Exercícios Complementares

Gestão de Crédito e Cobrança

Ferramentas e Modelos para Analisar, Decidir e Gerir a Área de Crédito e Cobrança

Denis Medina Herbelha

editora VIENA
1ª Edição
Bauru/SP
Editora Viena
2023

Capítulo 1

1. Quais as atribuições e responsabilidades da área de crédito e cobrança nas organizações?

É o setor responsável pela avaliação de crédito dos clientes que são prospectados pela equipe de vendas, e também pelo processo de cobrança desses clientes.

2. As atividades do gestor da área de crédito e cobrança impacta indiretamente os resultados das empresas. Para que esse gestor tenha êxito em suas atividades, ele precisa atuar em conjunto com dois outros departamentos estratégicos das organizações. Quais são esses departamentos?

O gestor de crédito e cobrança atua conjuntamente entre o departamento comercial e o departamento financeiro das organizações.

3. Qual o prazo ideal para se iniciar um processo de cobrança de um cliente que atrasou um pagamento?

Precisamos cobrar os vencidos o mais rápido possível a fim de evitar que a inadimplência piore. Existe uma frase que é sempre repetida por integrantes de departamento de cobrança e advogados que atuam nessa área: "Recebe primeiro, quem cobra primeiro".

Capítulo 2

1. Qual o faturamento anual para uma empresa se enquadrar em uma EPP – Empresa de Pequeno Porte?

O faturamento bruto anual de uma EPP vai de R$ 360.000.01 a R$ 4.800.000,00.

2. A modalidade sociedade por cotas de participação (SCP) é constituída visando um fim específico. Essa modalidade de empresa é operada sob a responsabilidade integral de um "sócio ostensivo". Qual a responsabilidades desse operador?

O "sócio ostensivo" é quem pratica todas as operações em nome da SCP, registrando-as contabilmente como se fossem suas, porém identificando-as para fins de partilha dos respectivos resultados.

3. Simples Nacional é um regime de tributação que simplifica a arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos. Quais modalidades de empresa podem se beneficiar do Simples Nacional?

Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte.
- Cumprir os requisitos previstos na legislação.

Capítulo 3

1. A ficha cadastral de uma empresa geralmente é o primeiro conjunto de informações que um analista de crédito recebe para avaliar uma empresa. Quais informações devem conter uma ficha cadastral?

Uma ficha cadastral deve conter o máximo de informações que sejam positivas para as empresas ou pessoas que as estão fornecendo, a fim de facilitar o reconhecimento e afirmar a idoneidade.

2. Como o Google Maps pode ajudar em uma avaliação de crédito ou confirmação de informações fornecidas pelos clientes?

Através do Google Maps, podemos ver a fachada das empresas, ou das casas das pessoas físicas, e verificar se são condizentes com o padrão das informações fornecidas nas fichas cadastrais.

3. Como podemos utilizar as redes sociais para ajudar na análise de crédito?

Pode-se buscar dados do estilo de vida, preferências, histórico profissional, relacionamentos, entre outras informações do cliente, ou dos sócios da empresa analisada.

Capítulo 4

1. O que podemos medir através dos indicadores de liquidez?

Indicadores de liquidez, buscam medir a capacidade de pagamento, ou a folga financeira de uma empresa. Ou seja, sua capacidade de cumprir corretamente suas obrigações passivas.

2. O que se busca descobrir de uma empresa analisando seus indicadores de atividade e ciclos operacionais?

Em uma análise de crédito, buscamos descobrir se determinada empresa tem uma boa gestão de suas finanças, por isso é importante sabermos se uma empresa está conseguindo ter um ciclo operacional adequado a sua realidade. Melhor ainda seria perceber se a empresa analisada está conseguindo reduzir seu ciclo operacional.

3. Qual o intuito de se estabelecer limites de alçada de decisão dentro das organizações?

O intuito é de tornar os processos de análise e concessão de crédito mais seguros e com a responsabilidade compartilhada, melhorando assim todo o processo.

Capítulo 5

1. Quais as vantagens de solicitar uma garantia bancária aos clientes?

Ter a segurança de que caso o cliente não cumpra o combinado, seja de pagamento ou de alguma entrega específica, há um banco que dará o suporte necessário, gerará maior confiabilidade ao negócio contratado.

2. Seguro de crédito ainda não é muito difundido no Brasil. Qual a sua utilidade?

Seguro de crédito é uma ferramenta eficaz de gerenciamento de risco financeiro que protege as empresas possíveis de perdas geradas pela inadimplência em suas operações comerciais.

3. Quais os dois grandes riscos cobertos por um seguro de crédito?

Basicamente, o seguro de crédito faz a cobertura de dois grandes riscos:

- Riscos comerciais por atrasos como a mora simples e até a insolvência de empresas como nos casos de recuperação judicial e falência.
- Riscos políticos principalmente nas operações de comércio internacional nos casos de guerra, vendas para governos, transferência de divisas, entre outros.

Capítulo 6

1. Por que o cheque está caindo em desuso pelas empresas?

Por seu baixo nível de segurança e altos índices de inadimplência deste meio de pagamento e cobrança, temos observado a redução de sua utilização a cada dia. Diversos estabelecimento substituíram a venda através de cheques por outros meios de pagamento e cobrança.

2. Quais as vantagens de utilizar boleto bancário como forma de cobrança?

Boleto bancário é considerado a melhor opção de cobrança para 75% dos consumidores. Uma facilidade encontrada nos boletos bancários é que eles podem ser pagos em qualquer banco ou casa lotérica e o valor pode ser facilmente atualizado no caso de pagamento fora do vencimento. As multas e juros determinados na emissão do boleto serão incorporados ao boleto sem a necessidade de consulta prévia ao emitente.

3. Por que os cartões de débito e de crédito são cada vez mais utilizado como forma de cobrança e recebimento do comércio em geral?

Principalmente pela segurança, agilidade e facilidade da transação.

Capítulo 7

1. O que se pode entender por Risco de Crédito?

Risco de crédito é usualmente expresso como o risco de um devedor não liquidar integralmente suas obrigações no prazo acordado, gerando desta forma a inadimplência.

2. Como podemos minimizar os riscos por setores da economia?

Para minimizar o risco de crédito por setor, precisamos buscar diversos clientes em diferentes mercados, sempre evitando a concentração. Como uma forma de sugestão, buscar dividir a carteira de vendas em pelo menos 4 setores diferentes, nunca permitindo que um setor específico corresponda por mais de 50% das vendas, e mais ainda, que um único cliente não seja responsável por mais de 20% das vendas. Assim, podemos evitar incertezas provenientes da concentração de negócios.

3. Quais as funções da área de compliance?

A área de compliance é responsável por acompanhar, avaliar e validar todos os processos desenvolvidos para gestão de risco de crédito. Verificar se os colaboradores estão seguindo os padrões e é responsável pela verificação e atendimento de todas as normas contáveis, fiscais e legais. Também pode sugerir melhorias e aprimoramentos nos processos e controles.

Capítulo 8

1. Quais os principais motivos pelos quais as pessoas acabam caindo em golpes?

Na maioria das vezes, as pessoas de tornam vítimas de fraudes por inocência, ou por distração, por confiar em alguém, ou até por ambição.

2. Como ocorre o golpe do boleto falso?

Nessa modalidade os fraudadores conseguem interceptar a correspondência da vítima e substituem boletos verdadeiros por boletos falsos. Uma variação desse golpe é a utilização de websites falsos, com o mesmo visual de sites verdadeiros, onde pode-se baixar boletos falsos fraudados. Assim, quando a vítima pagar o boleto, na verdade estará enviando o dinheiro para a conta dos golpistas.

3. Como os golpistas conseguem roubar dados para falsificar documentos?

Os fraudadores constroem páginas idênticas as originais, de bancos, financeiras, comércios renomados e outros tantos tipos de empresas, somente para obter dados dos clientes desses negócios. Para conseguir os dados eles simulam um erro de senha ou a necessidade de confirmação de dados. De posse dos dados os golpistas podem aplicar golpes na própria vítima e ainda em diversos outros estabelecimentos. Chegam até a efetuar a compra de linha de telefone fixa ou de celular em nome da vítima que teve os dados furtados, para poderem ter um comprovante de residência e assim cometer muitos outros crimes.

Capítulo 9

1. Como surgiram as operações de crédito internacional?

Devido a melhora nos meios de transporte e nas comunicações, fronteiras entre países, dificuldades linguísticas, diferenças culturais e mesmo grandes distância a serem percorridas deixaram de ser consideradas barreiras ou impeditivos para negócios entre países. Isso é exatamente o fenômeno que muitos chamam de globalização, um aumento muito expressivo nos negócios internacionais, onde cada país ou cada região se torna especialista em uma parte do processo produtivo e as importações e exportações se tornaram cotidianos para muitas empresas.

2. Qual a função do crédito voltado ao comércio internacional?

A modalidade de crédito voltada ao comércio internacional, especificamente voltada para importadores é conhecido como FINIMP ou financiamento à importação, que nada mais é que uma linha de financiamento disponível para importadores que desejam efetuar compras internacionais, financiadas a taxas também internacionais. Muitas compras e investimentos efetuados pelas indústrias nacionais e também por outros importadores são financiados dessa forma. A grande vantagem é a utilização de recursos financeiros internacionais que contam com taxas de juros bem mais baixas que as obtidas em operações locais.

3. Qual a diferença entre um contrato de financiamento à exportação ACE e ACC?

O ACC permite que o exportador antecipe o contrato de câmbio antes mesmo de entregar as mercadorias e a outra opção permite que o exportador antecipe o contrato após a entrega das mercadorias
Quando a empresas já produziu e embarcou as mercadorias, é possível também efetuar uma antecipação de recebíveis, mas que nesse caso se denomina ACE.

Capítulo 10

1. Por que uma base de informações completa e confiável é fundamental para tomar decisões de crédito?

Informações completas e atualizadas são uma necessidade quando tratamos de operações comerciais. Ter uma base de dados e de informações confiáveis é de extrema importância. Muitas vezes, as informações disponíveis necessitam de uma atualização periódica, para manter a qualidade e acuracidade para tomadas de decisões.

2. Como o comportamento de decisões automáticas pode nos conduzir a uma decisão de crédito errada?

O risco é de tomarmos alguma decisão de aprovação ou recusa de crédito de forma automática, sem uma devida análise das informações disponíveis. Nem todas as decisões precisam de uma análise minuciosa, mas decisões automáticas também podem ser não adequadas.

3. Como o excesso de informações de uma empresa, pode gerar conflitos no processo de tomada de decisões sobre determinada empresa? Como as empresas podem fazer para evitar esse viés?

Em uma análise de crédito, o ideal é que se tenha as informações necessárias e fundamentais para uma tomada de decisão racional. Quando são apresentadas informações excessivas, isso pode gerar um conflito de informações e dificultar um posicionamento mais seguro e preciso dos analistas. Para evitar esse conflito, as políticas de crédito das empresas devem estabelecer corretamente quais informações são essenciais para se analisar um crédito e os critérios dessa análise também devem ser claros, a fim de evitar uma sobrecarga de informações e com isso dificultar a tomada de decisões.