

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais
Curso de Ciências Contábeis

**MÉTODOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO DE
PESSOA FÍSICA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E SUA
RELAÇÃO COM O ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA**

Natália Cristina de Oliveira

Belo Horizonte

2010

Natália Cristina de Oliveira

**MÉTODOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO DE
PESSOA FÍSICA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E SUA
RELAÇÃO COM O ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis
do Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da
Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.

Orientador: Prof José Ronaldo Silva

Área: Geral

Entidade: Banco do Brasil S.A.

Belo Horizonte

2010

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais
Curso de Ciências Contábeis – Noite

Monografia apresentada ao Instituto de Ciências Econômicas e Gerenciais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis

**MÉTODOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO DE
PESSOA FÍSICA NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E SUA
RELAÇÃO COM O ÍNDICE DE INADIMPLÊNCIA**

RESUMO DAS AVALIAÇÕES

1. Do professor orientador:

2. Da apresentação oral:

3. Nota Final

CONCEITO

AGRADECIMENTOS

Ao professor e orientador José Ronaldo Silva pelo acompanhamento, paciência e pelo compartilhamento de conhecimentos, essenciais a realização deste trabalho.

Aos familiares e amigos pela compreensão durante toda minha jornada.

“Mantenha seus pensamentos positivos, porque seus pensamentos tornam-se suas palavras. Mantenha suas palavras positivas, porque suas palavras tornam-se suas atitudes. Mantenha suas atitudes positivas, porque suas atitudes tornam-se seus hábitos. Mantenha seus hábitos positivos, porque seus hábitos tornam-se seus valores. Mantenha seus valores positivos, porque seus valores... Tornam-se seu destino.”

Mahatma Gandhi

RESUMO

O trabalho tem como objetivo demonstrar a importância de inúmeras variáveis qualitativas e quantitativas do processo de concessão de crédito de bancos e demais instituições financeiras, juntamente ao objeto de pesquisa, o Banco do Brasil S.A, bem como ainda expor as principais linhas de crédito disponíveis de acordo com cada perfil de cliente pessoa física. A autora buscou comparar a teoria de pesquisas bibliográficas à realidade de um banco múltiplo de economia aberta. Para tanto, foram apresentados importantes conceitos de variáveis de riscos, de segurança, de cobrança e recuperação de crédito, de garantias mais comuns, tudo visando a busca de menores índices de inadimplência. O autor expôs a justificativa do trabalho, a problemática diagnosticada, os objetivos, geral e específico, bem como a metodologia a ser desenvolvida. O referencial teórico foi apresentado em seus vários aspectos: conceitos essenciais de confiança, tempo e risco, tipos de risco, os cinco C's do crédito, política de crédito, análise de crédito, análise de relacionamento, análise patrimonial, de sensibilidade e de negócios, parâmetros para estabelecer o limite e valor do financiamento, ratings de crédito, o crédito para pessoa física. O autor apresentou as principais linhas de crédito disponibilizadas para clientes pessoa física, bem como a garantia, se for o caso, exigida em cada uma. Comparando a teoria com a realidade do Banco do Brasil S.A e a dos congêneres, o autor conclui que o processo de análise de crédito do objeto pesquisado é mais conservador, a política de concessão de crédito não se detém apenas a dados quantitativos, porquanto variáveis comportamentais de cada cliente também são avaliadas.

Palavras-chave: análise de crédito, concessão de crédito, limite de crédito linhas de crédito, garantias de crédito, riscos de crédito.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Exemplo de transformações realizadas pelos intermediários.....	16
Quadro 2: Três Pilares de Basileia II.....	18
Quadro 3: Dias de atraso, risco e níveis.....	28
Quadro 4: Critérios para classificação do risco de crédito para empresas.....	34

LISTA DE ABREVEATURAS E SIGLAS

a.m. – ao mês

BACEN - Banco Central do Brasil

BB-BI - Banco do Brasil – Banco Investimento

CADIN - Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal

CCF - Cadastro de Cheque sem Fundos

CDC - Crédito Direto ao Consumidor

CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas

CPF - Cadastro de Pessoas Físicas

DECORE - Declaração Comprobatória de Rendimentos

DETRAN- Departamento de Trânsito

DFC - Demonstração de Fluxo de Caixa

DOAR - Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos

DVA - Demonstração do Valor Adicionado

FIPECAFI - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras

IOF – Imposto sobre operações financeiras

PF - Pessoa Física

PJ - Pessoa Jurídica

SERASA - Centralização dos Serviços Bancários S/A

SISBACEN - Sistema de Informações do Banco Central

SPC - Serviço de Proteção ao Crédito

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1.1 Formulação do Problema.....	10
1.2 Metodologia de pesquisa	11
1.3 Estrutura do trabalho	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 Conceitos essenciais: confiança, tempo e risco.....	14
2.2 Tipos de Risco	14
2.3 Conceito de Crédito	18
2.4 Os cinco C's do crédito.....	20
2.4.1 <i>Caráter</i>	20
2.4.2 <i>Capacidade</i>.....	21
2.4.3 <i>Capital</i>	22
2.4.4 <i>Colateral</i>.....	24
2.4.5 <i>Condições</i>	24
2.5 Política de Crédito	25
2.6 Análise de crédito	26
2.7 Composição de cadastros e processos	27
2.8 Análises de relacionamento	28
2.9 Análise patrimonial	29
2.10 Análise de Sensibilidade.....	29
2.11 Análise de negócios	30
2.12 Parâmetros para estabelecer o limite de crédito e o valor do financiamento	30
2.13 Ratings de Crédito	31
2.14 Créditos para pessoa física	31
3 HISTÓRICO DA SOCIEDADE EMPRESÁRIA.....	35
3.1 Produtos e serviços de créditos oferecidos pela Instituição Financeira Banco do Brasil S.A.....	36
3.1.1 <i>Cheque especial</i>	36
3.1.2 <i>CDC - Crédito Direto ao Consumidor</i>	37
3.1.3 <i>Financiamento de bens de consumo</i>.....	37

<i>3.1.4 Antecipação de restituição de Imposto de Renda</i>	38
<i>3.1.5 Antecipação de 13º salário</i>	38
<i>3.1.6 Empréstimo consignado em folha</i>	39
<i>3.1.7 Financiamento Imobiliário</i>	39
<i>3.1.8 Cartão de crédito</i>	40
<i>3.1.9 Financiamento de Veículos</i>	40
3.2 A Terceirização da cobrança por empresas especializadas	41
4 CONCLUSÕES	42
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43

INTRODUÇÃO

1.1 Formulação do Problema

Com a crise econômica mundial, que teve seu ápice no Brasil no segundo semestre de 2008, e diante de um mercado abalado com a instabilidade econômica, o Banco Central do Brasil tomou medidas para resguardar os bancos brasileiros dos riscos de inadimplência, medidas as quais, tiveram um impacto diretamente na forma de análise na concessão de crédito das instituições para as pessoas físicas quanto para as pessoas jurídicas.

Tal fato se justificou pela relevância que os insolventes representam para estas instituições e pela necessidade de se ter, a cada dia, critérios mais precisos para a análise e concessão de crédito. Uma visão global dos riscos inerentes ao processo aliada a uma análise mais criteriosa, que leve em consideração variáveis internas e externas contribui para uma carteira de crédito mais rentável, com menor índice de inadimplência e, conseqüentemente uma maior contribuição para a formação do resultado das instituições financeiras.

O estudo das variáveis condicionantes para concessão de crédito, bem como as razões que levam as instituições a serem mais ou menos flexíveis em valores, prazos e taxas são algumas variáveis imprescindíveis para tal estudo. Juntamente com estas, cabe enfatizar os riscos inerentes a cada setor; e responder à questão relacionada à identificação da linha de crédito para pessoas físicas que apresentam índices mais elevados de inadimplência no Banco do Brasil S.A., agência Nova Suíça, em Belo Horizonte – MG.

Analisar o método utilizado pelos bancos, especialmente, o Banco do Brasil S.A., na concessão de crédito para pessoa físicas, levando em consideração todo e qualquer fator que afete tal liberação, sejam eles macroeconômicos, microeconômicos, risco sistêmico e sistemático, dentre outros, são ferramentas essenciais para o entendimento do tema.

A escolha do tema justificou-se pela necessidade que as instituições financeiras têm de se resguardarem do risco de inadimplência de seus clientes.

Verificam-se particularidades seguidas pelo Banco do Brasil S.A. para concessão de crédito, e o entendimento do por que da diferença entre análises realizadas por outras instituições financeiras para um mesmo cliente e ainda, analisar a velocidade com que as influências externas do mercado nacional e internacional afetam a concessão de crédito e

como uma análise de maior acurácia para esta concessão interferem no desenvolvimento econômico e social do país.

A relevância acadêmica do tema sustenta-se na importância do crédito como instrumento de fomento ao desenvolvimento da economia. Vale ressaltar que uma análise bem feita, aliada a uma política de crédito bem estruturada, é essencial para uma situação saudável da carteira de crédito de cada instituição financeira e mais ainda para a economia com um todo.

Observa-se a particularidade de que as linhas de créditos para cada nível de segmentação de clientes e quais são as que apresentam nível de inadimplência mais elevados. Para tantos, estudou-se também a eficiência dos meios eletrônicos e manuais para favorecer a adimplência das operações de crédito dos clientes do Banco do Brasil S.A..

Atualmente, é possível prever com maior precisão se o cliente irá efetuar pagamentos em atraso, ficar inadimplente, ou se existe probabilidade deste não quitar a sua dívida – é o *credit scoring* - técnica que gera uma pontuação para cada cliente.

O banco conta ainda com um sistema próprio que reúne várias informações do cadastro pessoal de cada cliente e ainda, com consultas a órgãos externos de proteção ao crédito.

Os maiores prejuízos de instituições financeiras estão ligados aos índices de inadimplência de clientes pessoa física, para minimizá-los, é necessária a adoção de políticas de créditos bem estruturadas de acordo com o cenário econômico vivido.

Um banco múltiplo de economia de capital aberto, do porte do Banco do Brasil S.A., tem sua política de crédito embasada em variáveis confiáveis da economia?

Em termos de volume de inadimplência, a partir da crise *subprime*, oriunda nos bancos estrangeiros e repercutido com maior intensidade no Brasil no segundo semestre de 2008, quais as linhas de créditos que apresentaram maior grau de endividamento?

O Banco do Brasil foi ou é mais cauteloso na concessão de crédito que a concorrência?

1.2 Metodologia de pesquisa

Vergara (2003, p. 46) propõe dois critérios básicos de tipos de pesquisa: quanto os fins e quanto aos meios. A primeira, divide-se em exploratória, descritiva, explicativa,

metodológica, aplicada e intervencionista. Por sua vez, a segunda, quanto aos meios de investigação, em pesquisa de campo, pesquisa de laboratório, documental, bibliográfica, experimental, participante, pesquisa ação, estudo de caso.

Recomenda-se, contudo, que a pesquisa tenha um suporte empírico.

A pesquisa realizada para a execução desta monográfica detém a descritiva e explicativa, quanto aos fins. E ela é bibliográfica e estudo de caso, quanto aos meios.

Após a análise e estudo de cada definição dos tipos e critérios de pesquisa, deu-se início a delimitação do tema, para posteriormente, construir um referencial teórico calcado nos principais conceitos relacionados ao tema. Para tanto, a pesquisa bibliográfica foi realizada em livros, leis, artigos, etc.

Vergara delimita:

A investigação explicativa tem como principal objeto tornar algo inteligível justificar-lhe os motivos. Visa, portanto, esclarecer quais fatores contribuem, de alguma forma, para a ocorrência de determinado fenômeno. Por exemplo: as razões do sucesso de determinado empreendimento. Pressupõe pesquisa descritiva como base para suas explicações. (VERGARA, 2003, p. 47).

A autora deteve-se, neste momento, a sua experiência de trabalho em um banco múltiplo, organizado sob forma de capital aberto, embasando-se em normas, regimentos e políticas internas.

O estudo e desenvolvimento da monografia foi realizado em decorrência da necessidade das instituições financeiras ficarem atentas ao risco de crédito que estão submetidas, uma vez que, não é possível mensurar apenas por fatores interno qualitativos e quantitativos, o risco que cada cliente pode apresentar, pois há riscos internos e externos a atividade.

O estudo de caso, portanto, foi realizado sobre as linhas de crédito que o Banco do Brasil S.A. oferece para cada público, considerando que cada produto tem um público alvo com taxas, limites e prazos já definidos.

1.3 Estrutura do trabalho

A estruturação do trabalho foi dividida em cinco partes: introdução, referencial teórico, histórico da empresa objeto da pesquisa, desenvolvimento prático e conclusão.

A formulação do problema, bem como uma apresentação geral dos assuntos a serem tratados, os objetivos e relevância do assunto estão no capítulo um, a Introdução, na qual ainda revela a forma de execução da pesquisa, bibliográfica, documental e de campo.

No segundo capítulo foi desenvolvido um extenso referencial teórico, onde discorreu-se conceitos relevantes relacionados a análise de crédito, como confiança, tempo e risco, análise e política de crédito, análise patrimonial, análise de sensibilidade, dentre outros; fundamentando-se tais conceitos em autores como José Odálio dos Santos, Wolfgang Kurt Schrickel, José Pereira da Silva, José Roberto Securato, entre outros.

O histórico da empresa, com importantes mudanças, relevantes números, principais áreas de atuação, está demarcado no capítulo três.

No quarto capítulo houve a descrição das principais linhas de créditos, destacando-se as particularidades de cada uma, suas taxas de juros praticadas atualmente, as garantias exigidas, etc.

A conclusão do estudo foi finalizada no capítulo cinco, na qual se compara a experiência da pesquisadora em um banco múltiplo com as teorias de principais autores. Embora sempre seja objeto de estudo e aprimoramento, são as ferramentas para conter a inadimplência, por si só, suficientes para uma análise de crédito segura?

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceitos essenciais: confiança, tempo e risco

Diante da diversidade que encontramos no mercado de crédito hoje, aplicado a vários segmentos da economia, faz-se fundamental entender alguns aspectos, como a metodologia usada para sua concessão, os diversos tipos de financiamento e empréstimos, suas particularidades e ainda, o que está implícito em cada análise.

A decisão de emprestar, financiar ou não um investimento é embasada em muito mais do que em números, por isso, atribui-se quatro elementos essenciais ao entendimento do crédito: a confiança, o tempo, o risco e os juros.

A confiança, etimologicamente, mistura reciprocidade e fé, porque tem a ver com a segurança íntima com que se procede, significa, no contexto, dispor a um tomador, recursos financeiros para financiar despesas ou investimentos; presume-se no cumprimento do acordo firmado entre credor e devedor.

Tempo é o prazo que o devedor tem disponível para se capitalizar e quitar a obrigação ora adquirida.

Risco, como definido em simples termos por Gitman (2004, p. 184) tem-se o risco como a possibilidade de perda, dividindo-se em risco interno e o externo. O interno é responsável pela perda financeira nas concessões e pode ser citado, conforme Santos (2009, p.4), de acordo com algumas naturezas administrativas, como profissionais desqualificados, controles de riscos inadequados, ausência de modelos estatísticos, concentração de crédito com clientes de alto risco. Enquanto fatores externos, de natureza macroeconômica, podem ser relacionados de acordo com a liquidez de pessoas físicas ou jurídicas.

2.2 Tipos de Risco

Quando combinados os riscos internos e externos, temos ainda outra divisão em risco sistêmico e não sistêmico. O primeiro, conhecido também como risco sistemático diz respeito a fatores externos.

Para Aglietta:

O crédito, por natureza, é uma relação submetida à informação assimétrica. Com o objeto da transação não é um valor real disponível e sim uma promessa, uma das contrapartes não conhece suficientemente bem as características da outra para tomar decisões adequadas. Essa assimetria se manifesta antes e depois da transação sob a forma de problemas da coordenação comercial. (AGLIETTA, 2004, p. 45).

Para Securato risco sistemático consiste:

(...) no risco que os sistemas econômicos, político e social, vistos de forma ampla impõem ao ativo. Se está no início de uma recessão, se tem uma crise política no Congresso ou greve em setores importantes da economia, o sistema estará atuando sobre todos os ativos de uma só vez. (...) é importante frisar que o risco conjuntural é tanto maior quanto maiores são as possibilidades de variação da conjuntura, em geral facilitadas pelas regras mal definidas ou mal aplicadas, pelos desmandos, pelos escândalos, enfim, por todo um processo que passa pela credibilidade do sistema como um todo. Assim, o Estado é sempre um dos maiores responsáveis pelo risco sistemático ou conjuntural a que um ativo está sujeito. (SECURATO, 2007, p. 48).

De acordo com Silva:

(...) a atividade bancária de intermediação financeira consiste em captar e emprestar recursos. (...) um banco é uma instituição que vive de avaliar e assumir riscos, tendo forte responsabilidade perante a comunidade, seus empregados, o governo e seus acionistas. (SILVA, 1983, p. 53-54).

Conhecido também como risco próprio e definido, conforme, Securato (2007, p. 49) como o “risco intrínseco ao ativo e ao subsistema ao qual pertence; é gerado por fatos que atingem diretamente o ativo em estudo ou o subsistema a que está ligado e não atinge os demais ativos e seus subsistemas”. É independente da economia e relacionável com as características de determinada atividade.

Por fim, juros, no entendimento de Gitman (2004, p. 226) vem a ser o preço do dinheiro alheio. É a compensação que um demandante de fundos deve pagar a seu fornecedor. Se o balanço da economia é feito, por agentes superavitários emprestando aos deficitários, estes pagam um valor sobre o que precisam logo o sentido de um banco se empenhar em financiar pessoas e empresas. É dessa diferença, ou seja, entre a captação e o repasse entre os extremos é que bancos e governos ganham. Por isso é que, não são comuns aplicações que apresentem rendimento superior ao de um empréstimo e financiamento, excetuando-se aqui os financiamentos e empréstimos oriundos de programas de fomento do governo. Pode-se dizer que a confiança, o risco e o tempo estão diretamente ligados a taxa de juros praticada por uma instituição financeira, é simples, se um funcionário recebe seus proventos em conta corrente

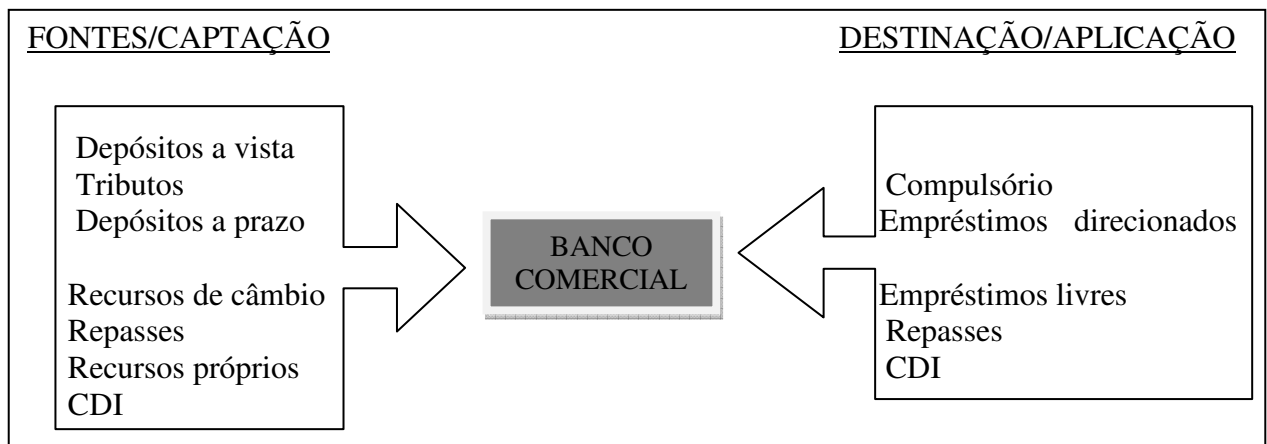
em datas certas, a garantia de recebimento para o banco é maior, tendencialmente, a taxa de juros é menor, logo o risco também é menor. Já o prazo vai determinar os juros, claro, quanto maior o prazo, mais tempo com o dinheiro alheio, mais ônus o devedor irá pagar. Em consulta ao Banco Central do Brasil, com intuito de explicar a diversidade do crédito pessoal no Brasil, tem-se uma diversidade de taxas, variando de 0,88% a.m até 20,08% a.m¹. (BANCO CENTRAL, 2009).

No que tange ainda a intermediação financeira, o banco comercial é o encarregado pelo repasse de recursos de seus clientes superavitários para os deficitários.

Segundo Pinheiro:

O processo de intermediação financeira funciona por meio da transferência de recursos de ofertadores e tomadores. Para realizar essa transferência, cumprem-se as seguintes funções: gestão do sistema de pagamentos na economia; responsabilidade fiduciária perante os ofertadores; gestão entre ativos/passivos, reduzindo os riscos de liquidez, preços e créditos; compatibilização dos prazos entre agentes superavitários e deficitários; e aumento da eficiência do sistema todo, alocando os recursos nos melhores projetos. (PINHEIRO, 2006, p. 31).

A intermediação financeira pode ser definida conforme Pinheiro, (2006, p. 35) ilustra:



Quadro 1: Exemplo de transformações realizadas pelos intermediários.

Fonte: PINHEIRO, 2006, p. 35.

A decisão mais difícil e subjetiva talvez seja a de “a quem conceder” empréstimos, quem aparenta confiança e capacidade de honrar obrigações a curto e longo prazo. Como forma de minimizar os riscos ainda, as instituições financeiras contam com o serviço dos órgãos de proteção ao crédito, como o popular Serasa, o SPC, o CCF e o Cadin, recursos que

¹ Pesquisa efetuada em 26 outubro de 2009, com dados divulgados em 24 de outubro de 2009, considerando a taxa efetiva cobrada ao mês pelas instituições financeiras.

dificultam uma concessão de crédito aos inadimplentes. A saúde financeira de cada empresa ou pessoa física pode ser acompanhada de várias maneiras.

Silva (2008, p. 28) avalia a atividade bancária sujeita a vários riscos, uma vez que ela vive de avaliar e assumir riscos, tendo forte responsabilidade perante a comunidade, seus empregados, o governo e seus acionistas. São os riscos: de liquidez e captação, de crédito, da gestão dos fundos, de administração e controle, de mercado e das taxas de juros, da estrutura de capitais – acordo de Basiléia.

Risco de liquidez, segundo Silva (2008, p. 29), diz respeito a própria capacidade de solvência do banco, sendo diretamente relacionado com a capacidade e disponibilidade da instituição financeira em obter recursos e poder cumprir seus compromissos junto aos seus depositantes e continuarem emprestando aos seus demandadores de recursos.

Silva afirma ainda:

O risco de liquidez envolve o ativo e o passivo. Na parte do ativo, temos a facilidade e a rapidez que um ativo possa ser convertido em caixa. Na parte do passivo, temos a maior ou menor facilidade de captação. A desconfiança da população em relação a um banco poderá levar os depositantes a uma corrida de saques. Poderá inclusive levar o próprio sistema financeiro (os demais bancos) a fecharem as linhas de financiamento no mercado interbancário e com isto a sorte do banco poderá estar definida negativamente. (...) para um banco, portanto, a liquidez é fundamental para garantir aos depositantes que eles poderão recuperar seus depósitos em certa data futura. (SILVA, 2008, p. 29).

Risco de crédito é a possibilidade do tomador não honrar com suas obrigações. É definido pela perda no evento de não pagamento do devedor, ou no evento de deterioração da qualidade do crédito do devedor. Nem todas as operações de créditos necessitam de garantias, forma de equilíbrio para compensar os insolventes; entretanto, como forma de garantir uma boa carteira de crédito, a análise deve levar em consideração variáveis implícitas na concessão, como a capacidade de pagamento, caráter do tomador, dentre outras. O risco da gestão dos fundos de um banco está na capacidade dele em administrar a liquidez de seus depositantes. O banco deve garantir ainda segurança, evitando riscos desnecessários e a lucratividade de seus clientes.

Silva (2008) ainda considera outros tipos de riscos além do supracitados por outros autores, que são o risco de concentração e o risco da administração.

A administração e o controle da empresa podem representar risco quando más estruturadas. O banco principalmente, por ter o dinheiro dos clientes como principal produto, deve contar com formas competentes e seguras de controle. Para tanto, precisa contar com normas claras, auditorias freqüentes, respaldos tecnológicos e funcionários capacitados.

Outro grande risco refere-se a mercado e taxas de juros. O banco, como empresa com fim lucrativo como outra qualquer, precisa atentar a oferta e preço de seu produto, fazendo com que os prazos de captação sejam compatíveis com os de aplicação, uma vez que bancos também estão sujeitos a mudanças na economia cambial e monetária.

Apesar de o banco deter o dinheiro dos clientes como principal produto e patrimônio, o acordo de Basileia determina a obrigatoriedade dos bancos manterem certo nível de reservas de recursos próprios. Embora o acordo trate diversos países, haverá sempre pontos de convergência entre eles, haja vista da necessidade de comparabilidade da adequação de capital nos sistemas bancários de diversos países. Segundo o acordo, os bancos devem trabalhar na manutenção da solidez do sistema financeiro nacional e assegurar interesses dos depositantes.

Conforme Silva (2008, p. 34) tal acordo, em sua segunda modificação, dividi-se em três pilares, conforme demonstrado na figura abaixo:

OS TRÊS PILARES		
PILAR 1	PILAR 2	PILAR 3
Dimensionamento Mínimo de Capital Abordagem de inadimplência que baseia pesos e risco em classificações externas ou internas de crédito	Processo de Revisão pela Supervisão Visa assegurar que os bancos sigam processos que possibilitem uma medição rigorosa dos riscos	Exigência de Disciplina de Mercado Busca divulgação dos níveis de capital e exposição ao risco para o mercado avaliar a solvência dos bancos

Quadro 2: Três Pilares de Basileia II
Fonte: SILVA, 2008, p. 34.

2.3 Conceito de Crédito

Finalmente, como início de exposição, é necessária uma delimitação no conceito do crédito. Silva (2008) o define como:

(...) a entrega de uma valor presente mediante uma promessa de pagamento. (...) Em um banco, que tem a intermediação financeira como sua principal atividade, o crédito consiste em colocar a disposição do cliente (tomador de recursos) certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de

pagamento numa data futura. Na verdade, o banco está comprando uma promessa de pagamento, pagando ao tomador (vendedor) um determinado valor para, no futuro, receber um valor maior. (SILVA, 2008, p. 45).

Considera-se ainda, que “num banco, o crédito é o elemento tradicional na relação cliente-banco, isto é, é o próprio negócio”.

Santos (2009, p. 1) define crédito em finanças, como a modalidade de financiamento destinada a possibilitar a realização de transações comerciais entre as empresas e seus clientes.

A título de ilustração, a Enciclopédia e Dicionário Ilustrado, Koogan; Houaiss (1993, p.239) define crédito da seguinte forma:

Crédito, *s.m.* Confiança ou segurança na verdade de alguma coisa; crença. / O que é devido a alguém. / Em contabilidade, o que representa o saldo, por oposição a débito. / Reputação de solvência, boa fama: ter crédito na praça. / Fig. Influência, valimento, consideração: ter crédito com os outros. / Fig. Autoridade, valia, importância: homem de crédito. // Comprar a crédito, comprar fiado, receber o objeto comprado sem o pagar logo. // Crédito comercial, industrial, agrícola, etc., facilidade de ter adiantamentos de dinheiro para a prosperidade do comércio, da indústria, da agricultura, etc. // Crédito real, o que é garantido por hipoteca de bens. (HOUAISS, 1993, p. 239).

Enquanto Schrickel:

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder parte do seu patrimônio a terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o prazo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar materializada por dinheiro ou bens. (SCHRICKEL, 2000, p.25).

Em suma, crédito é uma palavra que deriva de *credare*: expressão latina que significa confiar ou acreditar na promessa de pagamento feita por pessoas ou empresas. O banco compra do cliente sua promessa de pagamento, por isso, temos o crédito como principal elemento na relação cliente-banco, lembrando de que a principal fonte de receita de um banco deve ser proveniente de sua atividade de intermediação.

O crédito representa ainda um importante papel de fomento na sociedade, uma vez que financia investimentos a pessoas físicas e jurídicas o que incentiva no aumento da demanda em todo o mercado.

Podemos dessa forma delimitar duas grandes categorias de crédito: Público e Privado. O crédito público é destinado a cobrir os gastos do governo em suas ações essenciais, como educação, saúde, segurança, etc.; enquanto o privado limita-se a empresas de diversos ramos.

2.4 Os cinco C's do crédito

Como forma de dar o enfoque a análise de crédito e decidir o quanto será destinado a determinado cliente, é importante a análise de algumas variáveis, mesmo que seja um julgamento subjetivo. Drucker, 1998, diz que é necessário determinar o tipo de informação de que o credor precisa. Silva (2008) ainda acrescenta que as variáveis do crédito estão relacionadas ao risco do cliente, ou seja, ao risco intrínseco, o que será base para a classificação do risco (Rating) e, adiciona um sexto C, de conglomerado, que diz que não apenas o tomador deve ser analisado, mas sim, o todo, ou seja, o contexto no qual ele está inserido se há familiares na mesma situação, o histórico dos mesmos, entre outros.

Para Gitman:

A análise por meio dos cinco Cs do crédito não produz uma decisão específica de aceitação ou rejeição e, portanto, seu uso requer a intervenção de um analista experimentado o estudo de pedidos e em decisões de concessão de crédito. A aplicação desse enfoque tende a garantir que os clientes da empresa paguem seus débitos, sem que sejam pressionados, dentro prazo de crédito estabelecido. (GITMAN, 2004, p. 521).

2.4.1 *Caráter*

Miura e Davi, (2000; p. 50), entendem que a avaliação do caráter do tomador de crédito integra o que é denominado risco técnico.

Há uma análise da história do cliente, que leva em consideração a idoneidade, o compromisso em honrar dívidas, a pontualidade. Analisa-se o comportamento do cliente no mercado de crédito.

Para tanto, o credor utiliza-se de consultas a órgãos de proteção ao crédito, como o Serasa, antes de conceder linhas de crédito.

Gitman, (2004, p. 521) coloca tal variável como uma análise do histórico do cliente em termos de cumprimento de suas obrigações. Pode-se identificar o caráter através de informações internas e externas do cliente. As informações internas podem ser consultadas no próprio âmbito de trabalho. De posse de tais informações, o credor deve verificar a maneira de

como o cliente tem se comportado no mercado financeiro. Nessa etapa a empresa, no caso a credora, irá verificar a reputação do cliente, se existe algum fato que o desabone.

As informações externas podem ser obtidas através de órgãos de proteção ao crédito, verifica-se se o cliente possui títulos protestados em cartório ou se tem o cadastro no CCF – Cadastro de cheques sem fundo, observa-se o histórico de ocorrências no Serasa. É realizada uma busca por informações que podem desabonar o cliente no mercado de crédito, por isso, é comum recorrer também aos fornecedores, para que seja informado o hábito de pagamento do cliente.

2.4.2 Capacidade

A capacidade é mensurada com base nas receitas e despesas que a empresa tem, se estas permitem o cumprimento das obrigações no mercado.

Para Silva:

Refere-se ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e conversão de seus negócios em receita. Usualmente, os credores atribuem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida. (SILVA, 1983, p. 31).

Para mensurar a capacidade para as pessoas físicas, são analisados dados pessoais, como nível do cargo e estabilidade no emprego, o nível de escolaridade, o estado civil, se possui dependentes.

Para as pessoas jurídicas, verificam-se as demonstrações e relatórios contábeis, com ênfase na liquidez e no endividamento. Os sócios e empregados são também analisados e ainda a atuação da empresa no mercado, o histórico de sucessos e insucessos com produtos e serviços oferecidos por ela.

Para Schrikel:

Se o indivíduo revela capacidade para administrar seu negócio, de tal sorte a fazê-lo prosperar e ter sucesso, ele já terá demonstrado (por que não?) uma capacidade em saldar compromissos. Tal ocorre não somente em relação aos negócios, alcançando também suas finanças pessoais. A atenta observação de como o indivíduo administra suas finanças pessoais é, também, e sem dúvida, uma valiosa fonte de informações para a construção do conceito de qual seja sua capacidade de crédito. (SCHRIKEL, 2000, p.51).

A capacidade do tomador de crédito poderá ser demonstrada através da análise da capacidade técnica e financeira da empresa, ou seja, analisando o desempenho, o mercado em que atua a concorrência, a administração, e o mais importante, como a empresa solve os compromissos assumidos com os seus fornecedores, bancos e clientes.

Miura e Davi completam o segundo C:

É considerado como aspecto subjetivo do risco, à medida que os instrumentos disponíveis para sua análise e os resultados obtidos estejam muito mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações propriamente ditos. Levado ao extremo, o que não é certamente o caso quando da análise de risco para fins de concessão de crédito, o exame da capacidade do cliente se constituiria num verdadeiro diagnóstico empresarial. (MIURA; DAVI, 2000, p. 52).

2.4.3 Capital

A situação financeira do cliente reflete em seu capital. Levam-se em considerações informações relacionadas ao endividamento, liquidez, lucratividade e outros índices financeiros calculados a partir de demonstrações financeiras da empresa. É a fonte de renda do cliente, ou seja, são as origens de recursos, sua freqüência e consistência.

Para Santos (2009, p. 31), “o capital é medido pela situação financeira do cliente, levando-se em consideração a composição (quantitativa e qualitativa) dos recursos, onde são aplicados e como são financiados”.

As comprovações de renda por meio de Decore, contracheques devem estar de acordo com a Declaração de Imposto de Renda do cliente, dessa forma pode-se confrontar o mês a mês com o rendimento anual, visando sempre a veracidade das informações prestadas.

Enquanto as empresas deverão apresentar demonstrativos contábeis para avaliação de capital. Nestas demonstrações é possível verificar as condições de negócios, o segmento que a empresa atua seu fluxo de caixa, suas origens de recursos e financiamentos ‘pela DOAR’, dentre outros.

Neste quesito, a Lei 11.638 de dezembro de 2007, veio ajudar as análises, quando obriga, no art. 176, as companhias abertas e de grande porte a publicarem a Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC) e elaborar a Demonstração do Valor Adicionado (DVA). (BRASIL, 2007).

A análise da DFC permite que o administrador programe as entradas e saídas de caixa, pois este demonstrativo é feito pelo regime de caixa, e não, pelo regime de competência, e mostra a capacidade que a empresa teve geração de caixa em um determinado período.

Fipecafi (2007, p. 440) coloca a importância da DFC para usuários, investidores e credores, quando permite avaliar:

A capacidade de a empresa gerar futuros fluxos líquidos positivos de caixa; A capacidade de a empresa honrar seus compromissos, pagar dividendos e retornar empréstimos obtidos. A liquidez, solvência e flexibilidade financeira da empresa. Os efeitos, sobre a posição financeira da empresa, das transações de investimento e financiamento. (FIPECAFI, 2007, p. 440).

Marion e Iudícibus (1999, p.220), afirmam que a DFC “demonstra a origem e a aplicação de todo o dinheiro que transitou pelo caixa em um determinado período e o resultado desse fluxo”. Deve-se considerar que este demonstrativo mostra a movimentação das contas de caixa e bancos, mostrando as entradas e saídas de valores monetários.

Outro importante instrumento é a análise da Demonstração do Valor Adicionado (DVA), pois nos permite a identificação das alterações na distribuição dos recursos financeiros gerados pela empresa.

Conforme Neves e Viceconti:

Valor adicionado ou valor agregado apresenta a riqueza criada por uma entidade num determinado período de tempo (normalmente, um ano). Podemos afirmar que a soma das importâncias agregadas representa, na verdade, a soma das riquezas criadas. (NEVES; VICECONTI, 2005, p.307).

O DVA demonstra claramente a riqueza da empresa, dividindo-a entre a parte pertencente aos sócios ou acionistas, a dos capitalistas (capital de terceiros), a dos empregados, e também, a do governo; e pode-se considerá-lo como um importante instrumento na decisão do crédito, pois nos permite visualizar com maior segurança a capacidade da empresa em gerar riqueza, e como essa riqueza é dividida entre os diversos fatores de produção.

Portanto, a análise do DFC e do DVA juntamente com os demonstrativos contábeis permite-nos analisar se a estrutura econômica e financeira da empresa é sólida e estável, e que a decisão da concessão (ou não) do crédito seja realizada com maior segurança.

2.4.4 Colateral

Para Schrickel:

O colateral, tradução do termo inglês de idêntica grafia, significa a garantia. O colateral deve ser necessariamente, algo tangível. A capacidade de repagamento não pode ser tida como colateral, eis que não é tangível, nem executável (em juízo), e apenas resumem uma expectativa sobre um evento potencial futuro, consoante certas premissas assumidas pelo banqueiro no passado. (SCHRICKEL, 2000, p.55).

No mercado esse item é conhecido também por garantias acessórias, que são as garantias oferecidas pelos clientes como forma de minimizar os riscos de inadimplência e da perda parcial ou total de pagamento. Bens móveis e imóveis podem ser a garantia da empresa para o mercado.

Em seguida Schrickel continua:

Raramente (nunca, idealmente), o colateral pode ou deve ser aceito para compensar os pontos fracos dentro do elemento caráter, porque quando a honestidade está faltando o crédito incluirá riscos que não devem ser assumidos pela banco. Se não há honestidade, por certo a garantia também será de grande volatilidade e, mais que provavelmente, não se prestará cobrir suficiente e adequadamente o principal e os juros do empréstimo. (SCHRICKEL, 2000, p.55).

2.4.5 Condições

Esta variável envolve fatores externos a empresa. De acordo com Miura e Davi:

Integra o macorambiente em que ela atua e foge de seu controle. Medidas de política econômica (restrições ao crédito, política cambial e de juros, abertura do mercado mediante alteração nas alíquotas de importações etc.), fenômenos naturais e imprevisíveis (ligados ao clima, por exemplo) e riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais aspectos que moldam a análise do “C” condições. (MIURA; DAVI, 2000, p. 55).

Para Santos:

Este C está relacionado à sensibilidade da capacidade de pagamento dos clientes à ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, tais como os decorrentes de aumento nas taxas de inflação, taxas de juros e paridade cambial; e de crises em

economias de países desenvolvidos e emergentes, que mantêm relacionamento com o Brasil. (SANTOS, 2009, p. 32).

Este item é de extrema importância, uma vez que os riscos sistemáticos influenciam diretamente a empresa. Por isto analisa-se o cenário econômico atual no qual a empresa está inserida e de como a empresa lida com fornecedores e cliente, se ela não mantém concentração de seus negócios, porque quanto mais diversificada é sua carteira de clientes e fornecedores, menores são os riscos.

2.5 Política de Crédito

Políticas são instrumentos determinantes de padrões decisórios para resolução de problemas semelhantes, que são reincidentes em uma organização. Já política de crédito é estabelecida de acordo com as aplicações de recursos oriundos da natureza operacional. Vale ressaltar de sua tamanha importância para a empresa quando observamos a rubrica contábil “operações de crédito” no balanço da empresa. Por isso, o estabelecimento de políticas de crédito ser mais reservado aos escalões mais altos da empresa.

Nesse enfoque Miura e Davi descrevem:

A política de crédito não deve se voltar ao risco excessivo em nome do aumento de lucratividade, por isso conduz ao campo da incerteza, em que não devem permanecer as operações de crédito. Devem, sim, apontar o grau de risco de cada perfil de clientes, para que o banco trabalhe dentro de um risco calculado. (MIURA; DAVI, 2000, p. 48).

Referente a avaliação de riscos de crédito, Miura e Davi continuam:

Não deve trabalhar com hipóteses absurdas de difícil ou total impossibilidade de ocorrência. Fatos devem ser analisados. Não se devem criar hipóteses pessimistas para negar o crédito, nem otimistas para conceder todos os créditos. Crédito é a análise de fatos e informações. Riscos devem ser relatados e avaliados. Não se deve omiti-los, nem buscar desculpas para abrandá-los. A realidade, o raciocínio correto e o bom senso devem prevalecer em todas as fases da concessão de crédito. (MIURA; DAVI, 2000, p. 50).

Para Silva:

Os bancos, em geral, tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não-recebimento (incobrável), numa operação de crédito, representará a perda do montante emprestado, o que difere de uma empresa comercial ou industrial que opere com uma margem de lucro 40 ou 50%. Cabe, ainda, enfatizar que a política de crédito de um banco comercial, compreende o estabelecimento de taxas de juros, prazos, garantias e nível de risco relacionados a cada tipo de operação. Outro fator relevante, na política de crédito de um banco comercial, é a política econômica do governo, que através do Banco Central do Brasil, implementa suas diretrizes que vão desde o controle dos meios de pagamento até a fixação de linhas de crédito subsidiados com vistas ao incentivo às exportações, à agricultura ou mesmo à pequena e média empresa. Cabe, portanto, à direção de um banco comercial ou ao seu “Comitê de Crédito” fixar sua política de crédito dentro das normas governamentais e baseado na sua capacidade de aplicação e captação de recursos. (SILVA, 1983, p. 35-36).

Já para Schrickel (2000, p.33), “a política de crédito deve ser lúcida, flexível e pragmática, ou seja, realista em relação ao mercado, mutável ao longo do tempo, e auxiliadora da concretização dos negócios.” Portanto, sabe-se que toda empresa ou pessoa física vive dos resultados dos negócios, sejam eles produtos ou serviços, ou mesmo, do empréstimo realizado, e o resultado somente retornará se o devedor cumprir com as suas obrigações.

Para uma concessão de crédito com liquidez e qualidade, deve-se ter uma política de crédito baseada nas necessidades dos clientes em equilíbrio com os objetivos da empresa, que é o lucro, focando sempre a metodologia dos c's do crédito.

Cabe a política de crédito definir quem tem alçada para decisão em sua própria dependência e quem pode fixar limites de crédito. Com o limite de crédito estabelecido nos parâmetros da política, fica a cargo do gerente a contratação de operações.

2.6 Análise de crédito

Segundo Silva:

A definição do tipo de análise e sua abrangência é seguramente um dos pontos importantes na avaliação do risco dos clientes. Muitas vezes, alguns bancos copiam os formulários de outros bancos e passam a usar os mesmos indicadores e a mesma forma de análise para uma carteira de clientes com perfil diferente. Isto pode levar ao isso de padrões e critérios inadequados. Quando um banco trabalha com clientes de atividades, portes e regiões diferentes, muitas vezes, precisará ter critérios de análises também diferentes. (SILVA, 2008, p. 96).

As instituições financeiras precisam ter modelos e critérios diferenciados para cada cliente, uma vez que as necessidades são diferentes. Não faz sentido o banco tratar um

financiamento de R\$500.000,00 da mesma forma que trata um de R\$500,00, pois em caso de inadimplência o impacto que um apresenta é infinitamente maior do que no outro. É prudente o banco oferecer, para cada segmento de mercado e clientes, análises e linhas de crédito que mais se enquadrem na realidade de pessoas e empresas. Em vários casos haverá a necessidade de garantias.

2.7 Composição de cadastros e processos

Antes de efetivar a contratação de uma linha de crédito é preciso de que o cliente já mantenha um cadastro no banco. A análise cadastral leva em consideração todos os dados pessoais do tomador, seja este uma empresa, na qual será analisado a princípio, os dados dos sócios e administradores.

Nesta primeira parte, os documentos de identificação e a situação legal dos mesmos são analisados. É feita uma pesquisa sobre a idoneidade deles no mercado, por meio de consultas aos órgãos de proteção ao crédito, consulta regularidade CPF e CNPJ na base de dados da receita federal, verificação da situação da empresa no mercado, confirmação de referências pessoais, comprovação de endereço dentre outros.

Leoni afirma:

É de fundamental importância a compilação de dados, que qualifiquem as pessoas em qualquer nível de atividade, seja comercial, industrial, escolar, Forças Armadas, polícia etc. Enfim, no mundo atual, este banco de dados é imprescindível para qualquer gestão, pois serve para inúmeras inserções, como: mala direta, cobranças etc. trata-se de coletânea de dados sobre pessoas físicas e jurídicas, ordenados de maneira que possam ser acessados via arquivo físico, fitas magnéticas, microfilmagens para diferentes objetivos. (LEONI, 1998, p. 21).

Santos (2009, p. 55) considera que esta análise cadastral constitui requisito fundamental para a determinação do valor do crédito, prazo para amortização, taxa de juros e, se necessário, reforço ou vinculação de novas garantias.

2.8 Análises de relacionamento

Quando a concessão se destina a já clientes do banco ou instituição financeira, o relacionamento do cliente é relevante. O histórico do cliente em termos de utilização de financiamentos e empréstimos, pontualidade na amortização e no cumprimento de outras obrigações. Além do relacionamento bancário, é possível ainda, o credor tomar informações sobre o tomador no relacionamento comercial.

Visando prevenir o risco dos bancos nas operações de crédito, o Banco Central do Brasil, através da Resolução nº 2682, criou uma escala classificatória de risco dos cliente, que determina o provisionamento que bancos devem fazer de acordo com os níveis de risco de inadimplência em cada operação de crédito.

Dias de atraso	Nível de Risco	% de Provisão
0	AA	0,00
1 a 14	A	0,50
15 a 30	B	1,00
31 a 60	C	3,00
61 a 90	D	10,00
91 a 120	E	30,00
121 a 150	F	50,00
151 a 180	G	70,00
Superior a 180	H	100,00

Quadro 3: Dias de atraso, risco e níveis
Fonte: BACEN, 1999.

A vantagem do uso da tabela diz respeito a possibilidade e liberdade dos credores de cobrar preços e juros compatíveis com o risco de cada um.

Para monitoramento o relacionamento de empresas com o mercado bancário é o acesso ao banco de dados denominado “Central de Risco de Crédito”, que arquiva e disponibiliza, mensalmente, as carteiras de créditos de várias empresas enviadas por bancos. Dessa forma, o controle das instituições bancárias sobre o que pode ou não conceder é maior, reduzindo prejuízos futuros com empresas insolventes.

Tem-se também o sistema eletrônico do Banco Central do Brasil, o SISBACEN (Sistema de Informações do Banco Central do Brasil), que possibilita monitoramento e fiscalização sobre o mercado e ainda, auxilia aos credores para análises de crédito.

2.9 Análise patrimonial

Para Santos:

A análise do aumento ou da deterioração da riqueza patrimonial de empresas fornece informações importantes que podem possibilitar melhor determinação do risco de crédito. Por exemplo, reduções significativas de riqueza patrimonial dos clientes podem estar associadas a perda de receita (parcial ou total). Assim, para honrar despesas e não comprometer a idoneidade, os clientes são forçados a desinvestimento. (SANTOS, 2009, p. 60).

Para cliente com um risco maior, a vinculação de bens patrimoniais pode ser uma boa alternativa para reduzir seu risco.

2.10 Análise de Sensibilidade

Diz respeito a reação de credores e tomadores em frente a mudanças macroeconômicas. Para reduzir a insolvência os credores devem atentar para fatores sistemáticos em relação as carteiras de crédito. Para tanto, precisa dispor de profissionais bem capacitadas que sejam eficientes em tratar tendências a níveis sistêmicos.

Santos, p. 41, 2009, acredita:

Como forma de redução da inadimplência em suas carteiras de crédito, os credores devem monitorar constantemente os fatores sistemáticos que apresentem maior sensibilidade com as fontes geradoras de renda de seus clientes. Por exemplo, poderiam realizar simulações, considerando cenários de recessão, estabilidade e crescimento para a atividade econômica. Nestes cenários, devem considerar a relação entre a inflação, a taxa de juros, a paridade cambial, o nível de atividade econômica e os resultados financeiros esperados em carteiras de crédito. (SANTOS, 2009, p. 41).

2.11 Análise de negócios

Quando o cliente apresenta uma comprovação de renda sem vínculo de emprego, ou seja, de profissionais liberais, empresários e autônomos, os analistas de crédito devem averiguar as informações. Para tanto, podem se utilizar de informações cadastrais, de idoneidade e financeiras.

Para Santos:

A análise de risco do negócio está relacionada com a capacidade da empresa para a geração de receitas suficientes para a cobertura dos gastos operacionais e financeiros. Nessa análise está envolvida a avaliação da rotatividade dos produtos ou serviços, assim como a avaliação do desempenho do setor em épocas de estabilidade, crescimento e recessão econômica. (santos, 2009, P. 61).

Conhecer o cliente é fundamental para o processo decisório da concessão do crédito.

2.12 Parâmetros para estabelecer o limite de crédito e o valor do financiamento

Apresentar comprovantes de rendimentos, declaração de imposto de renda não é suficiente para determinar o valor e linha de crédito para o cliente. É preciso ainda seguir alguns parâmetros, como:

Arbitragem sobre valores realizados de compras ou financiamentos adquiridos num período semestral ou anual.

Arbitragem de um percentual sobre a receita líquida média extraída da atividade operacional, verificar a entrada de recursos comuns num determinado período;

Arbitrar o valor do patrimônio do cliente, até mesmo porque este pode ser solicitado como garantia de certas operações.

Para financiar algo pelo sistema financeiro de habitação, por exemplo, há uma série de perguntas que devem ser respondidas relacionadas a gastos mensais do cliente com educação, saúde, transportes, alimentação, aluguel, pensão, e ainda, há uma pesquisa em todo o sistema financeiro sobre o cliente, se ele possui compromissos e se os honra.

Neste caso a situação ainda é mais delicada, por se tratar, geralmente, de empréstimos de longo prazo, podendo assumir até 30 anos.

Schrickel estabelece três perguntas básicas no ato da concessão:

Para que?
Por quanto tempo?
Como vai repagar?
(SCHRICKEL, 1998, p. 162).

Mediante estas perguntas torna-se possível, juntamente com os dados cadastrais, medir a potencialidade de pagamento do tomador. Por exemplo, com a resposta da terceira pergunta, tem-se uma abertura para pesquisar mais sobre os dados profissionais do tomador, quanto tempo de estabilidade no emprego atual, quantos salários recebe ao ano, qual a prestação a ser comprometida dos proventos mensais.

2.13 Ratings de Crédito

Ratings, segundo Santos (2009), são opiniões sobre a capacidade futura dos devedores de efetuarem, dentro do prazo, o pagamento do principal e dos juros de suas obrigações. Porque se há algo mais importante do que conceder um empréstimo, é acompanhar a capacidade do tomador em honrar seus compromissos, prevenindo a saúde financeira das instituições financeiras com a possibilidade de adoção de medidas preventivas perante a insolvência.

A classificação do risco de crédito é estabelecida em diferentes escalas que, em geral, começam com a nota máxima e vão decrescendo a medida que o risco observado aumenta.

Rating está diretamente ligado a qualidade do crédito de cada cliente com linhas aprovadas e permite uma avaliação quantitativa do risco da carteira, portanto, é mais uma ferramenta gerencial de controle que as instituições financeiras dispõem.

2.14 Créditos para pessoa física

Zelar por uma carteira de crédito com baixo índice de inadimplência significa, principalmente, entender os fatores determinantes para a mesma e ainda, compreender atos e

sutilezas humanas. Determinar a capacidade de pagamento de uma pessoa é ir muito além do que vender um produto, é acompanhar o histórico, a evolução sempre do tomador.

O poder de compra das pessoas é determinado de acordo com renda, idade, fatores culturais e sazonais. E é dele que vem também a herança do capitalismo, consumir cada vez mais em largas escalas. É observado, em classes com menores poderes aquisitivos, que o comprometimento da renda é maior com moradia e alimentação, sendo cerca de 60% do salário destinado a tais despesas. Enquanto indivíduos com renda familiar superior a R\$6.000,00, por exemplo, o mesmo comprometimento cai para 30%. Significa, entre outras coisas, que a classe de menor poder de compra vai demandar mais crédito para adquirir um imóvel próprio, por exemplo. Se de um lado tem o apelo para gastos essenciais, como saúde, alimentação e moradia, do outro temos um maior ainda para crédito fácil para aquisição de itens mais supérfluos, sem se importar ainda com o preço e condições que esse crédito terá em seus rendimentos.

Para conseguir suprir o bombardeio do consumismo as pessoas apelam para operações crédito no sistema de cheque especial, cartão de crédito, crediários, modalidades de crédito que, em caso de atraso, apresentam salgadas taxas mensais de juros e encargos. Isto pode ser facilmente entendido porque, geralmente, quem demanda de crediário para comprar um item de menor valor, por exemplo, em 60 meses, o risco de não receber é extremamente elevado, logo, quanto maior o risco, maior o custo do dinheiro para o consumidor.

Para corroborar essa constante de consumismo Schickel afirma:

O fato é que as pessoas estão constantemente se vendo as voltas com o dilema da conjugação de seus recursos finitos, cuja fonte principal é o salário mensal na maior parte dos casos, com seu grau de imaginação e necessidades infinitas. Para tanto, necessitam recorrer a créditos. Obviamente, existem muito mais maneiras de se gastar do que de ganhar dinheiro... mesmo frente a esta realidade, o importante é manter o volume de créditos num nível prudente e gerenciável, tanto para o tomador quanto para o prestador. (SCHICKEL, 2000, p. 159).

O Banco do Brasil S.A. trabalha com estes níveis prudentes, garantindo a confiabilidade no recebimento de seus créditos. A incerteza ocorre quando a decisão para liberação do crédito é embasada unicamente na sensibilidade, sem aparo de qualquer metodologia que possa indicar variáveis capazes de oferecer condições objetivas para a decisão. O risco pode ser calculado de acordo com informações e dados históricos fundamentados. A operacionalização é definida por normas, sistemas e metodologias adequadas, sustentadas por informações e pelo histórico. Portanto o fator indispensável é um cadastro atualizado de um cliente atualizado, com fontes fidedignas de informações, uma vez

que a informação correta, no momento oportuno, possibilita a tomada de decisões de forma rápida e com menor de exposição ao risco inerente ao negócio.

Isto não quer dizer que os riscos de inadimplência e fraude inexistirão. Instituições financeiras, comumente, são alvos de golpes, principalmente de documentação inidônea. Por isso o Banco do Brasil S.A. exige que documentos, comprovantes e registros no sistema estejam de acordo com os critérios de segurança, requisitos políticas de cadastro da Instituição. Acompanhar o cadastro e zelar pela confiabilidade de informações coletadas contribui para a licitude de transações financeiras; um conceito importante atribuído a todas agências é o de Rating, que vem a ser uma classificação atribuída às agências do país em função do nível de controle e conformidade observado na condução de processos internos. A partir do Rating, é possível observar quais agências estão mais expostas ao risco dentro de um conjunto de indicadores.

Santos resume-se acerca de Rating:

(...) opiniões sobre a capacidade futura dos devedores de efetuarem, dentro do prazo, o pagamento do principal e dos juros de duas obrigações. Assim, refletem o conjunto de observações e percepções de risco das agencias especializadas, e não devem, em hipótese alguma, ser utilizados isoladamente como parâmetro para justificar decisões em propostas de crédito, investimentos em títulos de renda variável, transações financeiras estruturadas etc. (SANTOS,2009, p. 193).

Santos (2009, p. 195) para pessoa física, ainda estabelece critérios para classificação do risco de crédito:

CLASSE DE RISCO	RATING	INTERPRETAÇÃO
MUITO BAIXO	A	Cliente detentor de situação financeira favorável; Sempre idôneo no histórico de relacionamento e com o mercado; Possui fontes diferenciadas de geração de renda (salários, aplicações financeiras, aluguéis etc.); Característica predominantemente aplicadora no relacionamento comercial; Principal renda extraída de atividade, empresa e setor que apresentam perspectivas de forte crescimento para os próximos anos; Valor do crédito muito abaixo do índice interno de tolerância de exposição de risco; Crédito suportado pela vinculação de garantias de primeira liquidez; Recomendação: Aumentar a exposição de risco
BAIXO	B	Cliente detentor de situação financeira favorável; Sempre idôneo no histórico de relacionamento e com o mercado; Renda extraída de atividade, empresa e setor com perspectivas de crescimento moderado para os próximos anos; Relacionamento comercial baseado em transações de aplicações financeiras, cheque especial, cartão de crédito e serviços; Valor do crédito abaixo do índice interno de tolerância de exposição de risco; Crédito suportado pela vinculação de garantias de primeira liquidez. Recomendação: Aumentar a exposição de risco.
MODERADO	C	Cliente detentor de situação financeira que apresenta sinais de deterioração; Embora atualmente esteja idôneo, já apresentou registros de atrasos no mercado e no histórico de relacionamento; Renda extraída de atividade, empresa e setor com perspectivas de estabilidade ou baixa recessão para os próximos anos; Característica predominantemente tomadora no relacionamento comercial; Valor do crédito muito próximo do índice interno de tolerância de exposição de risco; Crédito suportado em garantias patrimoniais (exemplo: alienação, hipoteca etc). Recomendação: Menter/reduzir exposição de risco.
ALTO	D	Cliente detentor de situação financeira desfavorável; Existem registros de restrições de idoneidade no mercado; Apresenta atrasos sucessivos no histórico de relacionamento; Renda extraída de setor com perspectivas de recessão para os próximos anos; Característica predominantemente tomadora no atual relacionamento comercial Valor do crédito apresentando 100% do índice interno de tolerância de exposição de risco; Crédito suportado em garantias patrimoniais (exemplo: alienação, hipoteca etc.). Recomendação: Reduzir gradualmente a exposição de risco, reforçar garantias e finalizar o relacionamento.

Quadro 4: Critérios para classificação do risco de crédito para empresas.

Fonte: SANTOS, 2009, p. 195.

É interessante observar que Santos (2009) avalia os riscos sempre baseando-se em fatores comportamentais do cliente em relação a conta, ratificando mais uma vez, a importância de acompanhar a carteira de clientes, precavendo ao máximo a inadimplência da mesma.

3 HISTÓRICO DA SOCIEDADE EMPRESÁRIA

A história do Banco do Brasil S.A. é marcada pelo início da modernização do Brasil: a chegada da Côrte Portuguesa no Brasil, em 1808, que motivada pelas histórias das riquezas daqui, vieram com o príncipe e mais milhares de cortesãos. Assim, em doze de outubro de 1808, D. João VI, inaugura o Banco do Brasil, sendo que na época, existiam apenas três bancos emissores no mundo e o processo de mineração entrava em declínio por aqui, logo, a necessidade por moedas.

Antes da criação do Banco do Brasil, o setor de crédito era operado por apenas alguns capitalistas nacionais e ingleses, recém chegados, que recebiam dinheiro em conta corrente ou de depósito, que repassavam aos bancos estrangeiros ou convertiam em títulos de renda assegurada.

Entretanto, o início do Banco foi marcado pela má administração e pelos reflexos do lento e difícil desenvolvimento dos portos e do mercado agrícola e pelos exorbitantes gastos e regalias da Côrte, fatos quais, culminaram na liquidação do Banco pelo governo regente em 1829. Somente vinte cinco anos depois, em 1853, com a fusão de dois bancos do Rio de Janeiro em um só, que foi restabelecido o Banco do Brasil, mantendo as mesmas características oficiais, entrando Mauá com 50 mil ações, o Banco Comercial com 30 mil e as 70 mil restantes foram lançadas no mercado, o que causou um efeito surpreendente: a procura foi tão acima do esperado que o governo decidiu então, cobrar um ágio de 10% sobre cada ação que seriam destinados a melhoras nas calçadas do Rio de Janeiro.

Oficialmente o Banco do Brasil reabriu em 10 de abril de 1854, tendo como primeiro presidente João Duarte de Lisboa Serra, o qual ficou no cargo durante 32 anos.

Para fomentar os setores agrícola e industrial, que sofriam com os empréstimos de curto prazo feitos pelos bancos de depósito, setores os quais não contavam com a sistematização da área financeira para concessão de crédito, o Banco do Brasil cria em 1936 a Carteira de Crédito Agrícola e Industrial (Craei).

A preocupação com o novo serviço a ser oferecido levou o governo adiar a primeira operação para 1938, início de uma história de sucesso no mercado de crédito.

Atualmente a principal atividade do Banco do Brasil S.A. é de banco múltiplo, organizado sob a forma societária de economia mista, e tem como sócio majoritário o governo, reunindo ainda 15 empresas controladas e uma entidade fechada de previdência

complementar. Detém participação estratégica em seis empresas coligadas por meio do Banco do Brasil – Banco Investimento (BB-BI).

A missão da instituição é ser a solução em serviços e intermediação financeira, atender às expectativas de clientes e acionistas, fortalecer o compromisso entre os funcionários e a Empresa, e contribuir para o desenvolvimento do País.

Líder de depósitos totais, câmbio exportação, carteira de crédito, base de correntistas, de ativos, dentre outros, o BB conta hoje com uma carteira de 24,6 milhões de clientes, estando presente em 22 países, zelando sempre pela excelência no atendimento e na oferta de diferenciais.

3.1 Produtos e serviços de créditos oferecidos pela Instituição Financeira Banco do Brasil S.A.

3.1.1 Cheque especial

O cheque especial, por exemplo, que é uma modalidade de crédito extra, é disponibilizada para correntistas de acordo com sua análise de crédito pré-estabelecida, a taxa varia em torno de 7% a.m acrescida ainda do IOF, representando um custo efetivo total mensal de quase 8% a.m. Os juros sobre tal produto são calculados diariamente sobre o saldo devedor e cobrados, normalmente, no primeiro dia útil do mês seguinte ao da movimentação. O IOF é calculado sobre o saldo devedor na base de 0,0041% ao dia para pessoa jurídica (1,5% a.a) e 0,0164% ao dia para pessoa física sobre o somatório do saldo devedor do cliente. A utilização do limite de cheque especial é desencadeada por uma necessidade de recursos, assim disponibilização do limite em conta corrente é indispensável para que o cliente tenha a solução de crédito imediatamente no momento de sua necessidade. É um empréstimo, geralmente, de curto prazo, uma vez que é liquidado imediatamente quando há crédito em sua conta corrente.

3.1.2 CDC - Crédito Direto ao Consumidor

Para Fortuna:

É o financiamento concedido por uma financeira para aquisição de bens e serviços por seus clientes. Sua maior utilização é normalmente para aquisição de veículos e eletrodomésticos. O bem adquirido, sempre que possível, serve como garantia da operação, ficando a ela vinculado pela figura jurídica da alienação fiduciária pela qual o cliente transfere à financeira a propriedade do bem adquirido com o dinheiro emprestado, até o pagamento total de sua dívida. O prazo dos CDC varia de três a 24 meses e, normalmente, financia de 50 a 80% do valor do bem. (FORTUNA, 1998, p. 120).

Todavia, no Banco do Brasil S.A., a linha de Crédito Direto ao Consumidor, é dividida em financiamento e empréstimos, ou seja, pode ou não ter garantia real e o prazo varia entre 3 a 84 meses, em geral, devendo a prestação mensal do compromisso do empréstimo ser inferior ou igual a 30% da renda líquida do cliente.

A segmentação de clientes é determinante para cada linha de crédito, por exemplo, um servidor público do Estado de Minas Gerais, que recebe proventos na Instituição, tem taxas de juros menores em um crédito automático, uma vez que a certeza do salário ser creditado todo mês, dada a certa estabilidade oferecida pelo emprego público, é maior do que a de um vendedor ambulante, por exemplo. Enquanto a taxa efetiva para o primeiro pode chegar a 2,1% a.m, para o segundo, pode atingir 5,38% a.m. em março 2010.

Já Silva (2008, p. 343) descreve como empréstimos parcelados como um produto oferecido por bancos para suprir possíveis defasagens de caixa do cliente, podendo este, ajustar o valor da prestação mensal à sua capacidade de pagamento.

3.1.3 Financiamento de bens de consumo

O Banco do Brasil S.A., por meio da linha “BB Crediário”, estabelece parceria com lojas que vendem produtos ou serviços, que permitem ao cliente correntista dividir suas compras em até 48 vezes mediante uma taxa menor de juros, 3,19% a.m (março de 2010).

O parcelamento é vantajoso tanto para lojistas, ao garantirem uma fidelização do cliente, como para o banco, por de certa forma, terceirizar, a um custo menor, a contratação de financiamentos.

3.1.4 Antecipação de restituição de Imposto de Renda

Linha destinada aos clientes que têm restituição do Imposto de Renda agendada para crédito em conta corrente no Banco do Brasil S.A., a uma taxa de 2,59% a.m, feito em parcela única, a ser descontada no dia em que a restituição for liberada e creditada em conta corrente do cliente. Para comprovar a restituição, deve ser apresentado pelo cliente o recibo de entrega da declaração do exercício declarado.

É muito importante a comprovação da autenticidade do recibo, visto que o limite desta linha de crédito pode chegar, numa agência varejo, até R\$5.000,00 (cinco mil reais). Por não se tratar de um compromisso parcelado, o impacto nos índices que mensuram a inadimplência de uma carteira é substancialmente maior.

Pode ser exigida pelo Banco uma garantia adicional quando o valor da restituição for superior a R\$5.000,00 (cinco mil reais).

Vale ressaltar que esta linha de crédito está limitada a 80% do valor total da restituição, em uma agência varejo.

3.1.5 Antecipação de 13º salário

Outra linha de crédito destinada à servidores públicos estaduais, federais, municipais e para outros diversos convênios firmados com o banco. O cliente pode antecipar até 100% de seu 13º salário e não tem o compromisso mensal com parcelas, por isso não sobrecarrega seu limite normal. A taxa de juros, por ser também um recebimento quase com 100% de certeza, é mais baixa do que a do CDC automático, sendo de 2,59% a.m.

É uma modalidade de crédito de grande preferência por clientes, principalmente para alguns mais resistentes a utilizarem um CDC parcelado, pois não o enxergam como um empréstimo.

É também uma linha que tende a ser mais flexível para clientes com restrições em órgãos de proteção ao crédito, não sendo, na maior parte das vezes, bloqueada pela inadimplência do cliente em outros setores.

3.1.6 Empréstimo consignado em folha

Silva, p. 344, 2008, garante ser:

(...) outra modalidade que ganhou certo espaço no mercado de crédito. Neste caso, é feito um convenio entre a instituição financeira e empregador para desconto em folha de pagamento. A taxa de juros é mais baixa devido ao menor risco de crédito. Situações como morte do devedor, perda do emprego, ou crise financeira do empregador são fatores de risco. (SILVA, 2008, p. 344).

É realizada uma consulta prévia a margem consignável, ou seja, a parcela que o cliente pode comprometer do salário com compromissos financeiros, que não deve ultrapassar, em média, 30% do salário bruto do cliente.

O cliente que está impedido de operacionalizar empréstimos com o banco, seja por inadimplência com ele mesmo, ou por já utilização do crédito automático, ou ainda por restrições em órgãos de proteção ao crédito, como Serasa, SPC, podem se utilizar desta linha de crédito

As taxas, em março 2010, variavam entre 1,80% a.m até 2,70%, em consequência do órgão pagador, prazo, carência, etc.

3.1.7 Financiamento Imobiliário

Destinado a aquisição de imóveis comerciais ou residenciais, tem o imóvel como garantia da operação. O Banco do Brasil S.A., atualmente, trabalha apenas com imóveis prontos, ou seja, com Habite-se, não sendo permitido para imóveis em reforma ou para a própria reforma. É um financiamento de longo prazo, podendo chegar a 360 meses e exige-se uma entrada de no mínimo 10 a 20% do valor do imóvel. Por contar com recursos do Sistema

Financeiro Nacional, as taxas de juros são mais baixas e anuais, podendo ser pré ou pós fixada, dependendo do sistema de amortização preferido pelo cliente. As taxas variam de 8% a.a. a 13% a.a. Vale ressaltar que tais prazos e condições são próprios do Banco do Brasil S.A., podendo variar para cada Instituição Financeira.

Como se trata de um financiamento de valor, geralmente, alto, é um processo bastante minucioso. Pesquisa-se o endividamento do cliente em todo o sistema financeiro nacional, seus compromissos financeiros e gastos mensais, prevenindo-se uma possível inadimplência no setor.

3.1.8 Cartão de crédito

Também conhecido como “dinheiro de plástico”, é um outro produto disponibilizado a clientes com limite de crédito pré aprovado para financiar compras de produtos e serviços. O cliente negocia com o banco um limite, compatível com sua renda e compromissos financeiros mensais, e uma data de pagamento da fatura.

Para Fortuna:

Para o possuidor do cartão quando os valores são pagos no vencimento seguinte, a compra representa a vantagem de ganhos reais sobre a inflação, além do enquadramento de suas necessidades de consumo às suas disponibilidades momentâneas de caixa. Tem a eventual desvantagem de vir a representar um fator de propensão ao consumo, nos momentos em que o consumidor intuitivamente desejava poupar. (FORTUNA, 1997, p. 277).

O cartão de crédito funciona como um crédito automático, uma vez que permite o consumo ao cliente num momento em que não dispõe de recursos para tal. Como o risco é todo do banco a taxa de juros é bastante elevada, chegando a 14% a.m, principalmente se o detentor do produto é não correntista.

3.1.9 Financiamento de Veículos

Destinado para aquisição de veículos, onde o veículo fica vinculado à alienação

fiduciária no Banco. As condições para financiamento variam desde o ano do veículo a ser financiado até o valor da entrada. Para veículos novos, a taxa de juros comumente é menor e o prazo maior, uma vez que a possibilidade de estrago, por exemplo, é menor. Seguindo a mesma linha de pensamento, a idade do veículo não deve ser superior a 10 anos.

Silva (2008, p. 344) garante que o valor do financiamento é um dado relevante, porém o valor da prestação mensal é que merecerá maior atenção do financiador, de modo que o orçamento do financiado suporte o valor do novo compromisso mensal.

Vale ressaltar que há registro no DETRAN – Departamento de Trânsito, sobre a propriedade do carro, o que até certo ponto garante maior segurança ao financiador e permite ao mesmo operar com uma taxa de juros inferior a outras linhas para pessoa física. Por outro lado, hoje a maior concorrência com bancos são as financeiras ligadas às montadoras, que chegam a praticar taxas próximas de zero.

3.2 A Terceirização da cobrança por empresas especializadas

Após 60 dias de inadimplência do cliente com o banco, sua dívida é terceirizada para empresas de cobranças especialistas, tudo visando reter na agência apenas o foco comercial das operações em carteira.

Tais empresas entram em contato com o cliente e o que receber dele é lucro para elas, já que pagam ao banco pelas dívidas cobradas. Na maior parte dos casos é mais cômodo para o cliente negociar com tais empresas, pois oferecerem melhores condições de pagamento, como um novo planejamento em prazos mais alongados.

O banco busca com essa terceirização, além de manter o foco somente no comercial, um baixo nível de inadimplência por carteira de clientes, uma vez que a velocidade de cobrança e recebimento são monitoradas por índices, que por sua vez, devem estar dentro da meta de cada agência.

4 CONCLUSÕES

Este estudo foi baseado em livros e ainda na experiência de 2 anos de trabalho no Banco do Brasil S.A., numa agência varejo, no setor de pessoa física. Embora no dia a dia não seja comum parar para analisar cada caso isolado, o estudo possibilitou o entendimento de cada variável para a concessão do crédito e a importância de uma maior atenção aos riscos pertinentes a cada cliente. A abrangência do estudo levou a considerar que não há uma fórmula de bolo exata para uma política forte o suficiente para conter em 100% a inadimplência e que estar preparado para lidar com ela é fundamental.

O principal ponto é a análise de suas variáveis comportamentais, ou seja, da capacidade qualitativa de honrar compromissos. Devido ao mercado cada dia mais competitivo, muitas empresas estão se arriscando cada vez mais e concedendo crédito sem sequer analisar os documentos e informações dos clientes.

Para maior segurança nas concessões de crédito, toda empresa deverá implantar uma política de crédito de acordo com a necessidade de seus clientes e com o risco que deseja correr; e conscientizar os seus colaboradores que a política será um facilitador, pois esta irá permitir a diminuição da inadimplência, e conseqüentemente, poderá inclusive alavancar as vendas. As concessões (ou não) de crédito são realizadas através da análise dos documentos e informações do cliente no passado, ou seja, baseadas na sua história; e a decisão será melhor quanto melhores forem as informações disponíveis. Outro item que também pode intervir é o feeling do analista, que avaliando as entrelinhas consegue localizar distorções e fraudes nos documentos e informações. Conseqüentemente, para que a empresa corra o menor risco, as decisões do crédito deverão ser baseadas em informações claras, objetivas, enfim, conclusivas e impessoais. Após as concessões, o analista deverá administrar a sua carteira de clientes através do acompanhamento mútuo e contínuo entre a empresa e o mercado, reavaliando periodicamente os seus clientes a fim de minimizar o risco da não recuperação do crédito concedido.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGLIETTA, Michel. **Microeconomia financeira: 2. Crises financeiras e regulação monetária**. São Paulo: Edições Loyola, 2004.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Taxas de juros de operações de crédito**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/fis/taxas/htms/tx012020.asp>>. Acesso em 24 out. 2009.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, 1999. **Resolução 2682**. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?N=099294427&method=detalharNormativo>>. Acesso em: 24 out. 2009.

BRASIL. Lei nº. 11.638, de 28 de dezembro de 2007. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**. Brasília: DF, 28 dez. 2007. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm>. Acesso em: 25 out. 2009.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Introdução à administração**. 3. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1998.

FIPECAFI, Ernesto Rubens Gelbcke; MARTINS, Eliseu. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. São Paulo: Editora Atlas.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: Produtos e Serviços**. 17. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2008.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

HOUAISS, Antonio. **Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa**. São Paulo: Editora Objetiva, 1993.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades**. 7. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2007.

LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro Geraldo. **Cadastro, crédito e cobrança**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos; IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Introdução à Teoria da Contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MIURA, Yuko; DAVI, Marcos Cesar Antunes. **Utilização de instrumentos de avaliação de riscos para concessão de créditos às pessoas jurídicas**. Akrópolis: Revista de Ciências Humanas da Unipar, Umuarama, v.8, n.1, p.48-61, jan/mar. 2000.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras**. 14. ed. São Paulo: Frase, 2005.

PINHEIRO, Juliano Lima. **Mercado de capitais: fundamentos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SÁ, Carlos Alexandre. **Estabelecimento de Limite de Crédito: Uma Nova Abordagem para um Velho Problema**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito: Empresas, Pessoas Físicas, Agronegócio e Pecuária**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco**. 2 ed. São Paulo: Saint Paul, 2007.

SILVA, José Pereira da. **Administração de crédito e previsão de insolvência**. São Paulo: Atlas, 1983.

_____. **Gestão e análise de risco de crédito**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2003. 96 p.