

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA,
CONTABILIDADE E SECRETARIADO
CETREDE – CENTRO DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM ESTRATÉGIA E GESTÃO EMPRESARIAL
TURMA V**

**A ANÁLISE DE CRÉDITO NAS ADMINISTRADORAS DE IMÓVEIS:
MECANISMO PARA REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA**

CRISTIANA SEVERIANO GOMES

**FORTALEZA - CE
JANEIRO- 2006**

**A ANÁLISE DE CRÉDITO NAS ADMINISTRADORAS DE IMÓVEIS: MECANISMO
PARA REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA**

CRISTIANA SEVERIANO GOMES

Monografia apresentada à Faculdade de Economia,
Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado
Executivo e ao CETREDE – Centro de Treinamento e
Desenvolvimento para conclusão do Curso de
Especialização em Estratégia e Gestão Empresarial.

Orientador: Prof. Marcos Antonio Martins Lima, Dr.

FORTALEZA – CE
JANEIRO - 2006

Esta monografia foi submetida à coordenação do Curso de Especialização em Estratégia e Gestão Empresarial, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Especialista em Estratégia e Gestão Empresarial, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta monografia é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Cristiana Severiano Gomes
(Orientanda)

Conceito

Prof. Marcos Antonio Martins Lima, Dr.
(Orientador)

TÍTULO: A Análise de Crédito nas Administradoras de Imóveis:
Mecanismo para Redução da Inadimplência

Monografia Aprovada em ____/____/____

AGRADECIMENTOS

À Deus que está sempre ao nosso lado, independente de nossos credos.

A meus familiares que sempre estão presentes diante dos erros ou acertos.

Aos meus professores que com dedicação fazem de nós seres humanos cultos e melhores.

DEDICATÓRIA

*“Ao Professor Marcos Lima, que com dedicação,
orientou-me o caminho a seguir.”*

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	vii
INTRODUÇÃO	8
1 O CONTEXTO DO MERCADO DE ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS NO BRASIL	9
1.1 O Serviço Prestado Pelas Administradoras de Imóveis.....	9
1.2 Visão Geral da Locação de Imóveis no Brasil.....	10
1.3 Números de Algumas Regiões do Brasil.....	11
1.4 Legislação Atual.....	12
2 ANÁLISE DE CRÉDITO: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL	14
2.1 Cadastro	14
2.2 Crédito	18
2.3 Política de Crédito	22
2.4 Análise de Crédito	23
2.4.1 Análise dos Dados das Pessoas Físicas	25
2.4.2 Análise dos Dados das Pessoas Jurídicas	27
2.4.3 Análise Financeira Pessoas Jurídicas	27
2.4.4 Faturamento	28
2.4.5 Balanço Patrimonial	29
2.4.6 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).....	29
2.4.6.1 Análise da Liquidez.....	30
2.4.6.1.1 Liquidez geral (LG).....	31
3 A GESTÃO DO RISCO E A INADIMPLÊNCIA EM ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS..	33
3.1 Risco.....	33
3.2 Inadimplência.....	36
3.3 Cobrança	39
3.3.1 Cobrança nas administradoras de imóveis.....	40
4. METODOLOGIA E MODELO CONCEITUAL.....	42
4.1 Tipo de Pesquisa	42
4.1.1 Pesquisa bibliográfica	42
4.1.2 Pesquisa Teórica	42

4.2. Modelo Conceitual	43
4.2.1 Ficha Cadastral.....	45
4.2.2 Documentação Necessária	45
4.3 Levantamento de Informações	46
4.3.1 Informações de Pessoas Físicas	46
4.3.2 Informações de Pessoas Jurídicas.....	47
4.4 Análise de Informações	47
4.4.1 Análise dos Aspectos Pessoais	48
4.4.2 Análise dos Aspectos Financeiros.....	48
4.5 Análise e Parecer de Crédito.....	49
4.6. Gestão do Risco e Cobrança	49
CONCLUSÃO.....	50
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Garantias recomendadas por critério de liquidez	21
Figura 2: Fontes e Usos de recursos das pessoas físicas	26
Figura 3: Liquidez geral	31
Figura 4: Liquidez corrente	31
Figura 5: Liquidez Seca	32
Figura 6: Índice de inadimplência.....	40
Figura 7: Modelo de análise de crédito	44
Figura 8: Critérios para aquisição do crédito	

INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, em que a situação econômica mundial é instável e o mercado de administradoras de imóveis está em crescimento, elas necessitam buscar maior segurança nas locações dos imóveis que administram, pois envolve o patrimônio de terceiros. É necessário e importante prevenir-se contra locações que possam gerar inadimplência.

Analisar a situação do crédito de pretendente a inquilino e fiador antes de realizar a locação tem se tornado uma ferramenta de apoio ao gerenciamento das locações de imóveis, contribuindo para reduzir as perdas das administradoras e conseqüente dos investidores (proprietários de imóveis) com pretendentes duvidosos. É uma maneira eficaz de reduzir os riscos de um mercado competitivo. E é nesse momento que a análise de crédito torna-se importante para a empresa, principalmente em um contexto econômico caracterizado por intensas oscilações, fica bem mais difícil definir quem é honesto e a qual empresa deve-se conceder o crédito.

A palavra crédito é de origem latina, “*credere*”, que significa acreditar, ou seja, confiar; é forma de obter recursos para destinar a algum empreendimento ou atender a alguma necessidade” (LEONI, 1997, p.98).

O estudo buscou explorar o contexto geral da análise de crédito como ferramenta para minimizar a inadimplência no mercado de administradoras de imóveis. Buscou também analisar a importância da concessão de crédito com critérios racionais. Procurou mostrar os procedimentos operacionais envolvidos na atividade e a possível redução do risco de inadimplência alcançado pela implementação de estruturas de análise e controle mais rigorosos.

A característica contingencial da análise de crédito foi considerada para avaliar a importância da aplicação de métodos rigorosos para minimização de perdas decorrentes de locações que, por motivos razoavelmente previsíveis, vieram a produzir inadimplência.

1 O CONTEXTO DO MERCADO DE ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS NO BRASIL

O Brasil possui grandes administradoras de imóveis que prestam serviços de administração do bem de terceiros, elas contribuem para o crescimento das cidades, fazendo o intercâmbio inquilino-proprietário.

Os números de investidores estrangeiros têm aumentando a cada ano, proporcionando um aquecimento no mercado de locações de imóveis. Grandes cidades como São Paulo, Belo Horizonte e Paraná comemoram os números positivos de 2005. Há ainda muito mercado para ser explorado, principalmente na área comercial voltado a construção de shopping center.

O Brasil tem mantido um crescimento estável no mercado após a criação do Plano Real o que atrai cada vez mais investidores, e agora com a criação do incentivo fiscal formatado na nova Medida Provisória 255 a tendência é de alta de investimentos na área.

1.1 O Serviço Prestado Pelas Administradoras de Imóveis

O serviço prestado pelas administradoras de imóveis se difere do prestado por imobiliárias, é comum a associação de uma e outra, mas ao se definir, entende-se que: administração é a ação de administrar; governo; gestão de negócios públicos e particulares; conjunto de normas destinadas a ordenar e controlar a produtividade e eficiência tendo em vista um determinado resultado; conjunto de indivíduos cuja função é a de gerir ao mais alto nível uma empresa, instituição etc.; local onde estão instalados os serviços administrativos. Enquanto, imobiliária é a empresa da construção civil; empresa que comercializa bens imobiliários (lotes de terreno, edifícios, casas de habitação). Nota-se que a administradora tem a função de prestar o serviço de administrar a locação de um bem imóvel enquanto a imobiliária comercializa o bem imóvel.

No Brasil existem várias administradoras que auxiliam os investidores de imóveis tornando o investimento lucrativo, através do recebimento do valor cobrado pela locação do imóvel. As administradoras têm como responsabilidade principal garantir ao investidor o recebimento da receita advinda do aluguel, sem esquecer de administrar o bem de maneira a não permitir a deterioração do mesmo. São responsáveis por administrar inclusive o pagamento do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) pago as prefeituras de cada município. Algumas ainda prestam o serviço de controlar o pagamento do condomínio de prédios residenciais e empreendimentos comerciais.

Pensando na segurança do investimento as administradoras de imóveis trabalham na sua maioria, com o aluguel garantido onde proporcionam ao proprietário, durante pelo menos 3 meses, o valor correspondente a locação e em alguns incluem até o condomínio na garantia. O aluguel garantido é um serviço diferenciado praticado por grandes administradoras do Brasil que tem este como atrativo para captação de novos proprietários e manutenção dos antigos.

As empresas especializadas na administração de imóveis são estruturadas para a gestão de ativos, lidam com patrimônio de terceiros, ou seja é necessário que tenham pessoas e equipamentos adequados para o bom desempenho do serviço. O mercado de administração de imóveis no Brasil é competitivo, a qualidade dos serviços prestados faz a diferença e cria oportunidade de crescimento. Algumas administradoras investem em projetos de qualidade e se organizam através de Sindicatos e associações com o objetivo de trocar experiências de mercado.

O cenário político e econômico no Brasil leva ao entendimento de que cada vez fica mais difícil a compra do imóvel próprio, mas mesmo assim algumas pessoas, preferem vender seu imóvel e investir em bancos ou fundos de pensão e alugam um imóvel de sua preferência, na localização que atenda a sua necessidade.

1.2 Visão Geral da Locação de Imóveis no Brasil

Ao longo dos anos, a dinâmica do processo de ocupação do solo urbano, em muitas cidades do País, levou à constituição de novos bairros e centralidades gerando, além da expansão horizontal e da fronteira urbana, ao paulatino esvaziamento dos centros tradicionais que perderam população e atividades.

O número de domicílios urbanos vagos no País vem crescendo. Entre 1991 e 2000 houve um aumento de 55%. Em 2000 havia 4,6 milhões de domicílios urbanos vagos, dos quais 2 milhões e 250 mil situados em aglomerados metropolitanos, especialmente nas áreas centrais, e 1,5 milhões na zona rural. Nas Regiões Metropolitanas do Sudeste os imóveis vagos são em números superiores às necessidades habitacionais.

No Brasil, nas áreas urbanas, aproximadamente 21 milhões de pessoas moram em imóveis alugados, o que representa 17% do total de domicílios existentes.

O ônus excessivo com o aluguel, que compromete 30% ou mais do rendimento das famílias brasileiras, é um dos principais problemas da locação para fins de moradia. Em

2000, havia 1,2 milhões de famílias com rendimentos de até três salários mínimos, nesta situação.

O Brasil oferece oportunidades imobiliárias, os investidores estrangeiros estão cada vez mais atentos às oportunidades oferecidas pelo mercado imobiliário brasileiro. São muitas as razões que justificam essa atitude. No atual contexto da globalização, o Brasil tem fornecido provas de sua capacidade de resistir às oscilações externas. Desde a implantação do Plano Real, várias medidas de ajuste vêm sendo adotadas, numa sucessão de ações para manter a inflação baixa, combater o *déficit* fiscal e equilibrar as contas do País. Além disso, é o maior mercado consumidor da América Latina e ainda oferece enorme campo para a realização de empreendimentos imobiliários, sejam residenciais, comerciais ou de lazer. Possui uma demanda por habitações a ser satisfeita. Em relação aos imóveis comerciais há muito mercado a se explorado, especialmente no segmento de shopping centers.

1.3 Números de Algumas Regiões do Brasil

Existem no Brasil grandes administradoras de imóveis que tem destaque em suas capitais, em meio a união de algumas nasceu a primeira rede avançada de locação (RAL) que é composta por 11 grandes administradoras que fazem o intercâmbio de informações e inquilinos. Funciona como uma fonte de dados de inquilinos em potencial que são indicados por esta rede. Elas trabalham com troca de informações e dados estatísticos do mercado nestas capitais.

A principal capital do Sul, São Paulo tem números surpreendentes em relação a locação de imóveis no 2º semestre de 2005. Só em setembro foram efetivados 2.906 novos contratos de aluguel de casas e apartamentos, os números foram levantados pelo CRECI-SP (Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo) está pesquisa foi realizada em 1220 imobiliárias em 37 cidades do estado.

Esse crescimento de 2,83% foi fortemente influenciado pelo desempenho de uma das quatro regiões do Estado em que a pesquisa é feita: no Litoral, registrou-se um aumento de 8,59% no número de contratos assinados em setembro na comparação com agosto", explica o presidente do CRECI-SP, José Augusto Viana Neto. Já na Capital a alta foi de 1,94%; no Interior, de 2,54%; e nas cidades de Santo André, São Bernardo, São Caetano, Diadema, Guarulhos e Osasco, o aumento ficou em 3,7% (SECOVI/SP, 2005).

Em Belo Horizonte a oferta de imóveis comerciais na capital observou redução em 2005, se comparado com o mesmo período de 2004. Até agora o acumulado, dá sinais de queda na oferta comercial que já chega a 17,17%. De acordo com Ivan Silva, presidente da Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais (CMI/MG), a capital mineira não observa um número significativo de lançamentos de imóveis comerciais há pelo menos dez anos. Apesar disso, o número de unidades ofertadas vem atendendo à demanda com tranquilidade. “As salas comerciais estão sobrando, tanto para locação quanto para venda”, diz. Pesquisa realizada pela CMI/MG, mostra que o preço do aluguel comercial teve elevação de 0,29%. Em contra partida o aluguel residencial em Belo Horizonte subiu 1,61% em outubro. É quase quatro vezes maior que a inflação medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), calculado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas e Administrativas (Ipead), no mesmo período: 0,41%. De janeiro a outubro, os aluguéis subiram 10,91%, quase o dobro do custo de vida do período, segundo levantamento da Câmara do Mercado Imobiliário de Minas Gerais (CMI/MG) e do Ipead.

No Paraná a procura por imóveis para locação foi a maior dos últimos quatro anos. Segundo as estatísticas do Sindicato da Habitação do Paraná (Secovi-PR), a média do Índice de Velocidade de Locação (IVL) ficou em 16,2%, o que representa um aumento de 5,4 pontos percentuais em relação aos 10,8% registrados em 2004. Isso significa dizer que no mês de cada cem imóveis disponíveis, foram alugados 16, cinco a mais que no mesmo mês do ano de 2004. Há muito mais oferta do que demanda, o que acaba tornando os valores de locação bem acessíveis. O vice-presidente do Secovi afirma que a região central de Curitiba ainda é a mais procurada pelos clientes: ali são fechados 31% dos contratos de locação. “No Centro, a oferta é maior, mas a demanda também”, comenta. Casas comerciais e barracões estão entre os imóveis mais procurados. Em contrapartida os escritórios comerciais com até 50 metros quadrados são os que apresentam o menor IVL.

1.4 Legislação Atual

A grande novidade para o mercado de locações de imóveis vem junto com a nova Medida Provisória 255, intitulada como MP do Bem. A relevância se dá no que diz respeito a garantias para a locação de imóvel, que serão ampliadas.

Uma das novidades da MP do Bem é a criação do fundo de locação, um fundo de investimento financeiro cujas cotas serão uma garantia de pagamento ao proprietário do imóvel. O Ministério da Fazenda informou que o fundo será criado nos bancos. O novo

mecanismo de garantia do aluguel funciona como qualquer fundo: uma quantia, definida em acordo entre as partes, é depositada no fundo pelo inquilino. Se houver inadimplência, o proprietário poderá sacar o dinheiro, que fica rendendo no banco. Quando terminar o contrato de aluguel, o inquilino pode permanecer com o capital investido. Um terceiro, como um pai que aluga imóvel para o filho, também pode ser o titular do fundo de locação.

A regulamentação do novo instrumento de garantia para contratos de aluguel será feita pela Comissão de Valores Imobiliários (CVM). Depois que virar lei com a sanção da MP 255, o fundo será criado pelos bancos e funcionará como um fundo de investimento comum. O mecanismo é simples: o inquilino deposita no fundo um percentual do valor do aluguel e o dinheiro fica rendendo. No caso da falta de pagamento do aluguel, o contrato já prevê que o proprietário tem o direito de resgatar a aplicação, de acordo com o valor negociado entre inquilino e proprietário, esse é o grande diferencial.

Outro ponto importante na MP, é o impulso na isenção do imposto sobre o lucro obtido com um imóvel. Antes da MP, um proprietário que vendesse seu imóvel com valor superior à compra, tinha que pagar 15% de imposto sobre o lucro, ou valorização. A MP determina que se o vendedor do imóvel aplicar o dinheiro arrecadado com a venda em outro imóvel, no prazo de seis meses, ele fica livre do imposto.

O instrumento está sendo bem recebido pelo mercado, que avalia que o fundo será uma garantia sólida para o proprietário e livrará o inquilino do constrangimento de pedir para que alguém seja seu fiador, claro que o inquilino continuará tendo alternativas como à figura do fiador e a caução, mas é preciso esperar como esse novo fundo irá funcionar na prática, está em fase de estudos pelas administradoras e juristas brasileiros ligados ao mercado.

2 ANÁLISE DE CRÉDITO: UMA ABORDAGEM CONCEITUAL

A análise de crédito vem ganhando força nos mercados de administração de imóveis, e é cada vez mais necessário alugar com segurança e agilidade, pois a concorrência é acirrada.

Para uma análise de crédito eficiente é necessária a utilização de algumas ferramentas, com o intuito de minimizar o risco nas locações de imóveis.

Elaborar uma ficha cadastral coerente, exigir documentação e consultar centrais de risco e informações do pretendente são alguns recursos utilizados com o intuito de tornar a locação mais segura.

2.1 Cadastro

O cadastro é a ferramenta utilizada pelo setor de crédito das empresas, é através dele que são coletados os dados dos pretendentes, gerando informações que definem o perfil de crédito do cliente, para então finalização da análise e concessão do crédito.

É uma coletânea de dados sobre pessoas físicas ou jurídicas ordenadas de maneira que possam ser acessadas via arquivo físico, fitas magnéticas, microfilmagens e servem para diferentes utilidades.

É de fundamental importância à compilação de dados, que qualifiquem as pessoas em qualquer nível de atividade, seja comercial, industrial, escolar, Forças Armadas, policial, Enfim, no mundo atual, este banco de dados é imprescindível para qualquer gestão, pois serve para inúmeras inserções, como: mala direta, cobranças etc. (LEONI, 1997, p. 21).

A ficha cadastral dentro do cadastro é o ponto de partida para uma análise de crédito, nela devem estar contidas as informações que irão permitir a emissão de um parecer. Deve ser elaborada de maneira objetiva, fazendo que o preenchimento desta seja simples e rápido. Todas as informações da ficha cadastral devem ter uma utilidade, ou seja, se a informação não servir para auxiliar a emissão do parecer, não deve ser posta na ficha.

Deve conter dados e informações a respeito do cliente, de modo a identificar seu caráter e perfil sócio-econômico. É imprescindível que sejam anotados no cadastro apenas fatos relevantes, é de suma importância deixar claro que a quantidade de informações depende de cada segmento de mercado, não existe padrão, o que irá determinar a complexidade do cadastro é o risco que cada empresa está disposta a assumir.

Sem o cadastro é praticamente impossível analisar a viabilidade do fechamento de negócio. Atualmente trabalha-se com dois tipos de cadastro: o de pessoas físicas e jurídicas. Em ambos se faz necessário o fornecimento de dados básicos, como endereço, telefone, rendimentos e até de natureza particular dos clientes, como seu estado civil, tudo em busca de obter o máximo de informações possíveis, para compor um parecer de crédito.

Os documentos mais solicitados, isso vale para qualquer ramo de atividade, aos clientes para fazer seu cadastro, em caso de pessoa física são as cópias de: RG (Registro Geral) e CPF (Cadastro de Pessoa Física no Ministério da Fazenda); Comprovante de endereço, é dado preferência as contas de telefone e energia; Comprovação de renda, preferência por comprovantes em papel timbrado da empresa, mas pode ser dispensado, caso apresente a carteira de trabalho e RG e CPF do cônjuge, caso de união estável também solicita-se documento.

Na ficha cadastral é importante angariar informações sobre a identificação e qualificação do indivíduo, como nome completo do cliente, número do RG e CPF, endereço completo, informar referências de pelo menos duas pessoas de convívio diário, principais fornecedores e/ou clientes, se possui algum bem móvel ou imóvel, de forma a identificar qual o patrimônio do pretendente e condição de assumir o crédito.

Em relação a autenticidade das documentações apresentadas, o Novo Código Civil Brasileiro, isenta a obrigatoriedade da cópia autenticada, porém, algumas empresas ainda fazem a solicitação.

Outro ponto a citar em relação ao Novo Código Civil Brasileiro, diz respeito a garantia de fiador, o Código torna obrigatória a assinatura do cônjuge nos contratos, ou seja, a outorga uxória marital, isto é, o consentimento do cônjuge para assunção de uma obrigação que compromete o patrimônio comum do casal, só não é necessário nos casos de regime de Separação absoluta de bens.

Art. 1647. Ressalvando o disposto no art.1648, nenhum dos cônjuges pode, sem autorização do outro, exceto no regime da separação absoluta:

- I. alienar ou gravar de ônus real os bens imóveis;
- II. pleitear, como autor ou réu, acerca desses bens ou direitos;
- III. prestar fiança ou aval (FIUZA, 2002, p. 1459).

Para o cadastro de pessoa jurídica, solicita-se o envio das cópias dos documentos: Cartão do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda), que hoje é possível fazer a solicitação via Internet no site da Receita Federal; Contrato social e aditivos de alteração/ Estatutos e atas de assembléias; Cópias do RG e CPF dos sócios e Comprovação de rendimento da empresa (balanço ou Imposto de renda pessoa jurídica), dependendo do ramo de atividade é exigido até os 3 últimos balanços, pode-se citar o exemplo das empresas financeiras.

Na ficha cadastral deve-se informar a razão social completa, número do CNPJ, o nome e o número do RG e CPF dos sócios, endereço completo, informar os principais fornecedores e principais clientes, referências bancárias.

Em virtude de eventuais consultas futuras para concessão de crédito, os dados cadastrais deverão ser o mais completo possível. Deverão, porém, conter o estritamente necessário para não comprometer sua operacionalização (LEONI, 1997, p. 22).

Concentra-se também no cadastro e são analisadas de acordo com o valor do crédito a ser concedido, as garantias. Elas podem ser reais ou fidejussórias, dependendo do risco que a operação representar.

Para as empresas de administração de imóveis as garantias, por força da Lei do Inquilinato, são: o fiador, a caução de aluguel (variável de 1 a 3 meses) e o seguro fiança.

Das Garantias Locatícias

Art. 37. No contrato de locação, pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:

I - caução;

II - fiança;

III - seguro de fiança locatícia (Brasil, ano 1991, p. 835).

Cada administradora utiliza um critério diferente para locar um imóvel com essa ou aquela garantia. Deve ficar claro que os critérios adotados não podem fugir a Lei que bem especifica quanto as garantias. O que é comum nas empresas de administração de imóveis receber, como garantia, é a caução de 3 meses, o fiador, e dentro do ramo de seguro fiança, foi criado o título de capitalização, que funciona com uma poupança só que em nome do próprio inquilino. Algumas vezes ele confunde com a caução, mas a diferença estar na forma como é corrigido.

Estando em posse da documentação exigida, é iniciado o trabalho de colher as informações em relação os dados fornecidos ao cadastro. Quem realiza a checagem deve sempre deixar claro ao analista quais os dados que foram informados e quais os que foram somente confirmados. Esta diferença possibilita ao analista identificar possíveis combinações feitas por estelionatários ou “espertos” para passarem informações falsas. São checadas informações a respeito do local de trabalho, referência bancária, referência comercial, referência pessoal, residência, vizinhança etc.

As checagens tornaram-se fundamentais para um cadastro seguro e emissão do parecer do profissional do crédito. O aumento de crimes de fraude e estelionato, tornaram as empresas mais exigentes e em alguns casos burocráticas. É possível encontrar nas grandes capitais a figura do fiador de aluguel que tem como trabalho, emprestar seu nome para fiança em contratos de aluguel, compra e até mesmo financiamento de veículos. Assim como nas juntas comerciais encontra-se empresas “fantasmas” que são abertas com o intuito de aplicar o estelionato contra o comércio em geral.

Estado de São Paulo tem pelo menos 30 escritórios que usam documentos falsos ou roubados para fechar contratos. Como alguns escritórios se utilizam de documentos e testemunhos falsos e ganham dinheiro com isso, os agenciadores podem ser enquadrados em artigos do Código Penal por estelionato ou falsidade ideológica, as penas variam de três meses a cinco anos de detenção e são aplicáveis tanto ao fiador quanto ao inquilino, considerado cúmplice (MURADAS, 2005).

É necessário para evitar golpes que sejam usadas perguntas claras e objetivas, para minimizar o risco de fraude e futura inadimplência. Não pode-se esquecer que o resultado financeiro das empresas vão depender dos cadastros dos pretendentes que apresentem melhores condições de honrar com as obrigações. Há de ser respeitando a relação custo/benefício e no menor espaço de tempo possível realizar as checagens emissão de um parecer com segurança.

Nos casos de cadastros com cliente antigos algumas checagens podem deixar de serem feitas, principalmente aquelas referentes a dados já informados pelo pretendente em seu contrato ou contratos anteriores e que não tenham se modificado de acordo com a ficha cadastral preenchida.

Faz-se necessário um filtro nas checagens, em alguns casos elas iram variar de acordo com o tipo de cadastro, ramo de atividade e até mesmo com o valor que o pretendente está solicitando.

Na verdade não há cadastro perfeito todas essas ações visam minimizar o risco de inadimplência futura, mesmo com todas as checagens e documentação solicitada, ainda resta o risco financeiro, que muitas vezes é imprevisível.

É importante manter uma equipe bem treinada para identificar possíveis estelionatários e/ou pessoas que usam de má fé para tomar crédito. Seguindo as regras básicas: consultar e checar sempre todas as informações, é possível ceder o crédito com mais segurança, mas sem descartar que imprevistos acontecem.

O cadastro tem um papel de relevante importância nas organizações não só por manter documentos, que alguma vez serão necessários para executar judicialmente um cliente em caso de inadimplência, mas tem função de estar atualizando dados, de maneira que pode diminuir o risco da empresa ser surpreendida com o pedido de falência de algum cliente, em caso de pessoa jurídica. É aconselhado pelos especialistas que os dados sejam atualizados pelo menos a cada 6 meses, e a cada ano renovada as checagens comerciais para traçar novo perfil do cliente.

Algumas empresas adotam o comitê de crédito para tornar seu crédito viável e seguro, o mesmo geralmente é composto por: uma pessoa do cadastro, do crédito, da cobrança, gerente de crédito, e finalmente é emitido um parecer de crédito favorável ou não. Vale ressaltar que este tipo de análise é burocrática e as vezes torna inviável a operacionalização.

O cadastro e o crédito estão ligados de maneira que um sem o outro torná-se inoperante, sem atividade, produtividade, a interação com as duas equipes torna o trabalho final, o parecer do analista, mais completo e principalmente dá uma margem de segurança para a empresa, de que há uma cumplicidade de opiniões.

2.2 Crédito

Crédito deriva do latim “*credere*” que significa acreditar, confiar, ou seja acredita-se que alguém vai honrar o compromisso assumido. Para que confie-se em pessoas, é preciso conhecê-la e requer duas coisas: tempo e informações. Para vender mercadorias, serviços ou emprestar dinheiro deve-se conhecer o cliente há algum tempo, claro que se o mesmo está efetuando a primeira negociação com a empresa, se faz necessário o estudo ou análise dos seus fornecedores atuais ou do passado, afim de, traçar um perfil que o defina com bom ou mal pagador.

Definições para crédito, segundo o dicionário Michaelis (ano, p) - Moderno Dicionário da Língua Portuguesa: "Crédito Sm (lat. creditu) 1. Confiança que inspiram as boas qualidades duma pessoa. 2. Boa fama. 3. Consideração, influência, valimento. 4. Autoridade, importância, valia. 5. Com Confiança na solvabilidade de alguém. 6 Prazo para pagamento: Comprar a crédito."

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado (SCHRICKEL, 2000, p. 25).

É um instrumento importante na vida das pessoas e das empresas, pode ser concedido a longo e a curto prazo, para compra de bens, serviços e/ou investimentos. É uma ferramenta importante na política financeira e pode ser concedido a pessoas físicas e jurídicas. Dentro de uma concepção mais abrangente, o crédito deve ser visto como parte integrante do próprio negócio da empresa, de um modo geral ele assume o papel de coordenador da venda, mas tem a função de administrar os ativos financeiros, de forma segura, o crédito pode determinar o resultado de uma empresa, através de sua disposição para assumir riscos.

Crédito como instrumento de negócio - No comércio: O crédito facilita a venda de mercadorias pelos comerciantes, permitindo que os clientes comprem no ato e paguem em parcelas. Algumas empresas conseguem obter melhor resultado financeiro (ganho com o parcelamento das vendas) do que o resultado operacional (ganho com a venda de mercadorias); na indústria: Como no comércio, o crédito facilita a compra de produtos industrializados, fazendo que o número de compradores potenciais aumentem e nos bancos: É uma das "pontas" do negócio básico do banco, que é a intermediação financeira. O banco capta dinheiro com clientes que tem recursos disponíveis e os repassa aos tomadores de recursos. Seu lucro é obtido com a diferença entre o que ele recebe do tomador e quanto ele paga do aplicador/investidor.

O crédito pode ser concedido para o mercado formal que corresponde às operações de crédito realizadas com a participação de intermediários financeiros (instituições de crédito), com a observância de normas legais e regulamentares sob a supervisão das autoridades monetárias; e informal que compreende toda e qualquer concessão de crédito, em dinheiro ou espécie (bens, insumos e/ou serviços), realizadas por indivíduos ou empresas.

Ele desempenha papel de fundamental importância econômica e social, pois possibilita às empresas o aumento de seu nível de atividades, favorece a expansão de atividades econômicas, por meio de estímulo ao consumo, viabiliza a execução de projetos para os quais as empresas comerciais e industriais, não dispõem de recursos próprios suficientes, pode, em casos específicos, ser fator de desequilíbrio macroeconômico, decorrente de endividamento excessivo por parte de pessoas físicas ou jurídicas.

O Crédito analisa a capacidade de pagamento de um determinado indivíduo ou empresa, visando medir a probabilidade da inadimplência e o risco que a operação representa, para que seja o menor possível, sempre buscando a melhor liquidez.

Cada empresa possui sua política de crédito ou métodos utilizados para a análise, mas as bases primárias do crédito são chamadas de os cinco Cs do crédito, que são divididos em dois grupos: a) Aspectos pessoais e b) aspectos financeiros. Dentre os do grupo A o caráter está referindo-se à probabilidade de que os clientes honrarão suas obrigações e qual o risco que representa, faz menção ao risco moral, ou seja à intenção à determinação do cliente de honrar ou não seus compromissos. Honestidade, integridade, cumprimento das obrigações independentemente de fatores adversos, atraso ou não pagamento, em razão de não dispor de recursos, não é necessariamente decorrência de falta de caráter. Poderíamos exemplificar com a seguinte equação: Pontualidade + Restritivos + Identificação = < ou > Risco, onde pontualidade é a capacidade do cliente pagar no dia do vencimento, restritivos refere-se a existência de registros nas centrais de risco, como o SERASA e SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) e identificação seria a documentação apresentada sem rasuras, esse conjunto pode ajudar na identificação no nível de risco que o cadastro oferece em relação ao caráter do cliente.

Outro aspecto importante a Capacidade é um julgamento subjetivo das possibilidades de pagamento por parte do cliente, habilidade, competência de administrar seus recursos. Exemplificando: Idade + Estado Civil + Fonte de Renda + Tempo de Atividade = < ou > Risco, onde a idade interfere quando trata-se de contratos longos, pode-se citar como por exemplo fazer um contrato de locação de 30 meses para uma pessoa que já tem 80 anos, se a idade média de vida do brasileiro é de 75 anos, outra variável estado civil pode comprometer a renda no caso de clientes casados, onde apenas um assume o pagamento de todas as contas ou em caso de divorciados que tem a pensão alimentícia a pagar. Fonte de renda é analisada de forma a identificar qual a estabilidade que o cliente tem no fornecedor de sua renda, assim como o tempo de atividade, esse conjunto de variáveis também são analisados de maneira a identificar o nível de risco.

Analisando os componentes do grupo A (caráter e capacidade) é possível emitir um parecer, de forma a possibilitar a identificação do provável comportamento do cliente, que deve ter o seu passado analisado, com o objetivo de tentar prever o comportamento futuro em relação a honrar seus compromissos, ou seja analisa-se o nível de risco que o cadastro representa em relação as esse fatores.

Os aspectos financeiros, por sua vez, compreendem o capital, o colateral e as condições. O capital é medido pela condição financeira geral do indivíduo ou da empresa, conforme é indicado por uma análise de seus rendimentos, refere-se à situação econômico-financeira da empresa, especificamente, no que diz respeito aos bens e recursos existentes e disponíveis para saldar dívidas. Em caso de pessoas físicas a análise do capital deve ser realizada a partir de outras informações fornecidas pelo cliente.

O colateral é representado pelos ativos que os clientes podem oferecer como garantia a fim de obter crédito, ou seja corresponde à capacidade em oferecer garantias complementares, como forma de compensar deficiências de crédito decorrentes de outros fatores de risco.

Em cadastros de pessoas jurídicas analisa-se a liquidez imediata da garantia, que seriam aquelas cuja utilização são para fim específico de pagamento se faz imediato e sobre os quais não há contestação (exemplo: caução de duplicatas).

Liquidez não imediata seriam as que, apesar de serem de recebimento certo, dependem de ação judicial ou administrativa.

Apesar de não conceder o crédito baseado somente em garantias, estas são de fundamental importância na análise do crédito, pois podem dar a certeza de no caso de uma inadimplência, ter o retorno do capital investido de maneira mais rápida, dependendo da liquidez da garantia, deve ser considerado inclusive o valor de mercado do bem, em caso de garantia real, ou os bens em caso de garantias fidejussórias. Exemplificando: Liquidez + Valor de Mercado + Correta Formalização = < ou > Risco

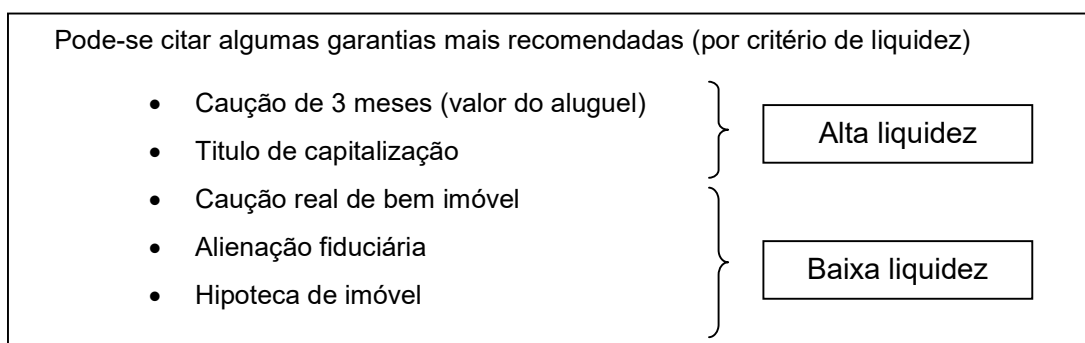


Figura 1: Garantias recomendadas por critério de liquidez
Fonte: Da Autora.

Nas administradoras de imóveis é comum o acúmulo de locações para o mesmo cliente, mas geralmente estes são empresários que estão ampliando seus investimentos, mas mesmo neste caso o risco torna-se elevado, pois concentra-se um alto valor monetário na conta de um só cliente. Tudo depende da relação empresa-cliente, geralmente este que tem alto nível de concentração, possui garantias reais que cobrem uma inesperada inadimplência. Outro aspecto importante dentro dos 5Cs são as condições que estão relacionadas a fatores externos à empresa. Integra o macroambiente em que atua e foge de seu controle, medidas de política econômica (restrições ao crédito, política cambial e de juros etc.), fenômenos naturais e imprevisíveis e riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais aspectos que molda a análise das condições.

Condições referem-se tanto às tendências econômicas gerais quanto ao desenvolvimento especial em certas regiões geográficas ou setores da economia que poderiam afetar a capacidade dos clientes de atender às suas obrigações (WESTON, 2000, p. 441).

2.3 Política de Crédito

As empresas em geral procuram vender seu produto ou serviço o maior número possível e com o menor risco. É uma busca constante para minimizar o índice de inadimplência. Para conseguir este objetivo é necessária uma análise criteriosa. Analisar os dados brutos e transformá-los em informações claras de forma a efetuar a venda do produto ou serviço tornando o risco de inadimplência menor, é o grande desafio dos analistas de crédito das organizações. Para isso, a maioria das empresas segue normas definidas que chamam de Política de crédito, essas regras definidas para conceder o crédito variam de acordo com o grau de risco que o mercado representa no contexto final. A política de crédito é a orientação que o analista de crédito possui para tomar decisões que implicam na aprovação ou não de um crédito, as diretrizes são o ponto de partida para convergir com a diretoria em caso de inadimplência.

É importante deixar claro que a política de crédito em qualquer ramo deve ter flexibilidade, é improvável que as regras definidas passem a ser impecilio para finalizar um negócio. No caso das administradoras de imóveis a política de crédito adotada é totalmente flexível, partindo do princípio que cada locação de imóvel supre necessidades diferentes dos indivíduos que buscam locar um imóvel, pode-se fazer a menção dos cadastros para locações comerciais e residenciais, que não seguem a mesma regra, porque um irá trazer

rendimento ao inquilino, enquanto o outro irá suprir a necessidade de moradia. Desta forma analisa-se caso a caso de maneira a identificar as necessidades de cada um, tomando por base os critérios básicos, como checar informações e constatar através de documentação a condição de pagamento da locação do imóvel.

Uma política ótima de crédito e, assim, o nível ótimo de contas a receber, depende das condições operacionais únicas da própria empresa. Por exemplo, uma empresa com capacidade excessiva e baixos custos variáveis de produção deveria conceder crédito com mais liberalidade, carregando um nível mais alto de recebíveis do que uma empresa operando a plena capacidade com uma margem de lucro estreita (WESTON, 2000, p. 434).

A política de crédito ideal busca definir, normas a serem seguidas para a decisão de conceder crédito ou não. Dessa maneira a decisão fica mais objetiva, evitando pareceres subjetivos emitidos pelos profissionais do crédito.

Na política de crédito são definidos desde o tipo de central de risco que será consultada à alçada dada para o analista de crédito. Todas estas informações geralmente são documentadas pelas empresas e em caso de problemas de aprovação do crédito fora do padrão da política recorre-se a diretoria, cada empresa decide qual risco quer submeter-se. Para o analista de crédito ter habilidade de negociação é importante, há casos em que se faz necessário defender um crédito e que pelos padrões não seria possível, daí a necessidade da flexibilidade.

A política de crédito é mais uma ferramenta que ajuda a minimizar o risco da inadimplência, deve ser bem elaborada para que não torne-se um empecilho para os negócios e assim causar um efeito contrário ao esperado.

2.4 Análise de Crédito

A análise de crédito consiste em atribuir valores à um conjunto de fatores que permitam a emissão de um parecer sobre determinada operação. Quando se tem um cadastro com garantia de fiador, é necessário que se analise individualmente cada pretendente e seja dado a cada um valor subjetivo (positivo ou negativo). Se o conjunto de pretendente e fiador(es) tiver maiores valores positivos que negativos, a tendência é que o parecer seja favorável a concessão do crédito.

Pode-se citar os seguintes tipos de análises: análise retrospectiva, análise de tendência e capacidade creditícia. Análise retrospectiva é a avaliação do histórico do pretendente em outras empresas, com o objetivo de identificar possíveis focos de inadimplência. A análise de tendência: analisa a capacidade do pretendente em assumir mais uma obrigação, levando em consideração as tendências de mercado, neste caso é necessário o conhecimento pleno da atividade do pretendente. Finalmente a capacidade creditícia: é a conclusão através do estudo das duas etapas anteriores e emissão do parecer.

A análise de crédito parte do princípio onde irá ser analisado todos os pontos checados pelo cadastro, identificar o perfil do pretendente, visualizar de forma objetiva se encontra-se dentro dos parâmetros da política de crédito da empresa e emitir o parecer favorável ou não a concessão do crédito.

O processo de concessão de crédito para pessoas físicas ou jurídicas é muito parecido, todos têm um fluxo bem semelhante. A pessoa física tem sua fonte de renda e suas despesas que podem ser de curto ou longo prazo. Ela tem que tentar fazer com que sua receita seja suficiente para honrar suas despesas.

O principal objetivo da análise de crédito numa administradora de imóveis é o de identificar os riscos nas situações de locação de determinado imóvel quanto a capacidade de pagamento do locador. A análise será mais consistente, quanto mais presente e claras forem as qualificações dos riscos identificados.

A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações, esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, complexas e chegar a uma parecer claro, prático e conciso.

Os instrumentos específicos de análise variam com a situação do cadastro que se tem a analisar, porém o objetivo e a lógica são permanentes. Não é um trabalho simples, há sempre que se tomar uma decisão dentro do contexto de informações que nem sempre atendem ao nível de detalhamento desejado.

É importante ter a informação de que não há uma fórmula, sem solução pré-fabricada na análise de crédito, tudo advém de um contínuo estudo, prática, aprimoramento e experiência. A análise de crédito é uma atividade essencialmente pessoal. Se não fosse assim o computador a faria. Na análise cada caso é um caso, e deve ser examinado individual e isoladamente.

Um aliado do analista é o bom-senso e, sem dúvida, é a base mais sólida para usar a lógica, prática e clareza. O entusiasmo ou pessimismo em excesso e a falta de

informações mínimas são inimigas do bom-senso. Para analisar crédito exige-se habilidade e capacitação, estas qualificações podem ser adquiridas com estudo ou simplesmente experiência. Mas o chamado feeling (percepção, sentimento) muitas vezes pode ser invocado para tentar explicar algum fenômeno na análise de crédito, ou em sua conclusão, que os dados objetivos disponíveis não façam aflorar.

A análise de crédito conta também com a informática/ Internet como instrumento de precioso auxílio. É possível, com uma grande base de dados estatísticos, saber o perfil de um provável bom pagador.

A grande maioria das centrais de risco é consultada via Internet o que dá dinamismo as análises, sites como o da SERASA que proporciona a opção de uma consulta onde pode ser visualizado o grau de risco que determinada atividade possui de tornar-se inadimplente requer estudos de mercado que proporcionam segurança as empresas associadas na hora de conceder o crédito.

Toda precaução não é suficiente para ter um índice zero de inadimplentes, todo negócio tem seu risco próprio, sendo certo quem usar de ousadia levará, sem dúvida vantagens.

2.4.1 Análise dos Dados das Pessoas Físicas

Quando trata-se da análise de crédito de pessoas físicas, analisa-se a consistência da documentação apresentada e das informações apresentadas, principalmente as que diz respeito a seus rendimentos e seu histórico de crédito. Hoje a grande maioria das negociações feitas com pessoas físicas acontece através de cartão de crédito e/ou cheque pré-datado.

O crédito para pessoas físicas ocorre quando realizado diretamente entre empresa e consumidor final. Os produtos e serviços são colocados através de vendas realizadas a prazo, já que nem todos os consumidores possuem condições de os adquirir a vista (LEONI, 1997, p. 97).

Alguns elementos não podem deixar de ser considerados quando analisa-se pessoas físicas, tais como: idade máxima e mínima, estado civil e dependente, tempo de residência atual, atividade atual, cargo exercido, rendimento da atividade, tempo de trabalho, outros rendimentos, bens móveis e imóveis, ações de cobrança, execução, busca e apreensão, entre outras e a garantia oferecida.

Deve-se considerar, também, que para o pagamento das suas obrigações os indivíduos contam com sua fonte de renda, que em sua maioria, chama-se de salário, fonte de renda principal ou fonte finita, para uso infinito, assim pode-se visualizar o seguinte comparativo:

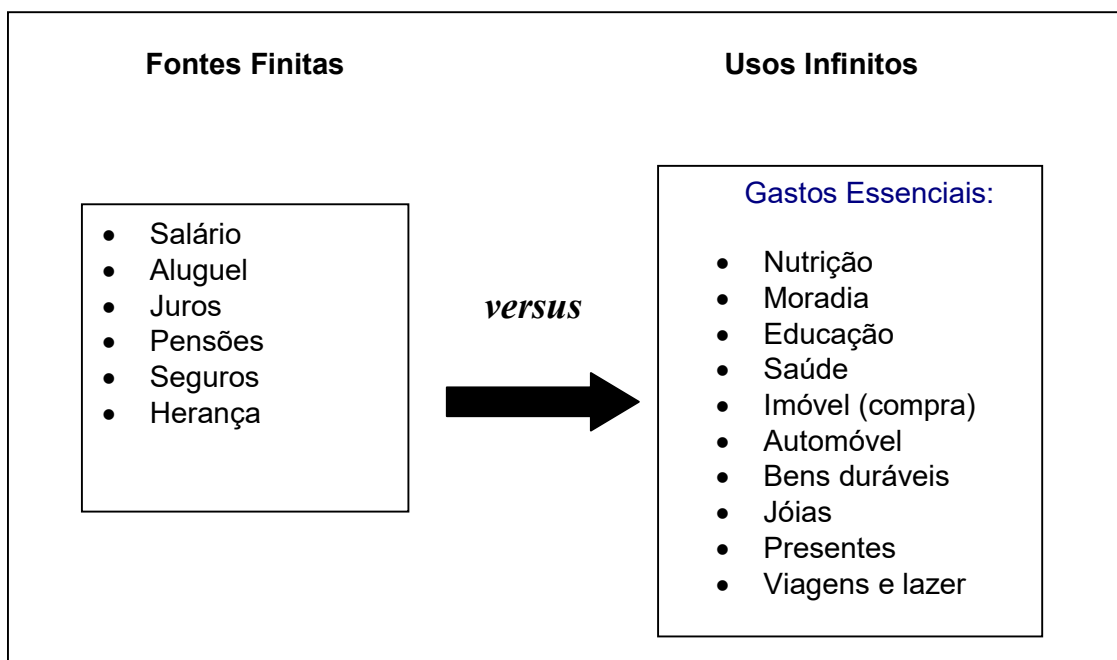


Figura 2: Fontes e Usos de recursos das pessoas físicas
Fonte: Schrickel (2000, p. 159).

Desta forma analisa-se, que o conceder crédito à pessoas físicas, possui um risco inerente da perda de sua fonte finita de recurso, isto é, a perda de emprego, é um dos fatores que pode acarretar o não pagamento de uma obrigação e por conseqüência o aumento na inadimplência.

Observa-se que a análise do cadastro de pessoas físicas, é um tanto complexo, pois a única garantia do pagamento de uma locação, no caso das administradoras de imóveis, parte do 1º C do crédito, caráter, citado anteriormente, mas a grande segurança

das administradoras está na garantia solicitada para cada locação, serão elas que irão de alguma forma minimizar o risco da operação, caso ocorra o inesperado. Os imprevistos também entram na estatística como causa de não pagamento.

O maior risco para o prestador ao conceder crédito a indivíduos concentra-se no eventual colapso de suas finanças pessoais, seja porque perdeu o emprego, ou devido a um processo de separação litigiosa, um acidente ou doença grave em família, ou porque simplesmente extrapolou o limite de prudência na satisfação de suas necessidades infinitas de bens e serviços (SCHRICHEL, 2000, p. 163).

2.4.2 Análise dos Dados das Pessoas Jurídicas

A análise de pessoas jurídicas envolve dados de natureza econômica, como análise do balanço patrimonial, claro que a análise, como dito desde o início pode ser mais simples ou complexa de acordo com o grau de risco que cada crédito representa para a empresa.

Elementos a ser considerados: razão social, localização, atividade, tradição, capital social e alterações, participação no mercado, executivos e administradores, bens móveis e imóveis, sazonalidade, balancetes e balanços, IRPJ, dívidas com o fisco, ações judiciais de execução, falência entre outros.

2.4.3 Análise Financeira Pessoas Jurídicas

Ao contrário das pessoas físicas as pessoas jurídicas têm seus rendimentos através da lucratividade de seu negócio, portanto para se chegar a um valor, ou seja, a um lucro tem-se de analisar vários fatores nas empresas, elas são feitas através de índices, que é chamada de análise financeira.

A análise financeira consiste em transformar dados financeiros das demonstrações contábeis, em informações para uma análise concisa, clara e objetiva.

Podemos conceituar análise financeira como sendo o exame das informações obtidas por meio das demonstrações financeiras, com o intuito de compreender e avaliar aspectos como: (1) a capacidade de pagamento da empresa por intermédio da geração de caixa, (2) capacidade de remunerar os investidores gerando lucro em níveis compatíveis com suas expectativas, (3) nível de endividamento, motivo e qualidade do endividamento, (4) políticas operacionais e seus impactos na necessidade de capital de giro da empresa, e (5) diversos outros fatores que atendam ao propósito do objetivo da análise (SILVA, 2000, p. 207).

A análise de peças e demonstrativos econômico-financeiros é apenas uma parte da análise de crédito, importante e nunca desprezível, pois permite lidar com questões objetivamente verificáveis.

A análise das demonstrações financeiras visa relatar a partir das informações contábeis fornecidas pelas empresas, a posição econômico-financeira atual, as causas que determinaram a evolução apresentada, e as tendências futuras. Extrai a informação sobre a posição passada, presente e futura (projetada) de uma empresa. Tem como objetivos principais: avaliar a capacidade de liquidez de uma empresa e seu estado de solvência (se irá ou não falir), ajuda na tomada de decisão em conceder ou o crédito, entre outros.

Dentro da análise destas demonstrações, destaca-se a relação de faturamento das empresas, o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício (DRE). Ressalvando que outras demonstrações também podem ser usadas na análise.

2.4.4 Faturamento

É importante deixar claro que nem sempre a relação de faturamento apresentada pelas empresas é considerada real, pelos analistas, geralmente as empresas apresentam o faturamento de nota fiscal, ou mesmo pode haver separação do que é vendido à vista ou à prazo, isso é variável de acordo com o ramo de atividade de cada empresa e a própria gestão. Não pode-se desconsiderar também a sazonalidade dos produtos ou serviços oferecidos, ao analisar um faturamento de uma editora de livros, por exemplo, observa-se que os meses que antecedem o ano letivo, há aumento considerável em sua receita. Nem todas as empresas aceitam este documento como oficial, individualmente, para operações de concessão de crédito, geralmente solicita-se o acompanhamento de um balancete, Imposto de renda ou ato próprio DARF, onde consta o valor de sua receita bruta.

2.4.5 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é a demonstração financeira que evidencia, resumidamente, o Patrimônio da entidade, quantitativa e qualitativamente. A empresa deve manter escrituração contábil com base na legislação comercial e com observância das Normas Brasileiras de Contabilidade. O Balanço Patrimonial é uma das demonstrações contábeis que visa a evidenciar, de forma sintética, a situação patrimonial da empresa e dos atos e fatos consignados na escrituração contábil.

O balanço retrata a posição patrimonial da empresa em determinado momento, composta por bens, direitos e obrigações. O ativo mostra onde a empresa aplicou seus recursos, ou seja, os bens e direitos que possui. O passivo mostra de onde vieram os recursos, isto é, os recursos provenientes de terceiros e os próprios. Os recursos próprios podem ser originários de capital colocado na empresa pelos sócios ou de lucro gerado pela empresa (SILVA, 2000, p. 183).

2.4.6 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A demonstração do resultado do exercício, conforme o próprio nome sugere, demonstra o resultado obtido pela empresa em determinado período, isto é, o lucro ou prejuízo, enquanto o balanço patrimonial representa a posição da empresa em determinado momento, a demonstração do resultado acumula as receitas, os custos e as despesas relativas a um período de tempo.

A demonstração nos permite visualizar, as principais despesas da empresa e a participação de cada uma no resultado final (Lucro ou Prejuízo), ela possibilita também, analisar as empresas de várias formas, pode-se citar a análise vertical e horizontal.

Através da análise vertical é possível identificar o quanto cada conta do ativo circulante, realizável a longo prazo e permanente, representam, isoladamente, do total do ativo. A mesma análise é feita para as contas do passivo circulante, exigível a longo prazo e patrimônio líquido em relação ao passivo total.

A análise horizontal possibilita a identificação de quanto cada conta do ativo circulante, realizável a longo prazo e permanente, cresceu ou diminuiu de um ano para outro. Se faz a mesma análise para as contas do passivo circulante, exigível a longo prazo e patrimônio líquido.

Sempre que pretende-se usar a análise vertical e horizontal, faz-se necessário pelo menos o balanço de dois exercícios, de preferência os dois últimos, para que possa ter a visão geral, podendo identificar as mudanças na lucratividade da empresa.

A partir das demonstrações financeiras, pode-se analisar os índices financeiros, por meio de indicadores financeiros que procuram mostrar a situação da empresa, possibilitando análise de suas potencialidades.

Os índices, como medidores das relações entre vários números integrantes das demonstrações financeiras de uma empresa, são ferramentas bastante úteis para análise, resumindo grande quantidade de dados e de forma que geralmente de fácil compreensão (SCHRICKEL, 2000, p. 239).

Para efeito de análise dos indicadores financeiros dentro da administração de imóveis os que são mais utilizados, até mesmo, por representarem o potencial de pagamento da locação do imóvel, são os indicadores de liquidez.

2.4.6.1 Análise da Liquidez

A análise da liquidez busca simplesmente, mostrar ou indicar a capacidade da empresa de saldar suas dívidas.

A interpretação do índice de liquidez é no sentido de que, se o índice der = 1 significa que a empresa tem um equilíbrio para pagar suas contas, se > 1 significa que a empresa está com folga para pagar suas contas, e em caso de < 1 significa que a empresa está com dificuldades para pagar as contas (insolvência técnica).

Do ponto de vista da análise de crédito é o fator essencial, além de primordial. Se os indicadores da empresa mostram insolvência técnica, significa que o analista deve ficar alerta.

2.4.6.1.1 Liquidez geral (LG)

A liquidez geral indica a capacidade de pagamento da empresa como um todo, ou seja, considerando o ativo circulante + o realizável a longo prazo e dividirmos pelo passivo circulante + o exigível a longo prazo, obteremos o índice de liquidez de toda a empresa.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Figura 3: Liquidez geral
Fonte: Da Autora.

Liquidez corrente (LC)

Indica quanto a empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo (próximo exercício), comparando com suas dívidas a serem pagas no mesmo período (SILVA, 2000, p. 224).

A liquidez corrente indica a capacidade de pagamento da empresa no curto prazo, ou seja, ativo circulante dividido pelo passivo circulante, obtêm-se o índice de liquidez de curto prazo da empresa.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

Figura 4: Liquidez corrente
Fonte: Da Autora.

Liquidez seca (LS)

A liquidez seca indica a capacidade de pagamento líquido da empresa, com o ativo circulante – estoques dividido pelo passivo circulante, obtêm-se o índice de liquidez mais próximo da realidade.

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo circulante} - \text{estoque}}{\text{Passivo circulante}}$$

Figura 5: Liquidez Seca
Fonte: Da Autora.

Os três índices de liquidez (geral, corrente e seca) completam-se entre si e permitem ao analista certo aprofundamento no exame do risco da empresa. São parâmetros cuja observação é necessária, mas não suficiente para conclusão acerca da robustez financeira da empresa (SILVA, 2000, p. 226).

Com a análise destes indicadores financeiros o analista, certamente terá dados numéricos para embasar seu parecer sobre a situação financeira da empresa. Terá que decidir em conjunto com os fatores subjetivos a viabilidade de fornecer crédito para a empresa. Dentro disto definir o volume de crédito, o prazo, a condição de pagamento, as garantias, os riscos e limites de crédito etc.

Mesmo tomando todas estas precauções, ainda assim não estará a empresa livre dos clientes inadimplentes. Clientes estes que pelos mais variados motivos possíveis não honram suas dívidas. Atrasos nos pagamentos, prorrogações por problemas de fluxo de caixa, calotes, concordatas e falências são os principais problemas das empresas devedoras. E que cabe à empresa credora recuperar este saldo, em menor tempo possível. Para isso há um instrumento que auxilia e convive constantemente com o crédito que é a cobrança.

3 A GESTÃO DO RISCO E A INADIMPLÊNCIA EM ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

A gestão do risco e a inadimplência em administração de imóveis é uma realidade cada vez mais presente nas administradoras, por administrarem bens de terceiros, portanto se faz necessário uma gestão comprometida em recuperar o crédito inadimplente, para isso são utilizados recursos humanos e tecnológicos dentro de uma cadeia de processos que visa apresentar ao cliente uma política de cobrança eficaz.

3.1 Risco

O risco é inerente a cada pessoa ou instituição, é mutável com o tempo. As empresas não podem gerenciar o risco de acordo com as características individuais. É necessário traçar diretrizes e definir parâmetros para a cobrança, a fim de que produzam a lucratividade esperada pelas empresas, garantindo o capital investido e credibilidade diante do mercado.

Risco 2 s.m. (ital rischio) Possibilidade de perigo, incerto mas previsível, que ameaça de dano a pessoa ou a coisa. R. bancário, Com: o que decorre do negócio entre banqueiros ou entre o banco e os correntistas. R. profissional, Dir: perigo inerente ao exercício de certas profissões, o qual é compensado pela taxa adicional de periculosidade. A risco de, com risco de: em perigo de. A todo o risco: exposto a todos os perigos. Correr risco: estar exposto a. (BUENO, Silveira, 1992, p. 594)

Entende-se então que o risco implica na capacidade que cada indivíduo/ entidade tem de aventurar-se, ou seja, risco está ligado a perigo. As empresa estão cada vez mais preocupadas com a gestão do risco.

Pode-se ainda dividir o conceito de risco em três categorias: concessão, manutenção de crédito e cobrança de inadimplentes. A concessão é o início de tudo. Na concessão é onde se passa a conhecer um cliente, seja na empresa com um todo ou naquele produto em questão. Não se tem a experiência de ter trabalhado com ele ainda e a chave está em descobrir como prever seu comportamento futuro, que é medido através de dados cadastrais. Na concessão é também onde nasce a fraude. Por isso, junto às informações e ferramentas estatísticas, estão os processos operacionais. Sem eles, nada funciona direito na prática. A manutenção do crédito está relacionado ao pós-venda, o

acompanhamento do cliente, é aconselhável que este seja feito pelo menos nos 3 primeiros meses após a concessão do crédito, como forma de prevenção da inadimplência. Quanto a cobrança, um cliente é considerado inadimplente após a data de seu vencimento, algumas empresas criam políticas de cobrança e determinam estratégias para cobrar.

O risco é algo que está ligado ao futuro, não existe risco passado. Ou seja só existe risco em decisões que ainda serão tomadas, nas decisões já tomadas, o risco virou histórico. É claro que isto é conceitual. É comum ouvir frases do tipo: Verifique o risco de nossa carteira de crédito imobiliário. Neste caso se está avaliando o andamento das operações.

Pode-se citar alguns tipos de riscos que são comuns em qualquer atividade, como: (1) risco específico: é o peculiar às características do cliente avaliado por analistas de crédito; (2) Risco do crédito: corresponde a probabilidade de não pagamento das parcelas, este risco está relacionados com os 5C's do crédito; (3) Risco de mercado: é o que provém de fatores que sistematicamente afetam as empresas, como guerra, recessão, taxa de juros, etc. este risco está ligado à administração estratégica da composição da carteira; (4) Risco de liquidez: é a probabilidade dos créditos não serem honrados em seu respectivo vencimento, refere-se à própria capacidade de solvência do credor e (5) Risco operacional: que esta relacionado à estrutura de administração, controle interno e apoio logístico da atividade de crédito, ou seja, é motivado por erros na formalização do crédito, geralmente são abordados por dois lados: pela gestão dos processos que geram risco e pelo controle do risco propriamente dito. O lado da gestão de processos visa atuar sobre as causas dos riscos, mapeamento de processos, elaboração de planos de ação, definição de políticas e procedimentos, racionalização e melhoria de processos, elaboração e monitoramento de indicadores de autoavaliação e indicadores chave de risco. Pelo lado do controle, a abordagem focaliza a identificação de eventos de risco operacional, padronização de informações, na modelagem quantitativa, análise estatística e mensuração das perdas.

Assim como existem tipos de risco a de se considerar também algumas características que advém da carteira de negócios de cada empresa. Os tomadores de decisões que são menos ousados compõem uma carteira conservadora e conseqüentemente de baixa lucratividade e menor risco. Os mais dispostos porém, podem ser classificados como agressivos, entretanto comprometem a saúde financeira da empresa por estarem trabalhando com possibilidade de alta inadimplência

A avaliação do risco que compõem a carteira deve ser feita, levando em consideração que os clientes não são iguais, e por isso, apresentam diferentes graus de risco, assim, embora a personalidade de quem decide contribua para compor a cultura da

empresa, parâmetros como o mercado e a política de crédito irão definir claramente o risco que a empresa considera aceitável.

A implementação do gerenciamento de risco deve ser uma decisão efetivamente de quem detém o poder decisório na instituição. Esta é uma necessidade que leva a obter resultados que tenham impacto imediato, com influência máxima na rotina diária da instituição. Por exemplo, o gerenciamento do risco pode envolver mudanças internas de percepção de qualidade e lucratividade, e como tal requer comprometimento total da diretoria. Uma vez estabelecido o gerenciamento do risco interno, os envolvidos com ele devem estabelecer e aprovar controles que garantam a saúde financeira da instituição, até mesmo em situações catastróficas (DUARTE, 1996, p. 108).

Todos que operam com crédito têm como objetivo rentabilizar um capital empregado. Ou seja: se capta recursos com quem tem estes em excedente e empresta aos quem tem déficit de recursos. Exemplificando: A empresa que concedeu o crédito, captou os recursos por um custo X. Ela tem despesas operacionais para manter a estrutura dela funcionando. Portanto, ela tem que ser rentável, deve obter lucro com suas operações. Além disto, ao conceder o crédito não se tem a certeza que irá recebê-lo, neste caso existe o risco do tomador não honrar com o compromisso assumido.

Os profissionais envolvidos no gerenciamento do risco devem ser altamente qualificados, os sistemas utilizados devem ser de boa qualidade. A confiabilidade da estimativa final obtida para o risco de uma instituição está diretamente relacionada à qualidade dos dados usados e dos procedimentos implementados.

Para tornar o processo de gerenciamento de risco o mais transparente possível, é necessário conferir independência e autoridade ao responsável por ele. Independência é necessária já que, em parte ele exerce um papel de auditor interno, detectando quais as áreas da instituição estão entre as mais prováveis de causar dificuldades. Autoridade é necessária, já que gerenciamento de risco requer acesso a informações para sua implementação. A falta de independência e autoridade levam diretamente a risco operacional.

A gestão de riscos é considerada como instrumento essencial para a otimização do uso do capital e a seleção das melhores oportunidades de negócios, visando obter a melhor relação Risco x Retorno para os acionistas das empresas.

Assim, a gestão de risco significa avaliar o risco envolvido em cada operação. É poder discriminar a capacidade de pagamento do cliente, dizer qual o melhor produto para aquele cliente e qual o processo mais adequado para se conceder esse crédito. Começa no

planejamento do produto, no entendimento do mercado e no desenvolvimento do melhor modelo operacional.

A gestão do risco de crédito é o processo por meio do qual as diversas exposições ao risco são identificadas, mensuradas e controladas. Essa gestão é fundamental para que a empresa compreenda os riscos assumidos, dimensionando-os e adequando-os as suas necessidades. Sem a identificação, mensuração e controle destes riscos a empresa acaba pondo em dúvida sua própria continuidade, além de não prover adequadamente a demanda.

3.2 Inadimplência

Inadimplemento é o não pagamento da dívida. O artigo 580 do Código de Processo Civil Brasileiro preceitua sobre o Inadimplemento, considerando como inadimplente o devedor que não satisfaz espontaneamente o direito reconhecido pela sentença, ou a obrigação que a lei atribuir à eficácia de título executivo. Insolvência é a perda total da capacidade de pagamento, típico quadro de “insuficiência patrimonial ou valor referente ao patrimônio do devedor insolvente é inferior ao montante de sua dívida”.

Há costumeiramente no Brasil uma significativa influência do nível de atividade econômica no grau de inadimplência. O volume de títulos protestados, um dos principais indicadores de inadimplência, tem fortíssima associação com o comportamento do Produto Interno Bruto. Quando há crescimento menor do PIB, a inadimplência sobe; quando há crescimento maior, a inadimplência cai.

Considerando que a inadimplência é um fator prejudicial à maioria das empresas, é necessária a análise de suas causas, objetivando, com isto, evitar que os índices ora observados se elevem. Dentre os muitos fatores que poderiam justificar os altos índices de inadimplência verificados tanto na indústria como no comércio, o principal é a mudança constante e imprevisível, para a maioria das pessoas, da economia brasileira, que ainda procura um caminho a seguir.

Atualmente, nenhuma empresa pode manter, em seu quadro financeiro, um desequilíbrio significativo de inadimplentes, pois isso coloca seriamente em risco sua sobrevivência no mercado. O empresário bem preparado para os negócios e atento às freqüentes mudanças do mercado tem a consciência de que a inadimplência pode ser evitada, através de ações de caráter preventivo bastante simples.

O bom senso manda que no processo de concessão de crédito sejam considerados o valor do crédito, a quantidade média de clientes, os custos das pesquisas cadastrais, o perfil dos clientes, a rapidez do processo, a imagem da empresa e a quantidade de pessoal envolvido; enfim, todos elementos essenciais, sem, contudo, criar um controle exagerado que possa causar sérios obstáculos ao processo. Mesmo levando em conta os custos que envolve, a prevenção acaba sendo um excelente caminho para evitar o problema da inadimplência “crônica”, pois os recursos imobilizados serão mínimos se comparados ao enorme prejuízo que pode trazer um índice muito alto ocasionado por esse problema.

Apesar de tomadas as precauções, com um comportamento altamente profissional na locação de imóveis, um valor de mercado competitivo e uma completa análise de crédito ainda acaba ocorrendo a falta de pagamento e conseqüentemente, o prejuízo. Considerando que a inadimplência é um fator prejudicial à maioria das empresas, é necessária a análise de suas causas, objetivando, com isto, evitar que os índices ora observados se elevem. Dentre os muitos fatores que poderiam justificar os altos índices de inadimplência verificados, o principal é a mudança constante e imprevisível, para a maioria das pessoas, da economia brasileira.

Atualmente, o mercado está cada vez mais competitivo e globalizado, a mídia e os recursos financeiros, principalmente, alteram suas características e normas numa rapidez surpreendente. Observa-se, com facilidade, pessoas físicas e jurídicas deparando-se com muitos obstáculos existentes no mercado, entre eles a inadimplência. A capacidade de “Negociar” no Brasil, tem sido muito considerada pelos empresários, pois as empresas estão expostas à competição de concorrentes internos e externos, com grande conhecimento no mercado em que atuam, e com excelente capacidade de venda de seus serviços que, invariavelmente, possuem qualidade.

Nesse contexto, muitas empresas se preocupam única e exclusivamente com a venda, esquecendo-se de uma regra básica e fundamental em gestão de negócios, que é a análise de crédito. Após detectado o cliente inadimplente, são poucos os que atingem o ápice numa negociação, ou seja, o acordo. Quando negociam, eles mantêm algum tipo de relacionamento, comunicam-se por meio de canais, tornando este processo um caso de comunicação interpessoal. “A política de crédito fixa os parâmetros da empresa em termos de vendas a prazo; na política de crédito, estarão os elementos fundamentais para a concessão, a monitoração e a cobrança do crédito” (ASSAF NETO, 1997, p. 98).

Todas as empresas têm que lidar com clientes problemáticos. Não somente com o pagador lento, para quem todas as técnicas existentes podem ser exigidas para assegurar

o pagamento, como também com o cliente que está em dificuldades financeiras, o qual terá sérias dificuldades para efetuar o pagamento. Algumas empresas buscam, quando muito, verificar se o cliente inadimplente possui garantias necessárias, quando o fundamental nessa ciência é identificar a capacidade de pagamento no futuro, pois é lá que ocorrerá ou não a solvência. Há casos em que, apesar de tomadas todas as precauções com um comportamento altamente profissional, negociar transforma-se em desafio.

Ao contrário do que se pensa, a inadimplência, em maior ou menor número, sempre esteve na realidade nacional, trazendo prejuízos para muitos empresários desde épocas bem distantes. O problema não é novo, mas obteve destaque nos últimos tempos, por causa da estabilidade financeira vigente, que modificou enormemente as relações entre pessoas e empresas.

Pode-se relacionar algumas causas e tipos que podem aumentar a inadimplência: (1) Má administração financeira - esta causa está ligada diretamente as finanças pessoais; (2) Falta de estabilidade econômica - não está ligado diretamente a vontade do devedor, pois exerce influências de muitos fatores econômicos, como o desemprego; (3) Vendas forçadas - ligada diretamente com a força de vendas, ou seja, utilizar-se de argumentos que forçam a pessoa a adquirir o produto ou serviço mesmo não necessitando dele; (4) O verdadeiro mau pagador - é o tipo definido geralmente como uma pessoa simplesmente que se recusa a pagar ou esquivar-se com desculpas, ou desaparece; (5) O mau pagador ocasional - é geralmente alguém que não tem intenção de enganar quando adquiriu o crédito, apenas passa por um momento difícil e (6) O devedor crônico - é aquele que sempre atrasa, mas acaba pagando.

Neste contexto o resultado de 2004 em relação a inadimplência média no setor de aluguéis oscilou apresentando o patamar mais alto de 16,4% em abril, após queda constante desde janeiro. Após o mês de abril, a taxa voltou a baixar, até o mês de agosto, que apresentou a menor taxa de inadimplência em 2004: 11,8%. A partir de setembro, o índice voltou a crescer, chegando no final do ano no patamar de 12,3%. Assim como no setor de condomínios, as taxas de inadimplência apresentam elevação nos meses próximos a férias e festas de fim de ano. Analisando os números percebe-se que a sazonalidade é um fator que pode promover o cliente inadimplente, a economia brasileira tem passado por mudanças mas o mercado de locação de imóveis a inadimplência tem mantido-se em um patamar equilibrado, pode-se dizer que o aluguel está na lista de pagamento prioritários da maioria dos brasileiros que residem em imóveis alugados.

De qualquer forma, o ano de 2005 segue sendo caracterizado como ano de inadimplência em crescimento. As causas desse fato, do ponto de vista macroeconômico,

continuam sendo a desaceleração da atividade econômica, a estagnação da remuneração dos trabalhadores e as elevadíssimas taxas de juros praticadas no Brasil. Mesmo com a manutenção da taxa básica de juros pelo Banco Central em 19,75% ao ano, os juros reais continuam subindo, já que existe uma tendência de queda da inflação. Diante disso, o prognóstico de inadimplência para os próximos meses permanece em alta.

3.3 Cobrança

Cobrança é a tentativa de recuperar valores em atraso. Vindos de uma falha na análise de crédito, uma retração de mercado, um problema pontual com determinado cliente, desacordos entre fornecedores e clientes etc. “A habilidade de uma empresa em pagar suas contas, desenvolver novos produtos, construir novas facilidades e expandir sua posição no mercado está nas mãos dos empregados que administram seus ativos” (BLATT, 1996, p. 17).

As políticas de cobrança e recuperação de crédito inadimplente de uma empresa indicam os processos adotados para recebimento das dívidas vencidas. A eficiência dessa política pode ser medida observando-se a quantidade de clientes inadimplentes ou insolventes da carteira. Existem vários procedimentos que podem ser aplicados ao processo de cobrança quando um valor não é liquidado até a data do vencimento. A Política de cobrança consiste num plano de ação destinado a influenciar e determinar ações, decisões e outros assuntos de cobrança e o procedimento é a maneira de atuar, uma forma de desempenhar ou efetuar algo, na condução da cobrança. As políticas e os procedimentos de cobrança podem ocorrer de maneira formal (escrita) ou informal (não escrita). Os principais são: cartas, telefonemas, visitas pessoais e protestos judiciais.

Para se ter um bom acompanhamento dos créditos de uma organização é necessário a implantação de indicadores que venham a subsidiar o processo de tomada de decisão. O indicador de inadimplência é um instrumento importante para as empresas que querem avaliar o risco que estão correndo.

$$\text{Índice de Inadimplência} = \frac{\text{Devedores em atraso}}{\text{Vendas totais}}$$

Figura 6: Índice de inadimplência
Fonte: ASSAF (1997, p. 131).

No cálculo do índice de inadimplência as organizações devem ter alguns cuidados para não distorcerem os resultados. Um dos cuidados principais é o de não relacionar créditos não recebidos com vendas de períodos diferentes daqueles que lhe deram origem.

No contexto globalizado pode-se citar a má administração financeira, a falta de estabilidade econômica, vendas forçadas, falta de compromisso, como as principais causas de inadimplência e com classificar os devedores como: negligentes, sazonais, vítimas de imprevistos e os propositais.

Uma cobrança bem sucedida deve saber como negociar, sempre no limite legal e moral. A realidade é que a cobrança está lidando com seres humanos, não robôs. A negociação é um processo científico, quando estabelecemos o problema conjunto que deve ser resolvido: criar, reivindicar e sustentar um valor ao longo do tempo; mas se a maneira como esse problema conjunto é resolvido mistura ciência e arte, o processo deve ser muito criativo e oportunista.

3.3.1 Cobrança nas administradoras de imóveis

O processo de cobrança de inadimplente dentro do mercado de administração de imóveis tem algumas particularidades, como o fator tempo para ser considerado inadimplente. Existe uma tolerância maior por tratar-se de um crédito que para ser recuperado por vias legais é muito demorado, portanto negociação é a palavra chave para o setor de cobrança.

As ferramentas utilizadas para a cobrança do inquilino seguem as regras de mercado, ela inicia-se após o vencimento, cada administradora tem parâmetros diferenciados para conduzir sua cobrança. O ponto comum é o acionamento da garantia, quando o inquilino está em atraso, verifica-se de imediato a garantia da locação para averiguar o nível de liquidez da mesma. No setor o indivíduo com problemas para pagar o aluguel e o condomínio encontra tolerância. Mas até certo ponto. Há o esforço para não

haver litígio judicial. Hoje, as administradoras só apelam para a justiça quando esgotam todas as alternativas de acordo, elas só entram com ação quando o inquilino acumula três meses de atraso seguidos. Pelos dados estatísticos aproximados do Secovi/AADIC, a impontualidade (quem não paga no vencimento) média do setor imobiliário em Fortaleza gira em torno de 38%. O índice de repetição do débito, ou seja, quem deixa de pagar um mês e acumula outro é de 4%.

4. METODOLOGIA E MODELO CONCEITUAL

Uma das preocupações básicas dos pesquisadores, relacionada com as questões metodológicas de suas pesquisas, é a explicação sobre as características específicas dos procedimentos adequados, para a realização da pesquisa proposta. Assim faz-se um resumo dos tipos de pesquisa, demonstrando um modelo conceitual para análise de crédito nas administradoras de imóveis.

4.1 Tipo de Pesquisa

4.1.1 Pesquisa bibliográfica

Neste trabalho foi realizada uma pesquisa bibliográfica, com base em documentos elaborados, tais como: livros, dicionários, revistas, jornais, artigos científicos. Para Demo, (2000, p. 20) define pesquisa bibliográfica como sendo "o procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos fatos e dados, relações ou leis, em qualquer campo do conhecimento". Ela presta a qualquer tipo de estudo exploratório e à delimitação de assunto, tema ou problema de um estudo ou pesquisa.

4.1.2 Pesquisa Teórica

Trata-se da pesquisa que é "dedicada a reconstruir teoria, conceitos, idéias, ideologias, polêmicas, tendo em vista, em termos imediatos, aprimorar fundamentos teóricos" (DEMO, 2000, p. 20). Esse tipo de pesquisa é orientada no sentido de reconstruir teorias, quadros de referência, condições explicativas da realidade, polêmicas e discussões pertinentes. A pesquisa teórica não implica imediata intervenção na realidade, mas nem por isso deixa de ser importante, pois seu papel é decisivo na criação de condições para a intervenção. "O conhecimento teórico adequado acarreta rigor conceitual, análise acurada,

desempenho lógico, argumentação diversificada, capacidade explicativa" (DEMO, 1994, p. 36).

4.2. Modelo Conceitual

O modelo é científico utilizado para descrever o processo adequado para análise de crédito dentro das administradoras de imóveis.

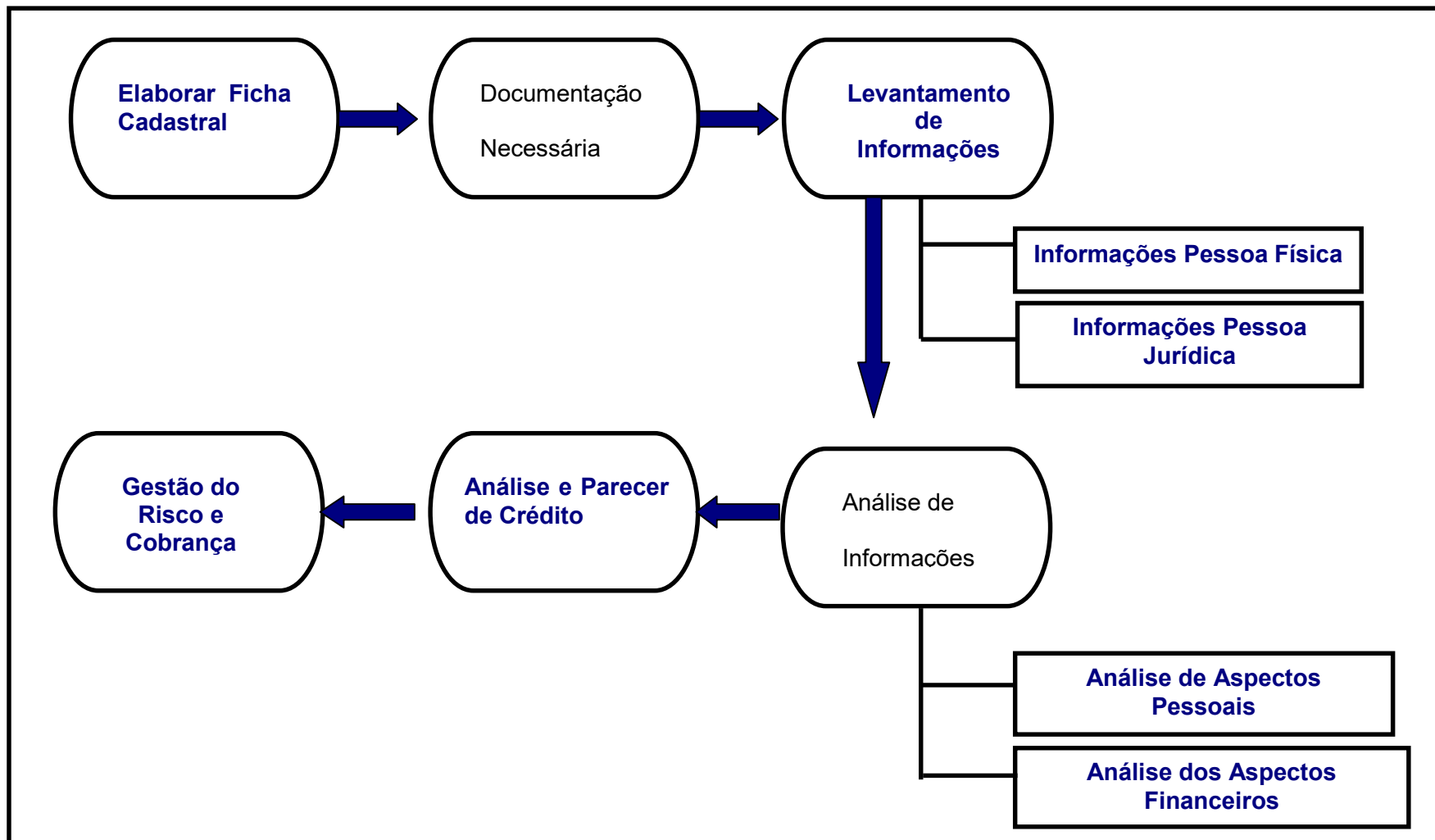


Figura 7: Modelo de análise de crédito
Fonte: Da Autora.

Critérios	Justificativa
1. Ser maior de idade	A maioria comprovada pelo documento de identificação oficial (RG) proporciona a proteção com relação a necessidade de um processo judicial.
2. Possuir inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda (CPF) e RG	Para identificar o cliente e proceder a consultas nas centrais de risco.
3. Apresentar suas referências, pessoais, comerciais, caso possua bancárias	Os antecedentes do cliente contribuem para conhecer o comportamento creditício e seu comportamento como pessoa e/ou empresário.
4. Não possuir restrição cadastral	Não ter restrições nos órgãos de proteção ao crédito (SPC, SERASA, Tribunal de Justiça e outros) assim como referências positivas relacionadas ao item anterior.
5. Comprovar renda	O pretendente deverá possuir atividade comercial ou emprego fixo pelo menos há 1 ano.
6. Apresentar garantia	Uma garantia é a proteção legal da carteira ativa de crédito. (Garantias fidejussórias ou Reais)

Figura 8: Critérios para aquisição do crédito
Fonte: Da autora.

4.2.1 Ficha Cadastral

A ficha cadastral deve ser resumida, com dados que identifiquem o cliente, assim como sua capacidade de pagamento da locação do imóvel, deve constar entre outros sua fonte de renda e referências pessoais, comerciais e do mercado de administradoras de imóveis, não esquecendo que a assinatura na ficha é essencial.

A elaboração da ficha cadastral deve ser a mais completa possível. Deverá constar na ficha as informações de identificação do cliente, do seu endereço, sua ocupação, local de trabalho, dados do cônjuge, informações patrimoniais, referências pessoais, referências comerciais e toda informação que auxilie na decisão de crédito. De posse das informações devemos checar, conferir sua veracidade (Anexo 1).

4.2.2 Documentação Necessária

A documentação é o complemento do cadastro que sempre deve ser conferida com o documento original, já que o Novo código Civil não obriga a autenticação de

documentos. A documentação exigida é para pessoa física: CPF e RG do pretendente a inquilino e fiador, se ambos casados é necessário a apresentação da documentação dos cônjuges ou companheiros, em caso de união estável; comprovação de endereço, comprovação da renda que deve ser de pelo menos dos últimos 3 meses. Caso a garantia da locação for fiador deverá ser apresentado a documentação de um imóvel sem ônus, atualizado pelo menos no prazo de 90 dias.

Para pessoas jurídicas é aconselhado que seja pedido: contrato social e últimas alterações do contrato, em caso de empresa de sociedade anônima, é necessário o estatuto social e a última ata de eleição de diretoria; CNPJ da empresa; CPF e RG dos representantes legais e/ou procuradores. Em caso de fiança de pessoa jurídica é importante que seja observado no contrato se o mesmo permite que seja concedida a fiança, na grande maioria dos contratos de empresa limitadas há restrições em relação a prestar fiança. A comprovação de renda aceita para pessoas jurídicas é o balanço do último exercício ou o imposto de renda, nos casos de empresas com fundação menor que 12 meses, não declararam imposto de renda, nem possuem balanço, nestes casos pode-se analisar as rendas dos representantes legais, ou sejam, seus impostos de renda.

4.3 Levantamento de Informações

Dentro de uma análise as informações colhidas tem uma grande importância, as vezes, toma-se decisões baseadas nas mesma. As consultas as centrais de risco, a fonte pagadora do pretendente/ fiador e a seus fornecedores, ajudam na formação do parecer de crédito.

4.3.1 Informações de Pessoas Físicas

As pessoas físicas geralmente possuem fonte de renda fixa, seja em empresa pública ou privada. O levantamento das informações relevantes para o crédito é precisamente de dados financeiros, como confirmação de dados profissionais, tipo: tempo de empresa, cargo e salário. As informações pessoais de amigos, parentes ou vizinhos, servem como apoio principal na hora de fazer a cobrança, caso o cliente venha ser

inadimplente, claro que em alguns casos nas informações pessoais é descoberto algum desvio de informações, pode-se citar como exemplo a omissão na ficha cadastral do verdadeiro estado civil do pretendente.

Há outro tipo de pessoa física que é analisada para locação de imóvel, são as que não possuem renda fixa, geralmente são profissionais liberais, autônomos ou cliente que tem comércio informal. Nestes casos as informações assumem um peso bem mais relevante, pois estes profissionais não têm comprovação de renda regular, então as informações de seus fornecedores e clientes, tornam a concessão do crédito viável ou não.

4.3.2 Informações de Pessoas Jurídicas

O levantamento de informações das pessoas jurídicas é realizado com seus principais fornecedores, o volume de compras, valores, prazos e pagamentos, ajudam a traçar o perfil de crédito da empresa. Assim tornando o cadastro consistente para que se faça uma análise do contexto do cadastro.

Em ambos os casos também é relevante as informações colhidas junto as administradoras e/ou proprietários de imóveis, para identificar o comportamento dos mesmos no mercado.

4.4 Análise de Informações

Em posse de todas as informações é traçado o perfil de crédito dos pretendentes baseando nos 5Cs do crédito: Caráter, capacidade, capital, colateral e condições. É analisado o conjunto, o histórico do cliente em outras administradoras, no comércio através das consultas realizadas as centrais de risco (SPC ou SERASA) e junto as empresas que trabalham ou prestam serviço.

4.4.1 Análise dos Aspectos Pessoais

O caráter é algo que tenta-se definir através do comportamento de crédito do pretendente, através de suas últimas compras junto ao comércio em geral, não ter restrições nas centrais de risco (SPC ou SERASA), já tem ponto positivo no que diz respeito ao caráter.

Quanto a capacidade é exigido que o locador tenha maior idade e seja um indivíduo com suas razões perfeitas, ou seja, não tenha incapacidade mental para assumir juridicamente, caso necessário, as obrigações relacionadas no contrato de locação.

4.4.2 Análise dos Aspectos Financeiros

Para pessoas físicas o capital é analisado de forma a definir o aluguel irá comprometer o orçamento mensal, geralmente exige-se que o pretendente tenha uma renda líquida de pelo menos 3 vezes o valor da locação para que não comprometa a renda familiar, assim como é analisado tempo de empresa, cargo e demais benefícios concedidos pela empresa como comissões ou participação nos lucros e sua periodicidade, assim como seu patrimônio declarado.

Em caso de pessoa jurídica o capital é analisado através do balanço patrimonial, principais dados analisados: Capital social, lucro anual, imobilizado e endividamento (onde analise-se os índices de liquidez).

O colateral para as locações de imóveis é específico quanto a garantias exigidas ou permitidas pela Lei do Inquilinato. É analisado o tipo de garantia concedida seja fiador, caução ou título de capitalização, a decisão irá depender do tipo de risco que o cadastro representa, o seu conjunto, ou seja, documentação, informações e garantias.

Para analisar as condições é um pouco complicado pois são muito genéricas e vão desde a política atual do governo a catástrofes da natureza.

4.5 Análise e Parecer de Crédito

A análise do crédito faz junção dos elementos citados: documentação, levantamento de informações e análise das informações para formar o perfil de crédito do pretendente e realizar o parecer final de aprovação ou não.

O parecer de crédito define ou não a locação do imóvel após o levantamento de todos os dados o analista de crédito emite o parecer conciso, claro e objetivo, considerando a documentação apresentada, as informações colhidas e garantias oferecidas.

4.6. Gestão do Risco e Cobrança

Após a locação do imóvel é necessário que o cliente seja acompanhado em seus pagamentos, para as administradoras de imóveis cliente inadimplente é aquele que permanece por mais de 30 dias em atraso. Nestes casos é acionado a cobrança que inicia o processo através de telefonemas. Após 45 dias é enviado carta e após 60 dias é acionando a garantia, se não houver resultado positivo é iniciado o processo judicial, para que o inquilino seja despejado do imóvel.

CONCLUSÃO

A análise de crédito é uma ferramenta para utilizada para minimizar a inadimplência nas administradoras de imóveis, gradativamente, vem sendo indispensável no mercado, tanto em grau quantitativo quanto qualitativo. Em grau quantitativo, pela visível multiplicação de empresas no segmento que almejam conquistar um número de locações de imóveis maior com menor risco. E qualitativo, pela importância, do profissional de crédito dentro das administradoras.

A análise de crédito é uma ferramenta inesgotável e insubstituível por ser necessária em toda e qualquer entidade que trabalha com venda de produtos e/ou serviços, pois só um profissional de crédito, pode transmitir segurança nas informações e demonstrações esperadas pelas empresas. Resumindo, a análise de crédito nas administradoras de imóveis é um espaço que tende a se expandir pela necessidade de informações coerentes que ajudam a minimizar o risco de inadimplência e que por sua vez asseguram o patrimônio dos terceiros por elas administradas.

As administradoras de imóveis devem utilizar-se de uma estratégia competitiva de modo que se anule a ação dos inadimplentes através de uma análise de crédito criteriosa, flexível, baseada em documentação física e informações, mantendo a coerência e o bom senso nas análises.

Utilizando-se de uma abordagem geral envolvendo as ferramentas utilizadas para analisar crédito dentro das administradoras de imóveis e baseando-se nos dados fornecidos por pesquisa bibliográfica e prática, as administradoras poderão optar por um modelo conceitual de análise de crédito para se destacar à frente de seus concorrentes, pois a diferenciação no serviço tende a aumentar a qualidade das locações de imóveis e minimizar o risco de inadimplência, oferecendo um serviço que supere as expectativas de seu cliente, assessorando-o para que ele esteja apto a qualquer tomada de decisão se baseando nos dados fornecidos por sua administradora.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF, Neto e Silva. Administração do capital de giro. São Paulo. Atlas: 1997.

BLATT, Adriano. Cobrança e recuperação de dívidas. Salvador: Casa da Qualidade, 1996.

BRASIL. Lei n.º 8245, 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e procedimentos a elas pertinentes. Brasília, 170º da Independência 103º da República.

BUENO, Silveira. Minidicionário da Língua Portuguesa. São Paulo: Lisa S/A, 1992.

DEMO, Pedro. Pesquisa e construção do conhecimento: metodologia científica no caminho de Habermas. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1994.

DI AGUSTINI, C.A. Capital de giro: análise das alternativas fontes de financiamento. São Paulo: Atlas, 1999.

FIUZA, Ricardo. Novo Código Civil. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 1459.

GITMAN, L. & Madura. J. Administração financeira – uma abordagem gerencial. São Paulo: Pearson, 2003.

GITMAN, L. Princípios de administração financeira. São Paulo: Harbra, 2002.

LEONI, E. G. & LEONI. Cadastro, Crédito e Cobrança. São Paulo: Atlas, 1998.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de Crédito: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira da. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo: Atlas, 2000.

WESTON, J. Fred e Brigham, Eugene F. Fundamentos da Administração Financeira. São Paulo: Makron, 2000.

Internet

BIGATTO, Carla Monique. Aluguel sem fiador. Disponível em:
<<http://www.jornalacidade.com.br/geral>>. Acesso em: 29 de agosto de 2005.

MICHAELIS, moderno dicionário da língua portuguesa. Melhoramentos. Disponível em:
<http://www2.uol.com.br/michaelis>. Acesso em 20 de setembro de 2005.

ROMEY, Chap. Consultoria e Desenvolvimento Imobiliário. Disponível em:
<<http://www.empresario.com.br/artigos>>. Acesso em: 23 de outubro de 2005.