alçada colegiada é um grupo de decisões de crédito, formado por executivos envolvidos no processo creditício, que objetiva alcançar um maior índice de acertos em operações que estejam fora dos limites ou das normas de crédito.

Neste nível de alçada, o comitê de crédito deve ter a alçada máxima da empresa, priorizando analisar as operações que ultrapassem os níveis inferiores de alçadas, onde as propostas devem chegar a este comitê, com parecer dos envolvidos e previamente analisadas (SILVA, 2004).

De acordo com Silva (2008), para este nível de alçada, as aprovações podem ser por unanimidade, por maioria simples ou outro critério definido pela Política de Crédito, devendo estar presente a qualidade humana com potenciais e conhecimentos para as devidas aprovações.

Para Brom (2005), este comitê de crédito deve ser formado por pessoas de diversas áreas da instituição, especialmente por profissionais das áreas financeiras e comercial. Em decorrência dos custos serem mais elevados neste modo de aprovação de crédito, entende-se que o mesmo seja designado a créditos de importância relevante.

9 AVALIAÇÕES DA ANÁLISE DE CRÉDITO

9.1 Avaliação e Prospecção do Cedente

Para que o processo de prospecção de clientes e também de renovação cadastral seja objetivo ágil, é necessário fazer um cadastro com informações básicas do cliente. Desta forma, verifica-se em primeiro momento o fator caráter do cedente. Para isso, devem-se coletar dados como, razão social e CNPJ do cedente, razão social e CNPJ de coligadas, nome e CPF dos sócios, nome e CPF dos cônjuges, nome e CPF dos procuradores e nome e CPF dos diretores ou gerentes (SILVA, 2004).

Com esses dados cadastrais primários, Silva (2004) sugere fazer uma verificação junto ao fórum da comarca do negócio, e também, onde os sócios mantêm ou mantiveram passagens. Com isso verifica-se incidência de ações cíveis ou criminais, ativas ou arquivadas que sinalizem problemas relativos ao caráter. Silva (2004) aconselha que, caso este tipo de incidência seja verificado, não deve ser aprovada a prospecção ou a renovação.

Logo após coletar esses dados primários, Silva (2004) recomenda que o próximo passo seja a visita. Blatt (1999) afirma que visitar os clientes é absolutamente necessário para identificar situações e detectar sinais de perigo que só podem ser observado *in loco*, e que às vezes podem justificar números que se vê nos demonstrativos financeiros. A visita possibilita também, antecipar possíveis problemas como alta de estocagem, *layout* problemático, pessoal ocioso, equipamentos parados, motivação insuficiente, entre outros.

A visita, sintetiza Silva (2004), ajuda a compreender com maior precisão, quais os riscos de fato estão envolvidos no negócio. Segundo Silva (2004), antes da aprovação de um limite para o cedente, ou antes da renovação de limites vencidos, deve-se colher o cadastro atualizado do cliente.

Para Securato (2002) os documentos necessários para a avaliação de crédito são:

- Contrato social inicial e todas as alterações contratuais, ou certidões simplificadas da Junta Comercial;
- Cartão do CNPJ;
- Comprovante do endereço da empresa;
- Informações financeiras gerenciais;
- Três últimos balanços contábeis;

- CPF, RG, comprovante de endereço e declaração do imposto de renda dos sócios, cônjuges, procuradores, garantidores e diretores;
- Procurações;

Na ficha de cadastro, segundo Silva (2004), devem-se buscar informações relativas a:

- Identificação completa do cedente;
- Identificação completa das pessoas físicas envolvidas;
- Identificação das empresas coligadas e composição acionária;
- Referências comerciais;
- Referências bancárias de outras *factorings*;
- Principais clientes e percentual de compra;
- Principais fornecedores e dependência dos mesmos;
- Principais concorrentes;
- Sucessão;
- Produtos com que trabalham;
- Bens que integram o ativo da empresa cedente;
- Bens que integram o ativo dos sócios, cônjuges e garantidores;
- Localização destes bens;
- Valor venal;
- Incidência de ônus destes bens.

Salienta Silva (2004) que, no corpo da ficha cadastral deve ser colhida também, autorização para uso das informações cadastrais, em razão da necessidade de compartilhamento de dados com serviços de proteção ao crédito.

Em relação às informações financeiras gerenciais, Blatt (1999) comenta que, devem ser analisados os seguintes aspectos: vendas, lucro, contas a receber, estoques, ativo imobilizado, créditos, fornecedores, capital, investimentos, dividendos, índices, fluxo de caixa, plano de expansão, mercado e administração.

De posse da ficha cadastral e da documentação solicitada, o operador de fomento deverá fazer a checagem das informações recebidas. Deve-se estar ciente, de que, às vezes, o tomador de crédito tende a mostrar uma situação melhor que a real, no momento do cadastramento, assim como também poderá omitir informações importantes, objetivando a aprovação do crédito (SILVA, 2004).

9.2 Interpretação das Consultas de Crédito

A empresa de fomento precisa interpretar as informações recebidas ponderando entre positivas e negativas, pois pode haver casos de sacados e de cedentes com informações restritas, porém merecedoras de crédito. Deve-se levar em conta para Silva (2004):

- Quantidade de informações negativas;
- Quantidade de informações positivas;
- Relação entre as informações negativas e o porte da empresa;
- Volume das consultas;
- Comportamento de pagamentos e liquidez;
- Tempo de relacionamento com fornecedores;
- *Scoring*.

Existe uma ferramenta relevante disponível do mercado, informa Silva (2004), que são as centrais de risco de *factoring*, que compreendem mecanismos de compartilhamento de dados de risco de cedentes e sacados, das empresas de fomento do Brasil. São mecanismos amparados pela legislação, seguros e que guardam a necessária confidencialidade das informações, e de sua carteira de clientes. Comenta o autor, que o objetivo principal destas centrais é a detecção de fraudes, a concentração de sacados e a duplicidade de títulos de crédito. "Com as centrais de risco ficou mais fácil a verificação de duplicatas sem lastro e de sinalizadores de problemas", avalia Silva (2004, p.45).

É necessário também, para interpretar as consultas de crédito, levar em consideração outros fatores importantes em relação ao cliente como avaliação patrimonial, tempo de existência da empresa, avaliação do setor e a conjuntura econômica e avaliação da capacidade gerencial do cliente (BLATT, 1999).

O *factoring* deve interpretar qual a finalidade dos recursos obtidos pelo cedente com a venda dos seus créditos para a faturizadora. A faturizadora deve preferir optar com cedentes que utilizam o fomento para financiar sua produção e não financiar problemas de gestão (SILVA, 2004).

9.3 Análise dos Índices Contábeis e Financeiros do Cedente

Compreende o levantamento da situação econômico-financeira da empresa, baseando-se na qualidade de suas informações contábeis disponibilizadas nas demonstrações financeiras

básicas: o balanço patrimonial, a demonstração e resultados e a demonstração do fluxo de caixa do exercício (SCHRICKEL, 2000).

Conceitua Schrickel (2000, p.175),

> A análise de peças e demonstrativos contábeis é uma parte, apenas uma parte da análise de crédito. Uma parte importante e nunca desprezível, eis que permite lidar com questões quantitativas objetivamente verificáveis.

Partindo da mesma premissa Blatt (1999, p.96), conceitua,

> A análise financeira é utilizada para estimar as forças e fraquezas financeiras do cliente, usando informações de suas demonstrações financeiras. O objetivo de tal análise é obter um entendimento da condição financeira da empresa, que por seu turno pode servir como base para tomada de decisão.

Para complementar Silva (2004) adverte que, o objetivo desta análise é levantar informações relativas à capacidade de pagamento, endividamento, lucratividade e as relações entre ativo e passivo.

Segundo Paiva (1997), com base na análise contábil e financeira, é possível levantar questionamentos importantes quanto ao seguinte conjunto de informações empresariais:

- Índice de Liquidez: avaliam a capacidade de pagamento de dívidas no curto e longo prazo.
  - Índice de Liquidez Seca:

$$LS = \frac{\text{(Ativo Cirulante – Estoque)}}{\text{Passivo Circulante}}$$

  - Índice de Liquidez Geral:

$$LG = \frac{\text{(Ativo Circulante + Ativo Realizável a Longo Prazo)}}{\text{(Passivo Circulante + Passivo Realizável a Longo Prazo)}}$$

Os índices de liquidez são considerados satisfatórios quando superiores a 1. Ou seja, quando o resultado é de 1,4, por exemplo, quer dizer que para cada $1,00 em obrigações, a empresa possui $ 1,40 em ativos conversíveis em caixa. Quanto maior o índice, maior a liquidez, afirma Paiva (1997).

- Índices de Endividamento: avaliam a dependência da empresa ao capital de terceiros. São considerados satisfatórios quando inferiores a 0,5, ou seja, quando o resultado é de 0,2, por exemplo, quer dizer que para cada $ 1,00 investido na empresa, $ 0,80 são próprios e $ 0,20 de terceiros (PAIVA, 1997).
  - Índice de Composição do Endividamento:

$$CE = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{(Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo)}}$$

  - Índice de Endividamento com Empréstimos – Total:

$$ET = \frac{\text{(Empréstimos de Curto Prazo + Empréstimos de Longo Prazo)}}{\text{Ativo Total}}$$

  - Índice de Endividamento Total:

$$ET = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}}$$

- Índices de Lucratividade: avaliam a viabilidade das operações da empresa. Esses índices são considerados satisfatórios quando positivos (PAIVA, 1997).
  - Índice de Lucratividade Líquida:

$$LL = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Receita Líquida de Vendas}}$$

- Índice de lucratividade Operacional:

$$LO = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Receita Líquida de Vendas}}$$

- Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido: retorno obtido sobre o investimento. Quanto maior for este índice, melhor terá sido o desempenho da empresa (PAIVA, 1997).

$$RPL = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Lucro Líquido}}$$

10 RISCO DE CRÉDITO

O risco é algo que está presente, seja pessoal e profissional, independente de níveis sociais ou ramos de atividades empresariais. Todos que operam com crédito têm como objetivo, rentabilizar o capital empregado, ou seja, se capta recursos com quem tem estes excedentes e empresta a quem tem déficit de recursos (AVILA FILHO, 1992).

Schrickel (2000) diz que, embora a análise de crédito deva lidar com eventos passados do tomador de empréstimos, as decisões de crédito devem considerar o futuro desse mesmo tomador. O risco situa-se no futuro; no passado, encontra-se apenas história.

Já Paiva (1997) diz que o risco existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que, sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões.

Partindo da definição de Gitman (1997), risco é a possibilidade de prejuízo financeiro ou a variabilidade de retornos associada a um determinado ativo. Cada vez que uma empresa de *factoring* compra o ativo de uma venda mercantil ou quando presta serviço, está assumindo o risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento, talvez devido ao seu caráter e/ou a sua capacidade de gerir negócio ou também a fatores externos adversos (inadimplência de seus clientes, instabilidade na economia, entre outros).

Segundo Silva (2004) basicamente o risco de crédito em uma empresa de fomento envolve duas varáveis determinantes, as internas e as externas.

As variáveis internas são aquelas relacionadas à gestão da empresa de fomento. Esta variável é controlável, dependendo somente da faturizadora. As variáveis internas envolvem conforme Silva (2004):

- Qualificação técnica dos profissionais;
- Pulverização de riscos;
- Verificação adequada do lastro dos créditos adquiridos;
- Acompanhamento estatístico do processo creditício;
- Formalização adequada;
- Normatização do crédito;
- Precificação adequada das operações;

Já as variáveis externas que, para Silva (2004), em grande parte são incontroláveis, decorrem de eventos relacionados a:

- Inflação;
- Recessão;
- Cenário macro-econômico;
- Cenário político;
- Morosidade na recuperação de recebíveis.

Segundo Silva (2004), verifica-se como premissa que, as empresas de fomento direcionem seus esforços na resolução de problemas relativos a fatores internos, através do investimento na qualificação de seu quadro funcional, na implantação de normas de crédito, de modelos de acompanhamento estatístico do comportamento da carteira, de formalização, de acesso a informações privilegiadas e de compartilhamento de dados, bem como, na implantação de sistemas que melhorem os controles do processo creditício, mantendo sempre a atenção quanto aos fatores externos.

O autor complementa ainda que, o maior risco numa operação de crédito é o total desconhecimento sobre quem seja o tomador ou sobre a operação que deseja efetuar.

10.1 Monitoramento de Riscos

Blatt (1999 p. 54) ensina que "em vez de afirmar que o cliente é bom, o analista deve afirmar que o cliente está bom. Ele pode estar bom hoje e não estar bom amanhã".

Monitorar os riscos compreende acompanhar o comportamento dos cedentes e sacados em relação ao tempo. Existem empresas de proteção ao crédito que fornecem soluções de gerenciamento da carteira e de acompanhamento de clientes, onde, através do cadastramento do CNPJ ou do CPF das pessoas envolvidas no risco, alertas ou avisos são enviados aos gestores de crédito, informando as mudanças no comportamento comercial do monitorado (SILVA, 2004).

O monitoramento, explica Silva (2004), pode ser feito também, através de softwares de gestão de *factoring*, onde é possível detectar situações que evidenciam a simulação de créditos, como, índices de recompra elevados; solicitações de prorrogações em demasia e aumento no valor médio dos títulos.

11 CONCLUSÃO

O presente trabalho tem como tema a análise de crédito para empresas de *factoring*. O mesmo procurou conceituar e relatar possíveis políticas de crédito a serem adotadas pelas empresas de fomento mercantil.

O fomento mercantil baseia-se na análise e gerenciamento dos riscos de crédito. Desta forma, a política de concessão de crédito é um conjunto de fatores, métodos e diretrizes, que visam normatizar todo o processo creditício. Deve alinhar o perfil de risco da gerência com as decisões que são efetivamente tomadas no dia-a-dia.

No segmento de *factoring*, cada vez que uma empresa compra o ativo de uma venda mercantil ou quando presta serviço, está automaticamente assumindo o risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir com a promessa de pagamento, podendo ser conseqüência do seu caráter e/ou em decorrência da sua capacidade de gerir o negócio, bem como, estar relacionada a fatores externos (inadimplência de seus clientes, cenário político, entre outros). Desta forma e visando mitigar / mensurar os possíveis riscos inerentes a este ramo de atividade, torna-se necessário à implantação de uma política de crédito para as empresa de *factoring*.

Além da utilização da ferramenta do Cs do crédito, é imprescindível focar em alguns pontos primordiais, como: definição de responsabilidades, detalhamento dos procedimentos e pulverização da carteira de créditos (cedente, sacado e setor).

No quesito definição de responsabilidades, as alçadas devem ser implementadas para dar mobilidade às operações, e também, para flexibilizar as normas de crédito de forma saudável. É importante identificar a responsabilidade de cada cargo (e as pessoas que os ocupam) em cada etapa, podendo um cargo, englobar um ou mais passos, dependendo do tamanho da empresa de fomento mercantil.

Em relação aos procedimentos, após a definição das responsabilidades, devem-se identificar as atividades que cada cargo deve executar para que o processo se complete do início ao fim. Este processo visa atribuir os itens da política de crédito para cada função.

E quanto ao item de pulverização da carteira de crédito, este seria o segredo primordial para que se obtenha sucesso numa empresa de *factoring*, tornando a carteira de títulos de crédito diversificada, e por conseqüência uma carteira saudável e líquida. Para gerir o crédito de maneira estratégica, deve-se focar muito além do risco do cliente. Deve-se coletar e analisar informações sobre a carteira de recebíveis e sobre o mercado.

A definição de uma política de concessão de crédito sólida é essencial para o sucesso de uma *factoring*. Portanto, se deve definir uma política de crédito que esteja bem alinhada ao perfil de risco da empresa. Identificando claramente limites, o processo e a documentação a ser exigida. Isso não evitará perdas por inadimplência ou fraude, mas certamente reduzirá significativamente o risco inerente ao ramo de atividade - *factoring*.

REFERÊNCIAS

ABREU, Humberto Pereira. ***Factoring* e o Cheque.** Brasília: Opus, 2004.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL (ANFAC). **Apresenta textos sobre *factoring*.** Disponível em http://www.anfac.com.br . Acesso em 29 jul. 2009.

ÁVILA FILHO, Francisco. **Análise Avançada de Crédito**. São Paulo: IBCB, 1992.

BLATT, Adriano. **Avaliação de Risco e Decisão de Crédito: um enfoque prático.** São Paulo: Nobel, 1999.

BROM, Luiz G. **Elementos da Análise de Crédito**. Revista do *Factoring* Ano II Nº 12. São Paulo: Klarear, 2005.

BROM, Luiz G. **Informações para Crédito**. Revista do *Factoring* Ano II Nº 13. São Paulo: Klarear, 2005.

BROM, Luiz G. **Política de Crédito**. Revista do *Factoring* Ano II Nº 14. São Paulo: Klarear, 2005.

DONINI, Antonio Carlos. **Manual do *Factoring***.1.ed. São Paulo: Klarear, 2004.

DONINI, Antonio Carlos. **Direito de Regresso**. Revista do *Factoring*. Ano II Nº 12. São Paulo: Klarear, 2005.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS (FEBRABAN). **Apresenta textos sobre uso de cheques.** Disponível em http://www.febraban.org.br . Acesso em 12 jan. 2009.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira.** 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.

LEITE, Luiz Lemos. ***Factoring* no Brasil.** 7.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEITE, Luiz Lemos. ***Factoring* no Brasil.** 11.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Fran. **Contratos e Obrigações Comerciais.** 15 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

MÓDULO, Rodrigo Luis Caparica. **O Instituto do *Factoring* no Brasil.** Revista do Factoring Ano II Nº 11. São Paulo: Klarear, 2005.

PAIVA, Carlos Alberto. **Administração do Risco de Crédito.** 1 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

REVISTA DO FACTORING.**Apresenta textos sobre gestão estratégica de crédito.** Disponível em http://www.revistadofactoring.com.br. Acesso em: 05 dez. 2008.

RIZZARDO, Arnaldo. ***Factoring***. 3.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004.

SANTOS, José Odálio. **Análise de Crédito – Empresas e Pessoas Físicas.** São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SECURATO, José Roberto. Crédito – **Análise e Avaliação do Risco – Pessoas Físicas e Jurídicas**. 1.ed. São Paulo: Saint Paul, 2002.

SILVA, Rubens Filinto. **A análise de Crédito para empresas de *factoring***. 1.ed. Campo Grande, MS: Hedge Editora, 2004.