

FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO
CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO
Mestrado em Administração de Empresas

**RISCO DE CRÉDITO - O PAPEL DA AUDITORIA
INTERNA PARA ORIENTAR AS CONCESSÕES
DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES
FINANCEIRAS.**

João Maurício Gonçalves Lima

Dissertação apresentada ao Centro Universitário
Álvares Penteado da Fundação Escola de
Comércio Álvares Penteado - FECAP, para a
obtenção do título de Mestre em Administração
de Empresas (Área de Concentração:
Administração Financeira).

Orientador: Prof. Dr. Wilson Toshiro Nakamura

São Paulo

2002

42408

658.88
L732r
17.2

U
d
658.88
L732r
2002
Ex.2 BC

N.Cham. d 658.88 L732r 2002
Autor: Lima, João Maurício Gonçalves
Título: Risco de crédito : o papel da



42408

Ac. 36852

Ex.2 BC U



FUNDAÇÃO ESCOLA DE COMÉRCIO ÁLVARES PENTEADO – FECAP

Presidente Honorário FECAP: Sílvio Álvares Penteado Neto

Presidente do Conselho de Curadores: Horácio Berlinck Neto

Membros do Conselho:

Abram Abe Szajman

Antonio Carlos de Salles Aguiar

Ester de Figueiredo Ferraz

Flávio Fava de Moraes

Mário Amato

Paulo Ernesto Tolle

Diretor Superintendente: Marcelo Freitas Camargo

Diretor Institucional: José Joaquim Boarin

Diretor Acadêmico: Manoel José Nunes Pinto

Diretor Administrativo-Financeiro: Roberto Uchoa Alves de Lima

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO

Reitor: Prof. Manuel José Nunes Pinto

Vice-reitor: Prof. Luiz Fernando Mussolini Júnior

Pró-reitor de Extensão: Prof. Dr. Fábio Appolinário

Pró-Reitor de Graduação: Jaime de Souza Oliveria

Pró-reitoria de Pós-graduação: Profª. Drª. Mari Sylvia Macchione Saes

Pró-reitor Administrativo: Roberto Uchoa Alves de Lima

Coordenador do Curso de Mestrado em Administração de Empresas: Prof. Dr. Dirceu da Silva

FICHA CARTOGRÁFICA

L732r Lima, João Maurício Gonçalves
Risco de Crédito: O papel da auditoria interna para orientar
as concessões de crédito nas instituições financeiras/
João Maurício Gonçalves Lima. – São Paulo : Unifecap, 2002
157 p.

Orientador: Prof. Dr. Wilson Thshiro Nakamura

Dissertação (mestrado) - Centro Universitário Álvares Penteado da
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – Unifecap -
Mestrado em Administração de Empresas.

1. Administração – 2 – risco de crédito, auditoria interna,
concessão de crédito, inadimplência.

CDD 658.88

DEDICATÓRIA

*Este trabalho é dedicado à minha esposa, Ivone,
aos meus filhos Raul, Rebeca e Gustavo e à minha
mãe. À minha avó Maria e ao meu pai Múcio
(in memorian).*

AGRADECIMENTOS

À minha esposa e filhos. A ela pelo estímulo nas horas difíceis, pois soube compreender as dificuldades no processo de obtenção do título de Mestre.

À minha mãe, mesmo distante, pelo incentivo para suplantar as adversidades e a memória da minha saudosa avó, pois desde a minha infância me incentivou aos estudos e a leitura. A meu pai Múcio (in memoriam) pela sua generosidade.

Ao professor Doutor Wilson Toshiro Nakamura, pela paciência e compreensão, como também pela colaboração dispensada para a conclusão desta dissertação.

Aos Professores Doutores José Luís de Castro Neto e Leonardo Fernando Cruz Basso pelas importantes sugestões no exame de qualificação.

A todos os professores e colegas do Mestrado em Administração de Empresas do Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, pela convivência, colaboração, notadamente pelo aprendizado que me propiciaram.

Acima de tudo ao Deus Todo Poderoso. Ebenese que em hebraico quer dizer: até aqui me ajudou o Senhor.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	06
LISTA DE FIGURAS.....	07
LISTA DE APÊNDICES.....	08
RESUMO.....	09
ABSTRACT.....	10
CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO.....	11
CAPÍTULO 2 – OBJETIVOS	13
CAPÍTULO 3 – JUSTIFICATIVA.....	15
3.1 Delimitação do estudo.....	16
CAPÍTULO 4 – GENERALIDADES SOBRE OPERAÇÕES DE CRÉDITO.....	17
4.1 Entrevistas aos Proponentes.....	19
4.1.2 Cadastro.....	22
4.1.2.1 Veracidade das informações prestadas ao Banco.....	23
4.1.3 Comprovação dos bens declarados.....	25
4.1.4 Avaliação dos bens.....	25
4.1.5 Restrições de conceitos – desabonos.....	26
4.1.6 Protestos.....	27
4.1.7 Concordata Preventiva.....	27
4.1.8 Falência.....	28
4.1.9 Ações executivas.....	28
4.1.10 Cheques sem Fundos-CCF - Cadastro de Emitentes de Cheques Sem Fundos.....	29
4.1.11 Ação de Busca e Apreensão.....	29
CAPÍTULO 5 – CLASSIFICAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO.....	30
5.1 Crédito misto a pessoa física/jurídica.....	30
5.2 Crédito a pessoa jurídica.....	30
5.3 Títulos de crédito.....	32
5.3.1 Tipos de títulos de crédito.....	32
CAPÍTULO 6 – POLÍTICA DE CRÉDITO.....	34
6.1 Alçadas de crédito.....	37
6.1.2 Treinamento.....	37
CAPÍTULO 7 – GARANTIAS	39

7.1 Garantias pessoais ou fidejussória.....	41
7.1.1 Aval.....	41
7.1.2 Fiança bancária.....	42
7.2 Garantia real.....	43
7.2.1 Alienação fiduciária.....	44
7.2.2 Penhor mercantil.....	45
7.2.3 Caução de títulos de crédito.....	45
7.2.4 Penhor ou caução de direitos creditórios.....	46
7.2.5 Hipoteca.....	46
CAPÍTULO 8 – RISCO DE CRÉDITO.....	48
8.1 Histórico da origem do risco de crédito.....	50
CAPÍTULO 9 – MÉTODO DE ANÁLISE DE CRÉDITO.....	52
9.1 Bases primárias para concessão de crédito (C's do Crédito).....	55
9.2 Análise setorial.....	60
9.3 Análise de balanço.....	63
9.4 Classificação de risco das operações de crédito – <i>Rating</i>	67
9.5 Análise por <i>score</i>	68
9.6 Fluxo de caixa.....	69
CAPÍTULO 10 – INADIMPLÊNCIA	71
10.1 Modelos quantitativos e previsão de insolvência.....	72
10.1.1 Modelo de Fitz Patrick.....	74
10.1.2 Modelo de Winakor Esmith.....	74
10.1.3 Modelo de Merwin.....	75
10.1.4 Modelo de Tamari.....	75
10.1.5 Modelo de Altman.....	76
10.1.6 Modelo de Backer e Gosman.....	76
10.1.7 Modelo de Topa.....	78
10.1.8 Modelo de Elizabetsky.....	78
10.1.9 Modelo de Alberto Matias.....	81
10.1.10 Modelo de Pereira.....	81
10.1.11 Modelo de Kanitz.....	82
CAPÍTULO 11 – CONTROLES INTERNOS.....	84
11.1 Acordo de Basiléia	85
11.1.2 Fixação das condições e dos padrões de crédito.....	87

CAPÍTULO 12 – METODOLOGIA DA PESQUISA.....	90
12.1 Tipo de pesquisa e população.....	90
12.2 Elaboração das variáveis.....	93
CAPÍTULO 13 - ANÁLISE E RESULTADOS DA PESQUISA.....	97
CAPÍTULO 14 – CONCLUSÃO.....	118
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	123
APÊNDICE.....	127

LISTA DE TABELAS

Tabela: 3.1 – Inadimplência e garantias insuficientes.....	15
Tabela: 4.1 – Análise da empresa: análise cadastral.....	25
Tabela: 9.2 – Avaliação econômico/financeira.....	54
Tabela: 9.5 – Análise setorial.....	60
Tabela: 9.6 – Índices financeiros comumente utilizados.....	62
Tabela: 9.7 – índices de análise de balanço.....	64
Tabela: 9.8 – Índices: liquidez, atividade, lucratividade e endividamento.....	67
Tabela: 10.1 – Variáveis influenciando nos resultados com 54 empresas.....	79
Tabela: 10.2 – Modelos de variáveis.....	79
Tabela: 10.3 – Causas da falência.....	83
Tabela: 13.1 – Compilação do questionário para crédito às pessoas jurídicas.....	97
Tabela: 13.2 – Carteiras de crédito destinadas às pessoas jurídicas.....	109
Tabela: 13.2.1 – Compilação do questionário para crédito a pessoas físicas.....	110
Tabela: 13.2.2 – Carteiras de crédito destinadas às pessoas físicas.....	115
Tabela: 13.3.1 – Atribuição de notas dos gerentes ao monitoramento pelos auditores.....	116
Tabela: 13.3.3 – Modelos quantitativos e previsão de insolvência.....	117

LISTA DE FIGURAS

Figura: 9.1 – Quadro da Serasa.....	53
Figura: 9.3 – Os seis C's do crédito.....	55
Figura: 9.4 – Fluxo do processo de análise de crédito.....	59
Figura: 11.1 – Funções da empresa.....	84

LISTA DE APÊNDICE

1. Autoridades Monetárias.....	127
2. Resolução 2682 – Regra para constituição de previsão para créditos de liquidação Duvidosas.....	130
3. Circular 2768 – Central de Risco de Crédito.....	135
4. Circular 2752 – Remessa de Informações a Central de Risco de Crédito.....	140
5. Créditos irregulares.....	143
6. Cronologia do desenvolvimento do setor bancário.....	145
7. Alterações monetárias no Brasil.....	151
8. Questionário.....	152

RESUMO

O presente estudo exploratório tem como objetivo analisar o risco de crédito sob a ótica da auditoria interna, para orientar os gerentes das instituições financeiras, por meio do monitoramento dos empréstimos, tanto para pessoas físicas quanto pessoas jurídicas, a fim de minimizar os riscos de inadimplência.

A dissertação aborda os aspectos dos controles internos, principalmente com ênfase no Acordo de Basiléia. Suscita discussão quanto ao treinamento contínuo dos gerentes, a fim de garantir maior qualidade e segurança nos empréstimos. Para tanto, o estudo aborda várias situações desde a entrevista ao cliente no ato da concessão do empréstimo, formalização contratual, garantias, tipos de títulos de crédito, restrições de conceito - desabonos, análise do crédito, inadimplência, etc.

No resultado das pesquisas demonstrou-se preocupação dos gerentes quanto a segurança das operações de crédito, sobretudo para os crédito à pessoa física, em que historicamente reside a maior quantidade de inadimplência, notadamente pela falta de garantia e de uma análise mais acurada no ato da concessão.

Como o risco de crédito é subjetivo, esse assunto não se esgota aqui, todavia conclui que o controle interno e o treinamento contínuo sobre as concessões de crédito são um instrumento eficaz para minimizar os riscos de inadimplência.

Para tanto, cabe a auditoria interna se antecipar a situações desfavoráveis do cliente, a fim de resguardar o Banco a eventual situação de inadimplência.

ABSTRACT

The present study has the objective to analyze the credit risk, under the optics of the internal auditorship, to guide the controlling of the financial institutions, by means of the loans monitoring, as much for physical people as legal people, in order to minimize the insolvency risks Agreement of Basileia.

It excites quarrel how much to the continuous training of the controlling, in order to guarantee greater quality and security in the loan. For in such a way, the study approaches some situations since the interview to the customer in the act of the concession of the loan, contractual formalization, guarantees, types of credit headings, restrictions of concept – discredits, analysis of the credit, insolvency, etc.

In the result of the research it demonstrated to concern of the controlling how much the security of the operations of credit, with emphasis for the credit to the natural person, where history, the biggest amount of insolvency inhabits, evidently for the lack of guarantee and a deeper analysis in the act of the concession.

As the credit risk is subjective, this subject is not depleted here, however, it concludes that the internal control and the continuous training on the concessions of credit are efficient instrument to minimize the insolvency risks.

For the purpose it is compatible to the own judgship to anticipate unfavorable situations to the client, in order to secure the bank from non compliance with its terms.

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

O Brasil é hoje, inegavelmente, um país com uma estrutura financeira importante para fomentar o desenvolvimento da economia, (vide apêndice número 1). Após a abertura para os bancos estrangeiros na década 1990, a concorrência se acirrou na busca de novos ativos. Com a estabilização da economia, percebeu-se que a inflação acobertava perdas oriundas de créditos irregulares, pois, muitas concessões de crédito vinham sendo liberadas de maneira errônea, tais como: baseada em tradição familiar, da indústria ou comércio, patrimônio, estoque e não pela capacidade financeira, por meio do fluxo de caixa e grau de endividamento dos proponentes, etc.

A inflação acobertava as perdas oriundas dos créditos mal concedidos. Com o controle dessa, os Bancos tiveram que se adaptar à nova realidade, alguns deles recorreram ao redesconto e foi a partir deste momento que muitas instituições tiveram suas atividades encerradas, algumas delas seculares, outras, após ajustes internos, foram privatizadas, vendidas, incorporadas, etc. Os banqueiros e governo não estavam preparados para o que lhes esperava, ou seja, alto índice de falências e concordatas.

Em 03.11.1995, o governo criou um conjunto de Medidas Provisórias, entre elas a de nº. 1.422, com a qual concedeu poderes ao Banco Central para agir preventivamente e evitar que os problemas nos bancos se agravassem. A Resolução nº. 2.208 instituiu o PROER (Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional), uma de suas providências era socorrer os bancos em dificuldades, muitos deles por consequência de créditos mal deferidos, e evitar o risco sistêmico que pudesse comprometer ainda mais a economia. De acordo com Ayr Aliski do Jornal Gazeta Mercantil, de 07.05.2002, p. B-1, “O Proer aplicou mais de R\$ 20 bilhões no saneamento de várias instituições financeiras, mas especialmente envolvendo os bancos Nacional, Econômico e Bamerindus.”, tendo como consequência o aumento significativo da dívida pública.

De acordo com fonte do Banco “A” S.A., só no ano de 1997 e 1998, foram demitidos de seu quadro mais de 420 gerentes, resultado de créditos mal concedidos e conseqüente elevado índice de inadimplência.

A partir daquele momento, com a inadimplência elevada, muitos bancos investiram em treinamento, voltado principalmente para os cuidados nas concessões de créditos. A partir de então, várias instituições financeiras no Brasil passaram a adotar o “Comitê de Crédito,” procedimento usual nos bancos estrangeiros que hoje tornou-se uma prática comum entre bancos nacionais.

Diante desses fatores, há necessidade das instituições financeiras adotarem políticas rígidas de crédito, a fim de assegurarem o retorno dos créditos concedidos. Essa rigidez, de maneira nenhuma, deve bloquear a alavancagem dos seus ativos, e para tanto é preciso usar também o bom senso.

CAPÍTULO 2 - OBJETIVOS

O problema deste estudo está centrado na inadimplência havida em consequência de concessão de crédito irregular.

Este trabalho tem como objetivo principal:

Avaliar, à luz da teoria, o processo de análise de crédito para pessoas físicas e jurídicas no âmbito de um grande banco de varejo no Brasil, aqui denominado Banco “A” S.A.

Objetivos secundários:

- apresentar sugestões para aperfeiçoar a decisão da concessão de crédito: as informações dos clientes do Banco estudado estão dispersas, propomos o agrupamento das informações por meio do CPF/CNPJ para uma melhor análise do crédito, ex.: ficha cadastral, restrições de conceito/desabonos, análise de balanço, *rating*, etc., monitoramento diário da auditoria interna a fim de mitigar os riscos inerentes ao crédito e treinamento contínuo dos gerentes;
- propor sugestões de prevenção a eventuais situações de inadimplência: emitir alerta aos gerentes por meios eletrônicos, quando o cliente apresentar sinais de insolvência, com base na análise discriminante.

Os exames buscam mensurar riscos potenciais, pelo conhecimento do crédito sob ângulos que não apenas os formais.

De acordo com Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“O ingrediente-chave do risco de crédito é, evidentemente, o risco de inadimplência. Sejam os instrumentos de crédito tomados individualmente ou em carteiras, as probabilidades de inadimplência e os reajustes para recuperação, desempenham papel crítico na avaliação de risco.” (pp. 221-222).

O risco de crédito é um assunto recorrente, tendo em vista os problemas que o País atravessa ao longo dos anos, com a economia debilitada: freqüentes recessões, queda na

produtividade da indústria, comércio e agropecuária, secas, elevadas taxas de juros, etc. redundando em conseqüente inadimplência.

Diante das circunstâncias urge a necessidade da auditoria interna estar vigilante, para assegurar que esse risco seja reduzido e não comprometa significativamente a provisão; concedendo benefícios para devedores duvidosos e conseqüente inadimplência. Para tanto, quanto maiores forem as informações que o banco possuir sobre o cliente, no ato da análise do crédito, maior será a segurança que este terá para a concessão e o retorno. Sobre essas informações os autores abaixo preconizam:

Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“...os bancos e suas contrapartes estão lutando para reunir tanto as informações quanto as bases analíticas necessárias para avaliar os empréstimos bancários através de algum padrão significativo de risco/retorno. A competição mais intensa, a procura de diversificação e de liquidez e as mudanças da regulamentação, tais como exigências para capital ajustado ao risco, têm estimulado o desenvolvimento de muitas formas criativas de gerir o risco de crédito.” (p. 5)

O papel da auditoria interna tende, então, a se intensificar em razão dos controles internos exigidos pelo Acordo de Basiléia. No documento Consultivo emitido pelo Comitê de Supervisão Bancária da Basiléia de junho de 2000 comenta:

“O controle interno rigoroso, incluindo uma função de auditoria interna, e uma auditoria externa independente fazem parte da governança corporativa sólida que, por sua vez, pode contribuir para um relacionamento de trabalho de colaboração entre a administração do banco e os supervisores do banco. Uma função de auditoria interna efetiva é uma fonte valiosa de informações para a administração do banco, e também para os supervisores do banco, sobre a qualidade do sistema de controle interno.” (p. 1).

No Banco “A” S. A. a auditoria interna, denominada de “inspetoria”, reporta-se na hierarquia à presidência dessa instituição, o que propicia uma atuação independente dos demais departamentos que ela audita neste Banco. Atuando de forma preventiva, inclusive na monitoração diária das concessões de crédito.

CAPÍTULO 3 - JUSTIFICATIVA

Levantamentos em 50 relatórios de auditoria emitidos nos anos de 2000 e 2001 no Banco “A” S.A., com ativos de crédito no total de R\$ 274 milhões, mostraram que 50 gerentes foram demitidos, no período de 01 à 10.2001, como resultado de créditos mal sucedidos: clientes com restrições/desabonos, sem ficha cadastral, acima da alçada de crédito, sem garantias, etc. Eles foram responsabilizados por uma inadimplência de R\$ 35 milhões, 13% dos ativos dessas Agências, além de terem concedido R\$ 44 milhões com garantias insuficientes, (vide apêndice número 5).

Nos levantamentos amostrais, identificou-se que as causas das demissões foram: a não-observância da política de crédito do Banco, cadastros vencidos, patrimônio e rendas incompatíveis com o compromisso assumido, restrições de conceitos - desabonos, alçada de crédito, garantias insuficientes, etc. A propósito, essas 50 agências já possuíam um estoque elevado de pendências em lucros e perdas, num montante de R\$ 138 milhões, oriundas de operações de créditos irregulares. É fundamental frisar que as operações de crédito com garantias insuficientes podem ser agravantes na elevação das pendências.

Tabela: 3.1 - INADIMPLÊNCIA E GARANTIAS INSUFICIENTES

Ativos totais das 50 Agências em milhões	INADIMPLÊNCIA RS		Garantias Insuficientes em milhões
	CL - Crédito Liquidação LP - Lucros e Perdas em milhões	Em descordo com as normas do Banco em milhões	
R\$ 274.744	R\$ 138.434	R\$ 35.354	R\$ 44.958

Fonte: Banco “A” S.A.

A tabela acima demonstra que, não obstante ao Banco possuir suas normas claras quanto às regras de crédito, a maioria da inadimplência é objeto de indisciplinas administrativas, em desrespeito a política de crédito operacional. O único instrumento punitivo para as concessões indevidas, nessa instituição financeira, é a demissão do gerente, porém são raríssimos os casos de demissão por justa causa em consequência de falhas operacionais nas concessões de crédito.

Esta vertente de trabalho foi escolhida pelo autor por exercer há 13 anos a função de auditoria, focada em instituição financeira, deparando freqüentemente com a falta de conhecimento amplo dos gerentes sobre operações de crédito, e, em consequência disso, um aumento contínuo da inadimplência, demissões, e prejuízos para o Banco.

Assim, este trabalho pretende contribuir com os profissionais da área financeira no País, orientando-os para os cuidados na concessão de crédito, objetivando a diminuição dos riscos de inadimplência e assegurando os controles internos voltados à gestão de crédito, no tocante a formalização dos contratos: assinatura dos intervenientes, taxas, preenchimentos, garantias, etc.

3.1 DELIMITAÇÕES DO ESTUDO

Visando à otimização dos recursos disponíveis, a amostra da população abordada nesta pesquisa é compreendida de 50 gerentes, responsáveis pela concessão de crédito no Banco "A" S. A. As entrevistas foram realizadas em agências da Grande São Paulo, onde há maior concentração de ativos desse banco. Conforme fonte do Banco "A" S. A.

Registra-se que a elevação da inadimplência não só ocorre em épocas recessivas, mas também é recorrente em situações de economia nacional estável; pode ocorrer, por exemplo, em determinada região do País, como resultado de fatores meteorológicos desfavoráveis. No Brasil, há tanto regiões industrializadas quanto não, algumas possuem problemas com estiagem e afetam diretamente a economia local.

CAPÍTULO 4 - GENERALIDADES SOBRE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

A etimologia da palavra crédito advém do latim *creditum*, que significa crer, acreditar, confiar; no sentido comercial o termo vem do italiano *credito*.

O crédito inclui duas noções fundamentais: confiança, expressa na promessa de pagamento; e tempo, que se refere ao período fixado entre a aquisição e a liquidação da dívida.

Consoante Silva (1998)

“O crédito é o elemento tradicional na relação cliente-banco, isto é, o próprio negócio. Numa empresa comercial ou industrial, por exemplo, é possível vender à vista ou a prazo. Num banco, não há como fazer um empréstimo ou um financiamento à vista. A principal fonte de um banco deve ser proveniente de sua atividade de intermediação.” (p. 65).

Na concepção de Furuguen (1973)

“Dentro de uma linguagem bancária, crédito ou débito, pois ambos representam o mesmo fenômeno visto de dois ângulos diferentes, têm como origem as transações financeiras. Nessas transações o credor renuncia a um determinado valor, em um dado momento para, em troca, receber uma promessa de pagamento de parte do devedor a ser saldada num prazo determinado. Contratualmente, essa promessa de pagamento futuro compreende o reembolso do principal mais os juros incorridos na transação comercial.”(p. 61).

Para Schrickel (1997)

“Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo). O patrimônio

a ser cedido dever ser próprio. Com efeito, não nos é factível ceder coisa pertencente a outrem sem expresso consentimento de seu legítimo proprietário.” (pp. 22-23).

De acordo com Schrickel (1997)

“As instituições financeiras não seguem estritamente este postulado, porquanto são agentes intermediadores de riquezas (poupança) e do meio circulante, devidamente autorizadas pelas autoridades monetárias. Atuando na captação e empréstimo de recursos, não necessária e unicamente próprios, estas instituições são intimamente controladas por aquelas autoridades.” (p. 23).

Segundo Beckman (1949)

“O crédito aumenta o volume de vendas, abre mercado de novos compradores, facilita a venda, torna clientes satisfeitos e cria um mercado de demanda para alguns produtos.” (p. 22).

De acordo com Hunt (1961)

“A disponibilidade do crédito bancário é de grande importância para inúmeras companhias que podem não solicitar empréstimo algum durante longos períodos. Para essas companhias, os bancos servem como fonte de reserva de recursos financeiros. Com freqüência, é difícil ao homem de empresa prever com precisão ou inteira confiança o volume de fundos de que sua empresa venha a precisar durante um período bastante grande. Muitos acontecimentos imprevisíveis podem criar necessidade de numerário.” (p. 206).

4.1 ENTREVISTAS AOS PROPONENTES

Através da entrevista os gerentes devem colher informações dos clientes que dificilmente seriam obtidas por outras fontes, que sirvam ainda para dirimir dúvidas acerca das suas pretensões e conhecer a sua visão quanto à própria situação financeira.

Segundo Silva (1998)

“Devemos fazer perguntas bem elaboradas, bem como registrar sinais não verbalizados e comportamento inquieto de um cliente que possam nos prestar subsídios na relação de negócios e nas análises de crédito”. (p. 126).

As perguntas não devem obedecer uma ordem rigorosa, devem fluir naturalmente no ato da entrevista com o cliente, portanto, essas perguntas, planejadas antecipadamente devem preencher questionamentos a respeito da(s):

- a) Destinação dos recursos – para avaliar se será bem ou mal aplicado, esse é um aspecto fundamental, tendo em vista que muitos proponentes contraem empréstimos para quitar dívidas vencidas em outros bancos. Uma das maneiras de identificar esse tipo de situação é verificar a destinação dos recursos, essa situação é possível se os cheques, DOC (Documento de Ordem de Crédito) ou TED (Transferência Eletrônica Disponível) são de mesma titularidade; o que pode ser um indício. A situação normal seria que os recursos do crédito concedido fossem destinados à pagamento de fornecedores.
- b) Sistemática utilizada pelo cliente para chegar ao valor do empréstimo – visando estabelecer o seu domínio sobre a própria situação financeira, suas pretensões acerca das condições de pagamento: mensal, final, etc. Se este amortizar a dívida, e entrar num círculo de prorrogações, é sinal que está com o seu fluxo de caixa comprometido;
- c) Existência de fonte alternativa de recursos para liquidar o empréstimo, caso a primeira fonte venha a falhar. Com isso, já se começa a entender o nível de liquidez do cliente: se o atraso resultou de problemas por não ter baixado aplicação por estar em carência, ou apresentou indício de que poderá ter problemas com atrasos em seus pagamentos;

- d) Fontes de recursos que serão utilizadas para liquidar o empréstimo – é comum durante as conversações ou no momento da assinatura do contrato, o gerente não atentar para o assunto. É de fundamental importância ter ciência de onde virão os recursos para pagar o empréstimo, se com recursos próprios, quer sejam gerados pelas vendas, quer sejam por aplicações financeiras, que estão em carência, câmbio, etc. Se pessoa física, atentar para: rendas, profissão, tempo na empresa, domicílio, idade, etc., referências de risco.
- e) Conhecer a habilidade dos administradores da empresa – o nível de conhecimento, qualidade e visão do mercado futuro: o engajamento dos proprietários e funcionários é importante, o comprometimento, seriedade do administrador, a idoneidade também deve ser levada em consideração. Ter um histórico dos administradores das empresas é imprescindível: sócios, diretores, procuradores, etc. Deve-se analisar também quem responde juridicamente pela empresa;
- f) Situação dos estoques – se há excesso, tanto de matéria-prima como de produto acabado, a rotatividade está condizente com o ramo de atividade? Que tipo de estoque a empresa possui? É importante visitar as instalações da empresa e conversar com os administradores com a finalidade de conhecer o ramo de atividade, fazer perguntas aos funcionários. Ser curioso. O excesso de estoque pode ser indício de que as vendas da empresa não estão sendo satisfatórias e, pode estar com o fluxo de caixa comprometido, ou sua concorrente pode estar com o preço e a qualidade do produto em melhores condições para o mercado;
- g) Saber se a empresa conhece o mercado em que atua (nível de competição) – a sua participação frente aos principais concorrentes: como está a sua estrutura no segmento? Há probabilidade de crescimento? Quais são as tendências do mercado para esse tipo de atividade? Como atuam seus concorrentes? É importante o gerente ter informações sobre o ramo de atividade das empresas, pois qualquer nota desfavorável em jornais e revistas é um sinal de alerta. Se o empréstimo já houver sido concedido e as garantias não forem suficientes, deve-se procurar reforçá-las;
- h) Analisar a comercialização – esquema de colocação do produto no mercado, estratégia de venda, manutenção dos seus clientes e sazonalidade. Há aceitação do produto no mercado ou saturação? Com relação a sazonalidade, há empresas que fabricam produtos natalinos, juninos, brinquedos, etc. no seu período de “safra” suas vendas estouram e nos outros

meses há uma certa dificuldade em seu fluxo de caixa. Porém, ressalte-se que muitas empresas desse ramo de atividade tem uma vida longa; pois tem demonstrado saber administrar bem essa sazonalidade;

- i) Aferir o relacionamento interno (funcionários e prestadoras de serviço) e externo (bancos, clientes, fornecedores, comunidades, etc.) – essa é uma questão que deve ser tratada com habilidade, a fim de evitar ingerência ou má interpretação, todavia, é de fundamental importância, ter noção de como está o relacionamento da empresa. Os sinais que se deve observar, são atrasos na folha de pagamento, greves, etc.
- j) Conhecer a política de investimentos – crescimento e modernização, é necessário conhecer a política de investimento da empresa, ampliação de suas instalações/parque fabril. Ter informações, inclusive, se há política de treinamento;
- k) Questionar a produção – o que produz? Como produz? Para quem produz? Qual a qualidade do produto?, (nível econômico da clientela);
- l) Para quem desconta os seus títulos – Há propaganda sobre seus produtos?;
- m) Conhecer a metodologia de preços – se a margem torna viável o negócio. Qual o critério da empresa com relação a esse aspecto? Para qual público é direcionado seus produtos? A margem é compatível para cobrir seus custos? Conhecer a forma como são tratados esses questionamentos são muito importantes para ter noção das diretrizes de preços na empresa;
- n) Avaliar o comprometimento das despesas fixas em relação à receita bruta operacional, se eventual queda nas vendas não provocaria imediata deficiência de caixa; e
- o) Conhecer as previsões de faturamento da empresa – ao conhecê-las tem-se uma projeção do que pode ocorrer no seu fluxo de caixa. Deve-se exigir seus balancetes, com o histórico do seu faturamento, o qual deve ser levado em consideração, tendo em vista que várias empresas ao solicitarem empréstimos, tendem a superestimarem seus faturamentos a fim de obterem a aprovação mais rápida de um financiamento. É importante conhecer análise de balanço, verificar suas projeções no mercado e a sazonalidade.

4.1.2 CADASTRO

A ficha cadastral é um instrumento imprescindível para obtenção das informações dos clientes, é uma exigência do Banco Central. Toda operação de crédito deve ter o cadastro como parte integrante do processo. Um cadastro bem elaborado é peça fundamental quando na tomada de decisão sobre a concessão de crédito, pois nela estão agregadas várias informações importantes, que ajudarão a tornar a análise do crédito mais ágil: bens móveis, imóveis, aplicações financeiras, referências bancárias, comerciais, pessoais; se pessoa jurídica, data de fundação da empresa; se pessoa física, data de nascimento, etc.

Entretanto, os dados cadastrais são números e valores estáticos colhidos em uma determinada época e que podem não refletir a situação dinâmica do fluxo de caixa atual da empresa, por isso deve ser atualizado com frequência. Há bancos que os renovam a cada 12 meses, outros os atualizam num espaço de tempo menor ou de acordo com o valor do pedido da concessão de crédito. As premissas que se deve analisar são:

- a) Documentos originais: carteira de identidade, CPF e CNPJ;
- b) Contrato social, última alteração contratual, ata das assembléias;
- c) Balanço e balancetes;
- d) Comprovação de endereço; e
- e) Referências pessoais e comerciais, etc.

Na concepção de Gartner (1998)

“A obtenção de informações cadastrais da empresa, dos sócios/dirigentes, e do grupo empresarial é iniciada no momento em que o cliente e o banco firmam seu primeiro contato; nesse momento são preenchidos os formulários relativos às informações cadastrais e às referências financeiras e de crédito. Caso o cliente já tenha realizado operações com o banco, as informações requerem somente uma atualização.” (p.p. 55-56).

Segundo Leoni & Leoni, (1997)

“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.” (p. 21).

4.1.2.1 VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS AO BANCO

É preciso conhecer a empresa, sua tradição, a sua idoneidade e de seus sócios, se necessário checar os documentos (Contrato Social, CNPJ, etc.) na junta comercial, colhendo uma certidão de inteiro teor. Segundo Leoni & Leoni (1997, p. 47), “devemos comprovar os dados societários das empresas pelos originais dos contratos sociais e atas de assembléias.” Considerar e não esquecer de solicitar a última alteração contratual, para aferir se os sócios fundadores ainda permanecem na empresa, qual deles possui poderes para contrair empréstimos, e a condição atual dos eventuais remanescentes, observando cláusulas sobre a representatividade da empresa.

Deve-se deixar claro quem possui poderes para contrair empréstimos. Há contratos sociais em que a representação da empresa não está bem redigida, ou mesmo está omissa, esse erro pode levar o banco a ter consequências onerosas, por meio de questionamento judicial, nos casos de assinatura indevida aposta nos contratos. Portanto, a representação da empresa deve estar bem clara. Outra situação a ser considerada, é sobre os poderes dos diretores procuradores.

Com relação a procuração, deve-se dar preferência à pública, lavrada em cartório, pela fé de ofício. Exigir a original ou a cópia autenticada em cartório, em caso de dúvidas, ir ao cartório indicado no documento e solicitar uma segunda via. Quanto a procuração particular deve-se solicitar assinatura do outorgante com firma reconhecida. Como prevenção, em caso de dúvida, checar a assinatura dos outorgantes com os registros do banco.

Outra consideração relevante é o prazo de validade dessas procurações. É comum as empresas outorgarem apenas por um ano, muitas vezes os gerentes dos bancos não atentam quanto ao prazo de validade da procuração e alguns ex-procuradores continuam a contrair empréstimo pela empresa; diante da fragilidade dos controles internos do banco, muito ex-

procuradores atuam de forma dolosa, apropriando-se indebitamente da empresa, por falha do banco; ficando a instituição financeira obrigada a ressarcir a empresa em eventual questionamento e ainda, poderá sofrer ação de danos morais. Nesses casos, muitas empresas só descobrem esse tipo de irregularidade quando há auditoria interna nos bancos ou na empresa. Além do risco de imagem perante ao cliente, o banco acaba assumindo o prejuízo da empresa.

Diante disso, é fundamental ter um cuidado acurado na recepção, análise, interpretação e guarda das procurações.

4.1.3 COMPROVAÇÃO DOS BENS DECLARADOS

O Banco Central determinou que toda operação de crédito deve ser lastreada em uma ficha cadastral, que deve ser rigorosamente preenchida e as informações ali contidas serem as mais fidedignas possíveis. Manter as escrituras registradas é uma forma da instituição financeira aferir a legitimidade do documento. É um procedimento comum, empresários sonegarem informações quanto ao verdadeiro patrimônio da empresa e sócios, pois uma temeridade em fornecer tais dados, por acreditam que poderão ser eventualmente consultados pela Receita Federal.

Segundo Leoni & Leoni (1997) “imóvel: verificar a escritura, anotar o assentamento efetuado no registro de imóveis; se necessário, solicitar certidão do imóvel (vintenária ou centenária de posse).” (p. 39).

A tabela 4.1, a seguir, que era utilizada pelo Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, que aborda informações cadastrais para pessoas jurídicas. Nesse caso, foi necessária a predefinição de notas atinentes a conceitos já definidos. A nota “0”, refere-se a nulidade da operação, diante da gravidade das informações obtidas pela empresa analisada, a nota “3” é atribuída nos casos em que há cheques devolvidos sem fundos e protestos não-contumazes e que há só um registro histórico, e a “5” é atribuída aos clientes com ficha limpa, sem problemas de qualquer espécie.

Tabela: 4.1 - Análise da empresa: Análise Cadastral

Informações Cadastrais – Pessoa Jurídica	Nota
a) Informações Restritivas Informações de Cartórios: Protestos e Execuções de Títulos	
b) Informações Comerciais Informações e Conceito junto a Fornecedor Informações e Conceito junto a Clientes	
c) Informações Bancárias Informações e Conceito junto a Bancos	
Informações sobre Débitos Fiscais/Parafiscais	
a) Informações Cadastrais – Pessoa Física (Acionistas/Administrações)	Nota
b) Informações Restritivas Informações de Cartórios: Protestos e Execuções de Títulos	
c) Informações Comerciais Informações e Conceito junto ao Comércio	
d) Informações Bancárias Informações e Conceito junto a Bancos	
Histórico do Relacionamento com o Banco Financiador	Nota
a) Informações sobre as operações passadas e correntes	
b) Nota da Análise Cadastral da Empresa	
c) Intervalo de Avaliação: 0 – Insatisfatório, 3 – Satisfatório, 5 - Ótimo	

Fonte: Adaptado de contribuição do corpo gerencial do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul.

4.1.4 AVALIAÇÃO DOS BENS

Ao fazer uma proposta de empréstimo, e pretendendo dar um bem em garantia há uma tendência do cliente em super-avaliá-lo. Nesse caso, faz-se necessário que o Banco contrate um perito, que fará um laudo de avaliação para aferir se o valor do bem dado em garantia é suficiente para garantir o empréstimo proposto.

O não-cumprimento dessa premissa básica pode levar o banco a conceder um empréstimo, cujo bem dado em garantia seja insuficiente para cobrir a dívida em eventual inadimplência, e é importante que a garantia seja de 1º grau.

Se o capital (imóveis, máquinas, veículo) é suficiente e adequado para garantir o fluxo operacional e, conseqüentemente, gerar disponibilidade de caixa compatível para saldar os compromissos pode-se solicitar uma avaliação, principalmente dos imóveis e máquinas por pessoas especializadas. É importante conhecer a estrutura da empresa, seu espaço físico, equipamentos e frota de veículos.

4.1.5 RESTRIÇÕES DE CONCEITOS – DESABONOS

Segundo Santi Filho (1997)

“São denominados restrições os seguintes eventos:

Protestos;

Concordata;

Falência;

Ações judiciais e de penhora;

Emissão de cheques sem fundos;

Atraso no pagamento de impostos; e

Situação irregular no comércio exterior.” (p. 17).

Acerca das restrições citadas acima, (pelo autor), os bancos as obtêm por meio dos próprios cartórios, convênios com empresas como Serasa, Banco Central e seus registros, também nos jornais de grande circulação, sobretudo os de matérias econômicas. Além das restrições relacionadas acima há o cadastro no SPC (Serviço de Proteção do Crédito), CCF (Cadastro de Emitente de Cheques sem Fundos), ações executivas, inclusive da Justiça Federal. Lembrando-se que todas elas prescrevem em cinco anos. Os bancos as consulta por meio do CPF/CNPJ em seus sistemas eletrônicos.

Consoante Leoni & Leoni (1997, p.100) “Qualquer tipo de desabono poderá ser suficiente para a não-concessão do crédito, indício ou condição de inadimplência.”

Dentre as principais restrições/desabonos, destacam-se:

4.1.6 PROTESTOS

O não-pagamento de títulos nas datas aprazadas, tais como: letras de câmbio, duplicatas, notas promissórias, cheques, etc. são remetidos para os cartórios pelos credores, lá são registrados em livros “apontamento”; após três dias são protestados por falta de pagamento ou aceite, tanto para pessoas físicas, quanto jurídicas. Os protestos prescrevem em cinco anos. E, é um dos indícios fortes de que a empresa está com problema em seu fluxo de caixa. Se o cliente está operando com o banco e os protestos ocorrem eventualmente, o gerente deve questioná-lo porque eles ocorreram. Há várias situações: devolução de mercadorias; protestos indevidos; a empresa não tomou conhecimento de que o título foi à cartório; títulos descontados noutros bancos sem origem mercantil, usando o CNPJ da empresa indevidamente, etc.

Quando uma empresa possui vários protestos em aberto e alega que foram baixados, é prudente exigir as certidões negativas dos cartórios; caso isso não ocorra e o gerente tenha interesse na concessão de crédito, (para aumentar os ativos de sua agência), ele tem a prerrogativa de obtê-la nos cartórios, arcando com as custas cartorárias.

4.1.7 CONCORDATA PREVENTIVA

Pode ser requerida, deferida e cumprida, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas. Está regulada pela Lei de Falência, Decreto-lei nº. 7.661, de 1945 e Lei nº. 7.274, de 1984 dentre os requisitos básicos para o pedido de concordata são:

- a) Que a empresa possua mais de dois anos de existência regular em sua atividade;
- b) Que não seja falido, caso já tenha sido, que sua dívida tenha sido liquidada/extinta;
- c) Que esteja em conformidade com a Lei nº. 7.661/45.

De acordo com o jornal a Folha de São Paulo de 12.09.2002, “segundo a Equifax, consultoria americana especializada na coleta e distribuição de informações sobre situação de crédito, em seu relatório informa que, entre janeiro e agosto, foram solicitadas 236 concordatas, contra 198 pedidos de iguais meses do ano passado. De forma paralela, o número

de concordatas deferidas (concedidas) pela justiça também aumentou: 17,2% (178 nos primeiros oito meses de 2002 contra as 151 de 2001).” (p. B 12).

4.1.8 FALÊNCIA

Pode ser requerida, suspensa, decretada e elidida.

De acordo com Silva (1998)

“O profissional de crédito, entretanto, precisa ter noções básicas acerca da matéria falimentar, sobre as condições em que ela ocorre e quais as principais consequências para os credores.” (p. 385).

De acordo com o jornal Folha de São Paulo de 12.09.2002, “As falências requeridas (situação em que um credor reivindica na justiça o fim das atividades de uma empresa) totalizaram 17.215 pedidos nos oito meses deste ano contra as 14.356 de igual período de 2001. Até julho, o percentual de alta era de 19%, contra os 19,2% verificados agora.” (P. B 12).

Segundo Van Horne (1974)

“Embora as causas de dificuldades financeiras sejam numerosas, muitas falências são atribuíveis, direta ou indiretamente, às falhas da administração das próprias empresas. Geralmente, problemas não-financeiros levam a perdas que, por sua vez, conduzem a dificuldades financeiras e, eventualmente, à falência. Dificilmente, uma única decisão errada constitui a causa das dificuldades; em geral, a causa é composta por uma série de erros, e a dificuldade vai aumentando gradativamente.” (p. 503).

4.1.9 AÇÕES EXECUTIVAS

Pode ser requerida e extinta. Tanto as pessoas físicas, quanto as jurídicas podem sofrer esse tipo de ação. Há também as ações executivas da Justiça Federal acerca do não-pagamento de impostos.

CAPÍTULO 5 - CLASSIFICAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

O crédito está classificado entre pessoa física e jurídica, dentro desses grupos há vários produtos de créditos, cada um atende uma finalidade específica. Exemplo: financiamento de veículo tanto para pessoa física, quanto para jurídica, custeio agrícola, prazos de um dia para o *hot-money* e financiamento imobiliário ou do BNDES, os quais podem passar de quinze anos.

5.1 CRÉDITO MISTO À PESSOA FÍSICA/JURÍDICA

Nessas modalidades podem atender a ambos os segmentos:

- a) Crédito Rural – recursos destinado à aplicação nas atividades agropecuárias. O crédito rural está classificado em: miniprodutores – são aqueles com renda anual de até 25 mil UREF (Unidade de Referência Rural e Agroindustrial); pequenos produtores – são aqueles com renda anual entre 25 mil e 75 mil UREF; médios e grandes – são aqueles com faturamento superior a 75 mil UREF. Além do crédito rural propriamente dito, existem outras modalidades: custeio e pecuário; investimento agrícola e pecuário; e, comercialização agrícola e pecuária.
- b) *Leasing* – modalidade de crédito em que o arrendador (proprietário) concede ao arrendatário a utilização do bem. São financiamentos de médio e de longo prazos, cujo contrato pode ter cláusula pactuando o uso do bem por tempo determinado ou com opção de compra.

5.2 CRÉDITO À PESSOA JURÍDICA

Para essa modalidade, há várias situações que são distintas, tais como: prazos, custo, forma de pagamentos e garantias, quais sejam:

- a) Desconto de títulos (notas promissórias, duplicatas e cheques) – consiste na antecipação de recursos no caixa da empresa. Os bancos devem selecionar com rigor os cheques e duplicatas para evitar inadimplência. Normalmente, o desconto de duplicatas é feito sobre títulos com prazo máximo de 60 dias e prazo médio de 30 dias;

- b) Contas Garantidas, conhecida também como Contrato de Abertura de Crédito Rotativo - Segundo Fortuna (1998, p. 116) “São os conhecidos *cheques especiais* (pessoa física) ou *contas garantidas* oferecidas às pessoas jurídicas e físicas.” Os juros são cobrados pelo uso do limite por meio dos débitos efetuados na conta, transferências, (DOC, TED e cheques);
- c) *Hot Money* – é um empréstimo de curto prazo, normalmente por 1 dia, podendo chegar até a 10 dias. Para os clientes tradicionais, as transações são feitas por meio de telefone, e confirmadas por *e-mail*, cartas ou fax;
- d) Capital de Giro – Seu objetivo é atender o fluxo de caixa da empresa. A garantia contratual fica a critério do banco;
- e) *Vendor Finance* – Possibilita às empresas vender a prazo e receber a vista, com base no princípio da cessão de crédito. A empresa vendedora arcará com o risco do crédito junto ao banco de sua cliente. A vendedora transfere o crédito ao Banco, o qual paga o vendedor e financia o comprador. A principal vantagem é uma base menor para a cobrança de impostos;
- f) Crédito Direto ao Consumidor – (CDC) - é uma linha de crédito concedida por uma Financeira para aquisição de bens e serviços, como veículos, eletrodomésticos e computadores, os quais ficam vinculados aos contratos por meio da alienação fiduciária. O prazo varia de 3 a 36 meses e normalmente financia de 50 a 80% do valor do bem;
- g) Financiamentos para Investimentos – são recursos financiados a longo prazo, tais como FINAME – Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos Industriais – os repasses internos do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - CEF – Caixa Econômica Federal – e os externos BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e o IFC (International Finance Corporation – ligado ao Banco Mundial), nesses dois últimos casos, regulamentados pela Lei nº. 4.131 de 03.09.1962.
- h) Resolução nº. 63 – regulamentada pelo Banco Central em 21.08.1967 – São empréstimos concedidos no mercado interno a partir de captações estrangeiras no exterior, por meio de

Bônus/Eurobônus. Segundo Securato (1993, p. 233), “estes recursos são utilizados para financiamento do capital de giro das empresas e de projetos de investimentos”.

- i) ACC – (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio) trata-se de antecipação parcial ou total da moeda local, por quantia equivalente em moeda estrangeira. Nessa fase refere-se ao adiantamento em até 180 dias antes do embarque da mercadoria. É uma linha de crédito destinada ao financiamento da produção.
- j) ACE – (Adiantamento sobre Contrato de Exportação) que pode se estender até 180 dias da data do embarque.
- k) Crédito Imobiliário – Destinados às construtoras ou incorporadoras, visando à construção, com recursos advindos das captações de poupanças. Os mais comuns são: Plano Empresarial, Plano Condomínio e Plano Piloto.

5.3 TÍTULOS DE CRÉDITO

São os documentos necessários para o exercício do direito literal e autônomo nele mencionado. Vale no título apenas o que está escrito. Quanto a natureza são:

- a) Nominativos – são aqueles cuja circulação se faz mediante um termo de cessão ou transferência;
- b) À ordem – nesse caso, o beneficiário deve estar expressamente indicado e sua circulação poderá se dar mediante simples endosso constante da assinatura do beneficiário, no verso ou anverso do título, com a indicação ou não da pessoa a quem o mesmo é transferido (endosso em preto ou em branco); e
- c) Ao portador – não há menção expressa do beneficiário no título.

5.3.1 TIPOS DE TÍTULOS DE CRÉDITO

Os títulos se classificam em tipos, cada um com sua peculiaridade, entre eles:

- a) Nota promissória - promessa de pagamento em dinheiro, feita por escrito de pessoa a favor de outra, com prazo determinado;
- b) Duplicatas – título que tem origem, obrigatoriamente, de uma fatura emitida em virtude de uma compra, venda mercantil ou por meio de uma prestação de serviço;
- c) Letra de câmbio – ordem escrita, dada a uma pessoa para pagar uma importância em dinheiro ao beneficiário indicado, ou à ordem deste;
- d) Título de crédito rural – título de natureza civil, exigido pela soma nele constante, além dos juros e demais encargos, sempre representativo de uma operação de crédito rural. Entre os títulos de crédito rural encontramos: Cédula Rural Pignoratícia – lastreada em garantia real, representada por penhor; Cédula Rural Hipotecária – lastreada em hipoteca; Cédula Rural Pignoratícia e Hipotecária – com garantia de penhor e hipoteca; Nota de Crédito Rural – não se reveste de garantia real; Nota Promissória Rural - é uma promessa de pagamento, porém, há de estar discriminado o produto objeto da transação; Duplicata Rural – difere da duplicata mercantil por sua natureza ruralista;
- e) Título de Crédito Industrial – criado pelo Decreto-Lei nº. 413, de 09.01.1969, com a finalidade de facilitar o crédito para a indústria nacional, tendo por objetivo o desenvolvimento econômico do País. Há dois tipos de Títulos de Crédito Industrial: Cédula de Crédito Industrial – lastreado em garantia real e Nota de Crédito Industrial – sem garantia real;
- f) Título de Crédito Comercial – Criado pela Lei nº. 6.840, de 03.11.1980, com o objetivo de fortalecer o comércio interno do País, se iguala aos Títulos de Crédito Industrial, aos quais se aplicam, inclusive, o Decreto-Lei nº. 413/69. São dois os tipos de Títulos de Crédito Comercial: Cédula de Crédito Comercial e Nota de Crédito Comercial; e
- g) *Warrant* e Conhecimento de Depósito – são títulos emitidos pelas empresas de armazéns gerais, particulares ou públicas, conjuntamente, mas separáveis a pedido de seus depositantes. O Conhecimento de Depósito é o título representativo da mercadoria depositada no armazém geral, enquanto o *warrant* é o instrumento de penhor sobre esta mesma mercadoria.

CAPÍTULO 6 - POLÍTICA DE CRÉDITO

A Política de Crédito deve ser clara, objetiva e seguida a contento pelos gerentes, sendo para tanto, essencial o papel da auditoria interna para exigir o seu cumprimento.

De acordo com Santi Filho (1997)

“A definição e manutenção de uma Política de Crédito, que abranja todas as fases do processo decisório de crédito, tem como objetivo orientar, de forma geral, todos os envolvidos direta e indiretamente nas decisões de aplicações dos ativos da Instituição.” (p. 95).

Acerca da política de crédito nas empresas, Brigham & Houston (1999) afirmam:

“O sucesso ou fracasso de uma empresa depende primeiramente da demanda por seus produtos – em regra, quanto mais altas forem as vendas, maiores serão os seus lucros e, por consequência, mais alto o valor de suas ações. As vendas, por sua vez, dependem de muitos fatores, alguns exógenos, outros sob o controle da empresa. Os principais determinantes controláveis da demanda são preços de venda, qualidade do produto, propaganda e a política de crédito da empresa. A política de crédito, por sua vez, consiste destas quatro variáveis:

- a) Prazo do crédito, que é o tempo dado aos compradores para pagarem suas compras;
- b) Padrões de crédito, que se referem à capacidade financeira mínima dos clientes a prazos aceitáveis e a quantia de crédito disponível para os diferentes clientes;
- c) Política de cobrança, que é medida pelo seu rigor ou maleabilidade na cobrança das contas com pagamentos atrasados; e
- d) Descontos dados para pagamento antecipado, incluindo o valor do desconto e prazo.” (p. 59).

Brigham & Houston (1999) afirmam:

“O gerente de crédito tem a responsabilidade de gerenciar a política de crédito da empresa. No entanto, devido à importância abrangente do crédito, a própria política de crédito em geral é estabelecida por um comitê de executivos, constituindo, usualmente, no presidente e nos vice-presidente de finanças, *marketing* e produção.” (p. 59).

Para Santi Filho (1997, p. 41) “Cada instituição, dependendo de suas características, traça sua política de crédito, que irá determinar sua forma de atuação no mercado.”

As instituições devem ter uma política de crédito rígida a fim de evitar que concessões indevidas possam resultar em prejuízos as organizações, dentre elas citamos algumas que devem ser levadas em consideração:

- a) A instituição deve estabelecer em quais áreas irá atuar, e quais os tipos de empréstimos serão oferecidos. É comum haver campanhas para alguma modalidade de crédito específico, tais como: financiamento de veículo, *leasing*, etc. São nessas campanhas, que no afã de aumentar os ativos, liberam-se empréstimos indevidos;
- b) Devem ser fixados níveis de responsabilidade compatíveis com as áreas de atuação;
- c) Existência de comitê responsável pela aprovação das operações de crédito ou comitê executivo;
- d) Definição de responsabilidade para o quadro de diretores na revisão, ratificação e aprovação das operações de crédito;
- e) Diretrizes sob quais as operações de crédito, sem garantia real, são autorizadas, nesse caso, se a operação for liberada deve ser para proponentes que possuem excelente lastro cadastral e idoneidade, que não possuam restrições de conceito tais como: protestos, ações executivas, etc.; e

f) Diretrizes acerca de quais taxas de juros serão aplicadas e as condições para operações de crédito com ou sem garantias reais, compatibilização entre os valores liberados e se as garantias oferecidas respondem pelos compromissos assumidos. Atentar para que essas garantias sejam de fácil comercialização, para que no caso de inadimplência, cubram total ou parcialmente a dívida, e se necessário, exigir avaliação dessas garantias.

Embora as taxas sejam flexíveis, mínima e máxima, é fundamental que o auditor afira que a taxa de juros foi embutida no empréstimo, pois pode haver um favorecimento do gerente para com determinado cliente/grupo.

Registre-se que, atualmente os cálculos estão inseridos nos sistemas computacionais, sem a necessidade de se calcular a todo instante os juros das operações, porém, é necessário que o gerente tenha domínio de como calcular quaisquer taxas de juros a fim de demonstrar para o cliente.

Segundo Polo (1996)

“O setor bancário possui razoável número de produtos e diferentes formas de rentabilizá-los. Genericamente, cada produto é rentabilizado ao longo de seu ciclo operacional, composto das seguintes etapas básicas:

- captação e subsequente empréstimo;
- pagamento de juro relativo à captação e recebimento de juro relativo ao empréstimo; e
- pagamento do valor capturado e recebimento do valor aplicado.” (p. 20).

Hoje, há a prerrogativa de se consultar a Central de Risco do Bacen, a qual informa “*on line/real time*” o endividamento do cliente, desde que haja autorização formal deste, (vide apêndices números 3 e 4). O Banco consulta a central por meio do SISBACEN (Sistema do Banco Central). A consulta a Central de Risco do Bacen é *sine qua non* importância, tendo

além de informar o endividamento financeiro do proponente, informa a dívida dos coobrigados. Segundo A. Aliski & A. Cotias publicado na Gazeta Mercantil em 17.05.2002, a Central de Risco “dará maior segurança no crédito.”

6.1 ALÇADAS DE CRÉDITO

É um instrumento disciplinar e hierárquico que deve ser adotado, e sendo cumprido rigorosamente, tem mostrado sua eficácia, com oscilação negativa nos índices de inadimplência. Portanto, a obediência ao limite de alçada reduz a incidência dos riscos.

Deve-se evitar a concentração de carteiras, uma das mais comuns é a de descontos de duplicatas. Essa é uma carteira que propicia um excelente *spread* ao Banco, entretanto, deve-se evitar a concentração de sacado, por causa de eventual inadimplência. O empréstimo para capital de giro é um dos que tem maior concentração nos bancos, pela necessidade de compromissos momentâneos, quais sejam: pagamento de suas folhas, fornecedores e com o fisco, etc.

Acerca da concentração de carteira os autores Caouette, Altman & Narayanam (2000, p. 123) afirmam: “As variáveis decisórias para a construção de uma carteira ótima são os pesos ou porcentagens de ativos individuais que a carteira incluirá.”

Aliado ao assunto acima, os Bancos além de pulverizarem suas carteiras, devem diversificar seus tomadores de empréstimos. Para tanto, é de extrema relevância que procure novos nichos de mercado/clientes, para evitar a concentração de proponente. Há casos de Agências em que um só cliente responde por mais de 70% dos créditos concedidos, isso é preocupante, pois havendo algum problema com o cliente, a situação torna-se complicada, com a possibilidade de iniciar uma repactuação da dívida ou em última instância, iniciar o processo de execução.

6.1.2 TREINAMENTO

Sendo a análise de crédito de natureza dinâmica e subjetiva, faz-se necessário os bancos manterem treinamento contínuo para seus gerentes, tendo em vista a diversidade de

operações, títulos de créditos, garantias, fatores internos e externos que influenciam nas taxas de juros, inadimplência, etc. objetivando assegurar a qualidade dos empréstimos.

Tendo em vista as freqüentes promoções a gerentes, no Banco “A” S.A., o treinamento torna-se necessário a todos aqueles funcionários recém promovidos, para exercerem a função efetivamente treinados acerca da segurança nas operações de crédito, para não comprometerem a qualidade das concessões, e enquadrarem as operações à política de crédito do banco. Por isso, o treinamento torna-se imprescindível e freqüente.

De acordo com Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“Está provado que a análise clássica de crédito tem diversas falhas graves. Para começar, a manutenção de um sistema especialista deste tipo é extremamente dispendiosa. Exige, por definição, grau considerável de redundância. Os bancos devem, a todo tempo, ter um grande número de pessoas em treinamento para se tornarem especialistas.” (p. 101).

CAPÍTULO 7 - GARANTIAS

No afã de aumentar os ativos alguns gerentes não atentam a esses requisitos básicos e acabam colhendo assinaturas de pessoas não habilitadas para contrair empréstimos nas empresas; se descoberto a tempo, há a possibilidade de substituírem por um novo contrato com as espécimes dos intervenientes legais ou fazendo um aditivo. Se não corrigido a tempo, em caso de inadimplência, o credor não terá amparo legal para executar a dívida, por haver nulidade no contrato.

Dependendo do *rating* do cliente deve-se dar primazia pelas garantias reais. As garantias quirográficas, notas promissórias e avais, só devem ser feitas em última instância, para clientes de indubitável capacidade financeira.

Acerca da garantias Ruth (1991) afirma

“No caso de um empréstimo garantido, se o tomador não efetuar o pagamento, conforme foi acordado, o credor (o Banco) pode, de acordo com certas disposições legais, tomar posse do bem oferecido como suporte, vendê-lo e aplicar o valor obtido ao saldo devedor do empréstimo. Entretanto, convém enfatizar o fato de que tomar posse e liquidar uma garantia real pode ser um processo demorado e não existe qualquer segurança de que o Banco venha a recuperar o total dos custos do empréstimo. A garantia real nunca deve ser considerada como a fonte de pagamento primária de um empréstimo.” (p. 285).

Há época em que a situação econômica é preocupante com conseqüências recessivas, quedas na produção industrial, aumento da taxa de desemprego, diminuição dos índices de rentabilidade das empresas, inflação, pacotes econômicos, troca de moeda, etc. (vide apêndice número 7). Essas questões refletem diretamente no fluxo de caixa das empresas, devido as conseqüências: protestos, ações executivas, concordatas e falências, e, historicamente aumento dos índices de inadimplência bancária, o que não é bom para bancos, empresas, funcionários e acionistas. Diante desse quadro, o reforço das garantias é essencial para resguardar o banco em eventual inadimplência.

Para Wright (1974)

“A situação em que a empresa está mais exposta a riscos tem maior possibilidade de ocorrer quando ela atravessa um período de recessão econômica. Ela pode ter problemas de caixa em outras situações, mas geralmente, pode solucioná-los de alguma forma, uma vez que mostre um passado de lucros em ascensão. Na recessão, este padrão de lucros é alterado e as possibilidades de se satisfazer as necessidades de caixa através de outras fontes é drasticamente limitada”. (p. 221).

Embora as garantias reais sejam necessárias, elas não serão suficientes, se o proponente no pagamento da dívida não reúne recursos financeiros para honrar seus compromissos, ou o imóvel dado em garantia, ainda que em 1º. grau, não cobrir o valor financiado. Portanto, as garantias reais são instrumentos legais para garantir o ressarcimento total ou parcial do crédito na hipótese de inadimplência do devedor, como: duplicatas, alienação fiduciária, penhor – mercantil e rural, caução de direitos creditórios e hipoteca.

De acordo com Silva (1998)

“As garantias pessoais ocorrem quando se exige do devedor apenas a promessa de pagamento, contentando-se o credor com a garantia comum que lhe possa dar o patrimônio presente e futuro do devedor ou garantidor (avalista ou do fiador).” (p. 320).

Na parte formal das garantias, há situações que requerem o acompanhamento da área jurídica do banco para assessorar casos como: aval ou fiança outorgados por procuração, que somente serão aceitos se o documento for lavrado por instrumento público (Cartório); sem rasuras, etc. No caso de inadimplência, a formalização incorreta inviabiliza a execução da dívida.

Os contratos devem ser registrados, de acordo com o valor do empréstimo e a critério do gerente e da área de crédito do Banco. Para tanto, deve-se observar o seguinte:

- Procede-se o registro dos contratos e suas garantias em Cartório de Títulos e Documentos,

para que o mesmo tenha valor legal contra terceiros. Ou seja, se uma mesma garantia tiver sido oferecida a dois credores distintos, prevalecerá sobre os outros registros, independentemente, da data, de assinatura dos instrumentos, o mais antigo. O registro é efetuado no cartório competente em relação à característica da garantia constituída:

- a) Hipoteca – Cartório de Registro de Imóveis da praça de localização do imóvel hipotecado; e
- b) Fiança/Penhor – Registro de Títulos e Documentos do domicílio do cliente devedor.

7.1 GARANTIAS PESSOAIS OU FIDEJUSSÓRIAS

Esse tipo de garantia está baseado na fidelidade do garantidor em cumprir a obrigação, caso o devedor não o faça.

7.1.1 AVAL

O aval é uma garantia pessoal em que o avalista assume a mesma posição jurídica do avalizado, tornando-se solidário pela liquidação da dívida. Uma operação de crédito pode ter vários avalistas. Nesses casos, deve-se colher as assinaturas dos avalistas no próprio Banco. Não sendo permitido o tomador levar para fora do Banco o contrato e a nota promissória, existindo a situação de falsificação da assinatura do avalista, e caso corra o não-pagamento do título, é executado indevidamente uma pessoa jurídica ou física, ficando o banco passível de sofrer ação de danos morais. Segundo Silva (1998, p. 206) “O aval é uma obrigação assumida pelo banco, a fim de garantir o pagamento de um título de crédito de um cliente preferencial.”

Eis as características principais do aval:

- a) O aval dado no anverso ou verso deve sempre ser procedido da expressão “por aval ou equivalente”, para evitar que se confunda com a do endossante, no entanto, qualquer assinatura aposta no título que não seja do emitente, sacador, aceitante ou endosso, é considerada como aval;

- b) Os avais em branco ou superposto são considerados simultâneos e não sucessivos (Súmula nº. 198-STF), o que obriga os avalistas (todos) pelo pagamento da dívida, podendo o credor cobrar o cumprimento da obrigação de qualquer deles indistintamente (os avais superpostos são feitos um após outro);
- c) Aval é garantia tipicamente cambiária, não vale em contrato, somente pode ser passado em títulos de crédito, tais como: letra de câmbio, notas promissórias e duplicatas. Por essa razão, na concessão de crédito, utiliza-se notas promissórias firmadas pelos devedores e avalizadas pelos garantidores;
- d) Em caso de insolvência do avalista, o credor não poderá exigir do devedor sua substituição;
- e) O avalista responde tão-somente pelo valor expresso no título de crédito;
- f) O aval dado em notas promissória rural ou duplicata rural é nulo, excetuando os casos em que é passado pela empresa emitente por outra pessoa jurídica; e
- g) O aval, pode ser cobrado por meio de ação executiva e independentemente do direito de ordem; é geralmente preferível à fiança, sujeita à discussão do contrato e cuja cobrança judicial se processa por meio de ação ordinária.

7.1.2 FIANÇA BANCÁRIA

É um tipo de garantia pessoal, em que o fiador promete satisfazer a obrigação de um terceiro para maior segurança do credor. O Código Comercial, em seu artigo nº. 262, reza:

“O fiador fica desonerado da fiança, quando o credor, sem o seu consentimento ou sem lhe ter exigido o pagamento, concede ao devedor alguma prorrogação de termo, ou faz com ele novação do contrato (art. nº. 438); e pode desonerar-se da fiança que tiver assinado sem limitação de tempo, sempre que lhe convier, ficando, todavia, obrigado por todos os efeitos da fiança anteriores ao ato amigável ou sentença por que for desonerado.”

Características da fiança:

- a) A fiança em relação ao crédito, representa uma obrigação subsidiária, ela só existe até o limite estabelecido e somente pode ser cobrada caso o devedor não pague a dívida afiançada. Para ser solidária, ou seja, para que o fiador possa ser compelido a pagar, independentemente de o devedor já ter ou não sido acionado para fazê-lo, deverá conter cláusula específica;
- b) A fiança pode ser dada por qualquer pessoa capaz, quer seja física quer seja jurídica;
- c) Quando o fiador, pessoa física, for casado, é obrigatório o consentimento do cônjuge;
- d) Não admite interpretação extensiva, ou seja, além dos limites do que esteja escrito; e
- e) A fiança pode ser total ou parcial, ou seja, representar a totalidade da dívida ou apenas parte dela.

7.2 GARANTIA REAL

A garantia real, o devedor ou garantidor destaca um bem específico que garantirá o ressarcimento do crédito na hipótese de inadimplência do devedor, de garantias reais:

- Alienação fiduciária;
- Penhor – mercantil e rural;
- Caução de Títulos de Crédito;
- Penhor ou Caução de Direitos Creditórios; e
- Hipoteca.

Para Salomon (1981)

“A verdadeira função da garantia real é induzir o prestador a fazer um empréstimo que, sem a garantia, seria por demais arriscado em vista da taxa que poderia ser cobrada, e ainda assim ofereça perspectivas razoáveis de restituição.” (p. 155).

7.2.1 ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

É a transferência da propriedade de um bem ao credor para garantia do cumprimento de uma obrigação do devedor. O bem permanece na posse direta do devedor, na qualidade de depositário.

Características da alienação fiduciária:

- a) Verificar se o bem não foi dado em garantia noutra instituição financeira;
- b) No caso de busca e apreensão por falta de pagamento, que poderá ser feita independentemente do processo de insolvência, o credor não pode ficar com o bem objeto da garantia, devendo vendê-lo, e com o valor liquidar a operação;
- c) No contrato deve fazer constar o detalhamento dos bens ou mercadorias, bem como o nome do fiel depositário;
- d) Em operações de pessoas jurídicas, se o objeto integra o ativo imobilizado da empresa, deve-se exigir a CND (Certidão Negativa de Débito do INSS), uma vez que sem esse documento, a garantia poderá ser anulada judicialmente;
- e) Tratando-se de veículo, dado em garantia, exigir que esteja alienado a favor do banco;
- f) A liberação do veículo, dar-se-á após a quitação do contrato; e
- g) Para outros bens, exigir todas as vias da nota fiscal, na qual deverá constar a declaração de alienação fiduciária.

7.2.2 PENHOR MERCANTIL

É a transferência da posse do bem do devedor para o credor. Somente bens móveis ou mobilizáveis são suscetíveis de penhor. Há quatro tipos de penhor:

- a) Mercantil – tem existência efetiva com a transferência da posse do bem pelo devedor ao credor;
- b) Civil – essa tradição deve ser real, ou sejam, a posse do bem passa efetivamente para o credor na qualidade de depositário;
- c) Rural – garante operações de crédito da produção agrícola e o bem penhorado na posse do devedor por força da “cláusula constitui”, ou seja, se for agrícola a safra está pendente e pecuário os animais pascendo (pastando); e
- d) Cedular – penhora de bens móveis, os quais são formalizados por meio de cédulas de crédito rural, industrial, comercial, etc.

Situações em que os gerentes e auditores devem atentar:

- a) O objeto penhorado deve pertencer ao devedor e deverá estar descrito com todas as suas características e registrado no cartório de títulos e documentos;
- b) Deve se verificar o estado do bem dado em garantia e seu valor de mercado.

7.2.3 CAUÇÃO DE TÍTULOS DE CRÉDITO

É a garantia sobre créditos do tomador, e necessita de contrato para mercadoria de fácil deterioração, é recomendável a verificação no local, entre o proponente e o banco, para que o credor exerça todos os direitos sobre o título, sempre em nome e por conta do caucionante. Os títulos devem ser endossados ao credor e constitui endosso-caução.

No caso de deferimentos com caução de duplicatas deve se observar os seguintes aspectos:

- a) Existência de títulos sem procedência mercantil “títulos frios”;
- b) Coincidência de endereços ou CNPJ/CPF para sacados diferentes;
- c) Endereços dos sacados iguais aos da empresa, sócios, avalistas ou funcionários da proponente;
- d) Devolução de títulos por insuficiência de endereço ou não-recebimento da mercadoria;
- e) Duplicatas de valores inteiros, quando o normal é serem fracionados;
- f) Valores dos títulos incompatíveis com o produto comercializado;
- g) Empresa com endereço em apartamento;
- h) Concentração de sacado;
- i) Títulos sacados contra empresa, cujo ramo de atividade é incompatível com o da cedente; e
- j) Conforme o jornal “Gazeta Mercantil” de 09.08.1996, p. B-2. “Cedente e sacados unem-se para fraudar o banco, (confirmando a compra) ou forjando a documentação do bem financiado ou objeto de garantia, etc.”

7.2.4 PENHOR OU CAUÇÃO DE DIREITOS CREDITÓRIOS

O garantidor dá em penhor ou caução, direitos que detém em função de um contrato ou outro documento, não corporificado por um título de crédito.

7.2.5 HIPOTECA

É a oneração de um imóvel, navio ou avião em garantia do cumprimento de uma obrigação, o que significa que o devedor não poderá desfazer-se do bem hipotecado sem autorização do credor. É importante verificar se o imóvel está livre de ônus, e o seu valor real de mercado cobre o valor da operação de crédito. Deve-se, também dar preferência para a

hipoteca de 1.º grau, tendo em vista que o mesmo imóvel pode ser hipotecado noutra instituição financeira.

Deverá ser lavrada escritura pública e se o bem for de propriedade de terceiro, é prudente que o garantidor se confesse solidário responsável pela dívida e no caso de pessoa física casada é obrigatória a participação do cônjuge, caso contrário, não poderá ser executado. É prudente que o imóvel seja avaliado por um perito.

A Lei nº. 8009 de 29.03.1990 dispõe que imóvel residencial próprio do casal, ou da entidade familiar (bem de família), é impenhorável e não responderá por qualquer tipo de dívida civil, comercial, fiscal, previdenciária ou de outra natureza, contraída pelos cônjuges, salvo nas hipóteses previstas desta Lei.

Diante da situação acima exposta, apesar da garantia real ser uma forma segura de retorno em uma eventual inadimplência, o credor deve-se ater as condições financeiras e econômicas do proponente para honrar seus compromissos pactuados.

É necessário afirmar que muitas empresas, embora não tenham imóveis em seus nomes, os seus proprietários/sócios respondem cadastralmente, nesse caso, o Banco não deve deixar de lhe conceder empréstimos.

CAPÍTULO 8 - RISCO DE CRÉDITO

Este capítulo discorrerá acerca da definição de vários autores sobre o conceito “risco de crédito”.

De acordo com Silva (1988)

“Risco: existe quando o tomador de decisão pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que a expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisão.”(p. 34).

Segundo Caouette, Altman & Narayanan (2000, p. 102), “o risco de crédito é a mais antiga forma de risco nos mercados financeiros”.

Na concepção de Saunders (2000, p. 2), “há o risco de crédito porque os fluxos de caixa prometidos pelos títulos primários possuídos por instituições financeiras podem não ser pagos integralmente.”

De acordo com Solomon (1981)

“Os administradores devem dar cuidadosa atenção ao risco. Num mundo de incerteza eventos desfavoráveis podem acontecer, e provavelmente acontecerão. Em quase toda decisão empresarial existe a oportunidade de aumentar o retorno em potencial, em troca de maior incerteza. Em última instância, o risco é representado pela incerteza a respeito dos fluxos de caixa e lucros futuros.” (p. 357).

Tratando-se de bancos, os riscos efetivos quando da concessão de um empréstimo, são as dificuldades financeiras de seus clientes, que os levam a um estágio de insolvência/inadimplência e, conseqüentemente, a perdas efetivas do Banco, comprometendo o resultado de seus balanços.

De acordo com Sinkey (1988)

“A conjugação dos fatores internos e externos representa o risco de crédito (ou qualidade do empréstimo) da carteira de empréstimos de um banco, podendo ser expresso através da função (f):

RISCO DE CRÉDITO = f (FATORES INTERNOS, FATORES EXTERNOS)” (p. 493).

Na concepção de Saunders (2000)

“...o risco de crédito não é um problema apenas nas áreas tradicionais de empréstimo e aplicação em obrigações. À medida que os bancos e outras Ifs têm ampliado suas atividades fora do balanço, novos tipos de exposição a risco de crédito têm surgido, gerando preocupação entre administradores. Portanto, a análise de risco de crédito é importante e atualmente, para uma grande variedade de relações contratuais entre Ifs e contrapartes.” (p. 195).

O risco também pode ser diversificado, para tanto é imprescindível que os gerentes não concentrem os seus ativos em determinado cliente ou carteira.

Consoante Securato (1993)

“Entenderemos diversificação do risco qualquer processo que nos possibilite minimizar os efeitos do risco sobre um ativo ou uma carteira de ativos. O ato de diversificar o risco consiste sempre em um processo administrativo, mas de natureza diferente conforme o tipo de risco.”(p. 44).

De acordo com Silva (1998, p. 120), “a definição do tipo de análise e sua abrangência é seguramente um dos pontos importantes na avaliação do risco dos clientes.”

5.1 HISTÓRICO DA ORIGEM DO RISCO DE CRÉDITO

Conforme Homer & Sylla (1996)

“O risco de crédito é tão antigo quanto os empréstimos em si, o que significa que remonta a pelo menos 1800 a.C. Acredita-se que o Código de Hamurabi¹, incluía muitas seções relativas à regulamentação do crédito na Babilônia.” (p. 31).

Conforme Sasson (1995)

“Há evidências de que a Civilização do Indus Valley, uma civilização ribeirinha talvez mais antiga que a Babilônia, tinha contrato comercial com a Babilônia por meio por meio da vizinha Melukha.” (p. 135).

Logo, é possível que as preocupações sobre risco de crédito remontem a tempos ainda mais longínquo que 1800 a.C., (conforme apêndice número 6).

Segundo Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“Desde que os bancos, da forma como os conhecemos hoje, se organizaram em Florença há setecentos anos, eles têm sido as principais instituições de empréstimos. A gestão do risco de crédito é o cerne de suas funções – mensurando cuidadosamente as necessidades e a capacidade do cliente, para certificar-se de que o financiamento está bem ajustado. A abordagem de hoje não difere fundamentalmente daquela que era utilizada pelos antigos bancos.” (p. 1).

Os autores acima acrescentam: “A gestão de risco de crédito continua a ser substancialmente uma atividade quase caseira, em que as decisões quanto a empréstimos são feitas sob medida, caso-a-caso.” Adiantam, ainda: “O risco de crédito é consequência de uma transação financeira contratada e/ou contingencial entre um fornecedor de fundos e um usuário desses fundos.” (p. 1).

¹ Texto jurídico babilônico gravado sobre uma estela de diorito. Os 282 artigos do código, são de fato, uma coleção de casos de jurisprudência (ver Enciclopédia Larousse Cultural [1998]).

Conceito de risco de crédito do Comitê de Basileia: “Os bancos deveriam ter metodologias que os capacitassem a avaliar o risco de crédito envolvido em exposições para tomadores ou partes contratuais distintas bem como no nível da carteira. Para Bancos mais rigorosos, a avaliação de revisão de crédito de adequação de capital deveria cobrir, no mínimo, quatro áreas: sistemas de classificação de risco, análise/acúmulo de carteira, derivativos de crédito complexos/securatização, exposições amplas e concentrações de risco.”

Na concepção de Marshall (2002, p. 37), “risco de aplica a resultados que, embora não certos, tenham probabilidades que possam ser estimadas pela experiência ou por dados estatísticos.”

CAPÍTULO 9 - MÉTODOS DE ANÁLISE DE CRÉDITO

De acordo com Caouette, Altman & Narayanan (2000, p. 93) “A assunção do risco de crédito é função fundamental dos bancos.”

Este capítulo demonstra alguns exemplos de análise de crédito, todavia, o assunto não se esgota aqui, tendo em vista a subjetividade dessa análise. O conjunto de informações tendem a ser importante na tomada de decisão, cada exemplo por si só não é suficiente para aferir que efetivamente o tomador está apto para contrair empréstimo, porém se analisado de maneira ampla, eles são de suma importância para o deferimento de crédito.

De acordo com Van Horne (1984)

“O papel do analista, de posse dessas informações, não deve ser resumir na tarefa de analisar demonstrativos financeiros, mas também de levar em conta a solidez financeira do cliente, sua reputação e de sua administração e outros pontos. Depois, procurará saber qual é a capacidade de um candidato não pagar no prazo e a probabilidade de a firma ter um prejuízo com uma conta não paga. Com base nestas informações e na margem de lucro do produto vendido ou do serviço prestado. Toma-se uma decisão de conceder crédito ou não.”(p. 34).

Conforme Gartner (1998)

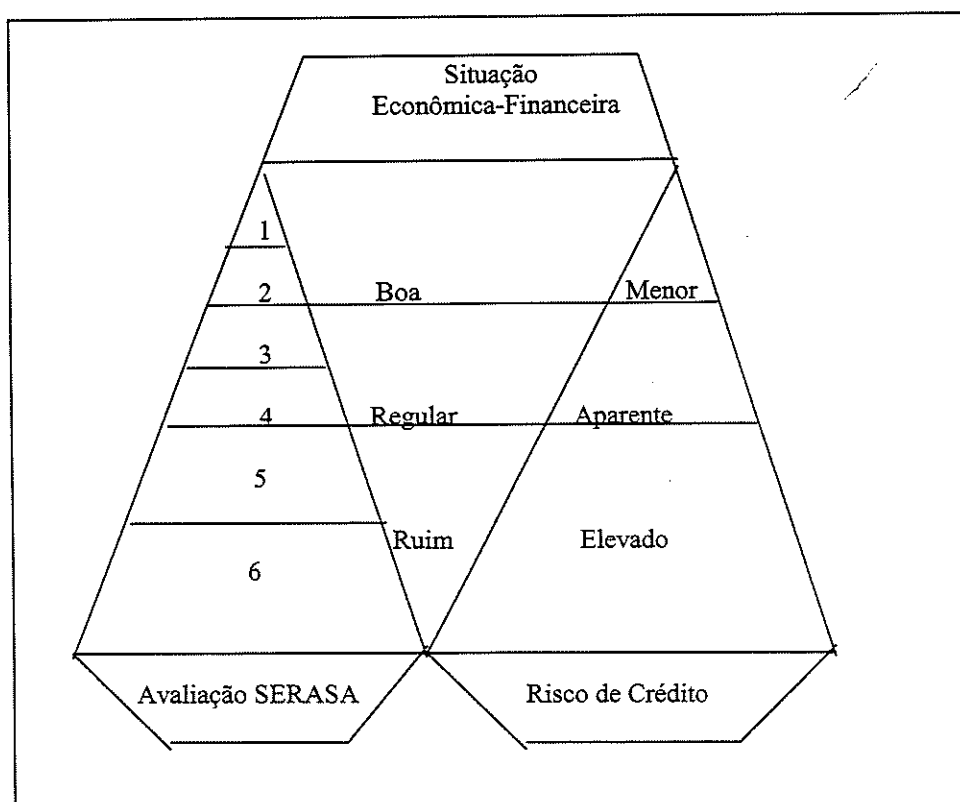
Sua importância é fundamental, pois a lucratividade e a permanência dos bancos no mercado estão intimamente relacionados aos critérios de seleção de clientes. Isso ocorre porque o resultado do não-recebimento de uma operação equivale à perda do valor emprestado e dos juros devidos. Por outro lado, restrições excessivas que limitam a concessão do crédito podem acabar transferindo clientes a bancos mais agressivos em relação à assunção de riscos.” (p. 51).

Segundo Van Horne & Wachowicz (1995, p. 254) “a evolução do crédito envolve três etapas: (1) obtenção de informações, (2) análise das informações e (3) decisão do crédito.”

De acordo com Ávila Filho (1992)

“Através de uma classificação numérica podemos identificar empresas que tendem a insolvência. Essa classificação adotada pela Serasa, apresenta aproximadamente as seguintes características:

Figura: 9.1 - Quadro da SERASA



Fonte: Serasa – Centralização de Serviços de Bancos S.A. (1992, São Paulo).

De acordo com a figura pode-se constatar que duas classes bem definidas de empresas: as boas e as ruins. Há uma terceira faixa, nebulosa, que são as regulares.

As classes definidas, boas ou ruins, apresenta uma avaliação, mesmo que preliminar, do risco que estamos assumindo ao efetuarmos operações de crédito com as mesmas. As boas representam um menor grau de risco e as ruins um elevado risco.

Face às instabilidades econômicas é mais fácil a empresa tornar-se ruim do que melhorar e passar a ser boa. Entretanto, essa conclusão poderá ser precipitada e há empresas que melhoram e até tornam-se ótimas.

Voltando à questão de previsão de insolvências, temos claro que uma empresa de classificação Serasa “6” (seis), se não estiver em processo de insolvência, poderá entrar a qualquer momento.

As avaliações de faixa nebulosas 3 e 4 é que são empresas de difícil previsão. Entretanto, principalmente a avaliação 4, sinalizam que merecem um cuidado maior.”(pp 105-107).

Para entender melhor os números ante citados a tabela 9.2, abaixo, os detalhará:

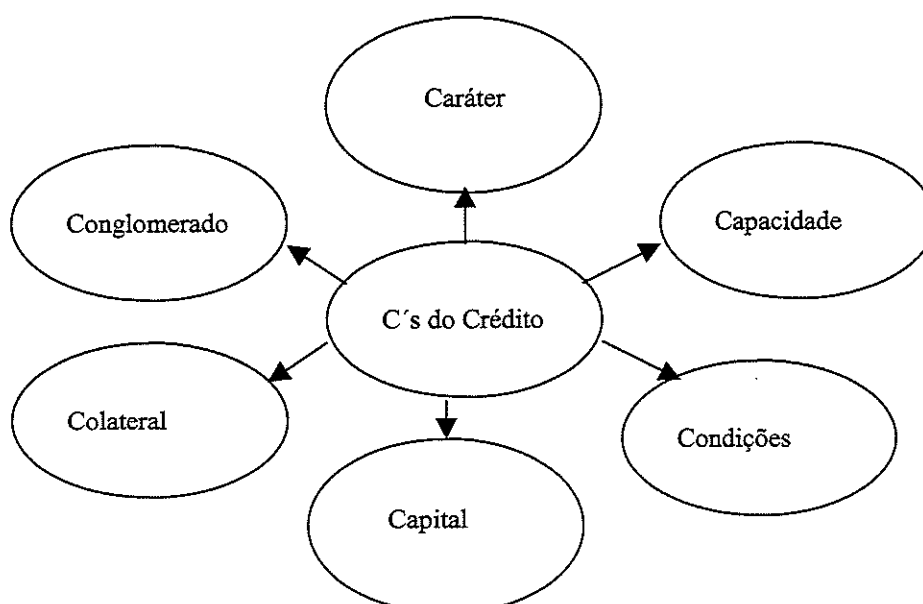
Tabela: 9.2 – Avaliação Econômico-Financeira

AVALIAÇÃO ECONÔMICO- FINANCEIRA	INTERPRETAÇÃO
1	Empresa em situação econômico-financeira ótima, estável, atuando em mercado bom e com boas perspectivas. Além disso, pode ser também controlada por grande grupo econômico, nacional ou internacional, e que apresenta, no global, boa situação econômico-financeira.
2	Empresa em boa situação econômico-financeira, atuando em mercado bom e com boas perspectivas. Acionistas bons e pertencentes a grupos econômicos bons.
3	Situação econômico-financeira regular, apresentando algumas deficiências a nível geral (administrativo e/ou econômico-financeira) que não chegam a comprometer, no momento, sua continuidade.
4	Situação econômico-financeira deficiente, apresentando uma performance irregular no período e com perspectivas não favoráveis.
5	Situação econômico-financeira, ruim, comprometendo sua performance e suas perspectivas, apresenta normalmente desabonos (protestos, execuções, etc.)
6	Situação econômico-financeira péssima em regime pré-falimentar ou já em condições de insolvência (falência ou concordata).

Fonte: Banco “A” S.A.

9.1 BASES PRIMÁRIAS PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO (C's DO CRÉDITO)

Figura 9.3 - Os seis C's do crédito



Fonte: Silva, J. Pereira: Análise e Decisão de Crédito. São Paulo: Atlas, (1998).

A descrição dos itens compostos na figura acima é feita a seguir.

- a) Caráter: é o elemento básico para a decisão da concessão de um crédito, visto medir a índole, a idoneidade e a reputação do cliente.

De acordo com Gartner (1998)

“ Caráter: trata-se da vontade do cliente de pagar suas contas, o que traduz sua índole, ética e bom senso moral. Mesmo sendo uma característica essencialmente subjetiva, uma forma de apurá-la é obter informações junto a bancos e cartórios de títulos e protestos. Essas informações versam sobre a conduta do cliente no que diz respeito à pontualidade e à constância com que tem liquidado seus títulos e obrigações.” (p. 26);

- b) Capacidade: é o fator básico para se medir, um valor monetário, o limite de crédito do cliente, levando-se em consideração a sua capacidade de pagamento e endividamento;

Consoante Gartner (1998)

“Capacidade: reflete a capacidade de gestão dos administradores e o próprio grau de especialização da produção e comercialização da empresa. A capacidade de gestão está intimamente relacionada ao desempenho da empresa.” (p. 53).

c) Condições/Conjuntura: são fatores externos e macroeconômicos, os quais podem afetar o nível de atividade da empresa;

Por se tratar de fatores externos, conjunturais, deve-se atentar aos seguintes aspectos se estariam influenciando ou não as diretrizes da empresa:

- inflação: verificar o nível de renda da economia, déficit público, taxas inflacionárias mensais e tendências, taxas de juros;
- planos de estabilização econômica x planos de investimento em andamento;
- recessão econômica: incertezas, planos de investimentos, modernização, competitividade, mercado externo;
- política industrial x incentivos ao investimento e geração de novos postos de trabalho;
- moratória em países importadores;
- legislação: fiscal, proteção ao meio ambiente, reservas de mercado, etc.
- surgimento de novos competidores, melhor capitalizados;
- instabilidade financeira de compradores e fornecedores-chave;
- quebra de exportadores e produtos/matérias-primas, no país e/ou no exterior;
- eventos imprevisíveis: catástrofes, calamidades (aspectos climáticos);

- controle de preços x modelo de mercado oferta x procura;
- custo e disponibilidade dos recursos bancários;
- disponibilidade de linhas de crédito internacionais para o financiamento de exportação;
- fretamento de embarcações e problemas portuários; e
- direitos trabalhistas.

De acordo com Gartner (1998)

“Condições: estão ligadas aos fatores externos à empresa que podem de alguma maneira afetar o desempenho nos negócios, prejudicando ao mesmo tempo por meio de capacidade de honrar os compromissos. Mencionam-se os seguintes fatores: legais (legislação nacional e internacional), econômicos (desenvolvimento global e setorial, condições de oferta e demanda), socioculturais (mudanças nos hábitos de consumo, normas culturais, nível de satisfação dos funcionários, comportamento político), ecológicos (reação a novos regulamentos, reação a pressão de grupos).” (p. 53).

- d) Capital: é a situação patrimonial do cliente, levando-se em consideração seus recursos, onde estão aplicados e como são financiados.

Sobre o assunto, Gartner (1998, p. 53) comenta: “Capital: refere-se ao estudo do patrimônio da empresa.”

- e) Colateral: é a capacidade de oferecer garantias complementares, não devendo ser aceito: para balancear os pontos fracos de caráter ou da capacidade de pagamento do cliente. Nesse contexto, é imprescindível colher garantias de melhor liquidez e fácil comercialização e que apresentem bom estado de conservação e uso.

Conforme Gartner (1998)

“Colateral: procura demonstrar a capacidade do cliente em oferecer garantias, espécie de segurança adicional necessária à concessão do crédito que atenua o risco da operação.” (p. 54).

e) Conglomerado: trata-se do grupo econômico da empresa.

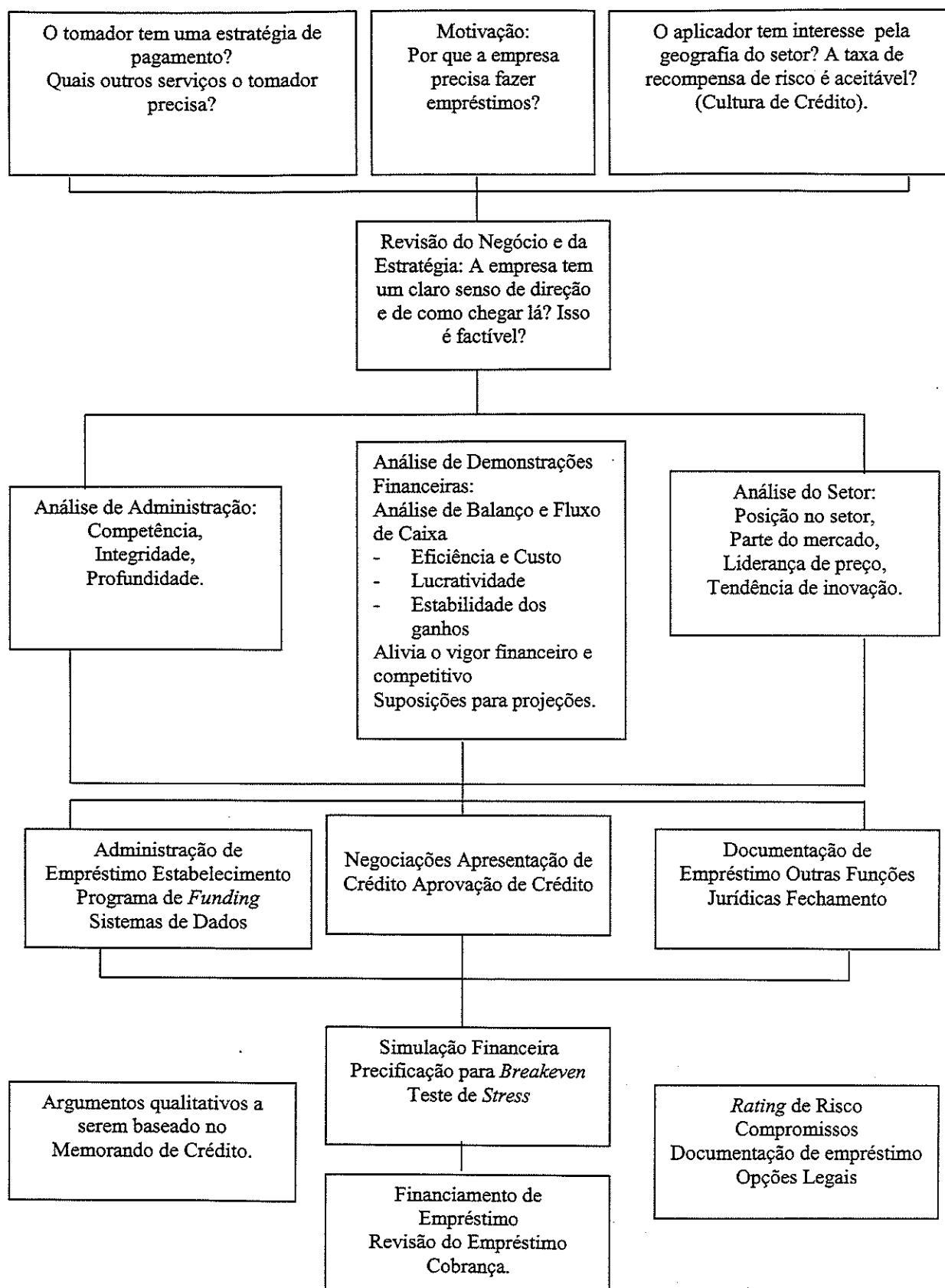
Na opinião de Gartner (1998, p. 53): “Conglomerado: enfatiza a necessidade de se analisar não somente a empresa, mas todo o conglomerado de empresas, ou grupo econômico, a que ela faz parte.”

A seguir, o trabalho discorre sobre alguns conceitos de vários autores acerca da análise de crédito, o assunto é vasto e não se esgota aqui, todavia, abordará algumas situações importantes que servirão como subsídios para as concessões de crédito.

A figura 9.4 a seguir apresenta um fluxograma do processo de análise tradicional de crédito, o executivo de crédito deve examinar as provas a contento, questionando eventuais dúvidas ou distorções quanto as informações prestadas ao banco e se antevendo a problemas que poderão ocorrer no futuro.

No fluxograma, o primeiro questionamento é se o tomador tem uma estratégia de pagamento? Qual o motivo pelo qual a empresa precisa contrair o empréstimo? Esses questionamentos são importantes no ato da tomada de decisão. É imprescindível saber como a empresa irá destinar os recursos do crédito, se para quitar dívidas ou para investimento, passando pela aprovação e documentação da operação.

Figura 9.4 - Fluxo do Processo de Análise de Crédito



Fonte: Caouette, Altman & Narayanan (2000:97).

9.2 ANÁLISE SETORIAL

É uma informação que tem certa relevância no conjunto de tomada de decisões, problemas como, exportação de carnes bovinas x febre aftosa; custos agrícolas x quebras de safras; sazonalidade, etc., afetam diretamente o setor, e que devem ser levados em consideração, tanto no histórico do setor, quanto na empresa.

Consoante Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“Além das razões financeiras, a análise de crédito moderna também depende muito de um enfoque, subjetivo dos prospectos do setor em que a empresa opera e da qualidade de sua administração. A análise estratégica, como é por vezes chamada, vai além do equilíbrio entre o balanço e a análise de caixa das empresa”. (p.p. 98-99).

As informações da tabela 9.5 acerca da análise setorial são fornecidas aos Bancos por meio de contrato com a SERASA, essas informações, servem para nortear a situação de como está o ramo de atividade do cliente, que está solicitando empréstimo.

Quadro 9.5 - ANÁLISE SETORIAL

Cód. Setor	Nome	Período	Conceito	Data Atualização
16	Açúcar e Alcool	03/2002	Aceitável	02.04.2002
01	Agricultura	03/2002	Aceitável	21.03.2002
26	Algodão	03/2002	Aceitável	21.03.2002
40	Alumínio	03/2002	Aceitável (-)	13.03.2002
08	Automóveis de Passeio	01/2002	Aceitável (-)	06.02.2002
10	Autopeças	01/2002	Aceitável (-)	21.01.2002
28	Avicultura	03/2002	Aceitável	21.03.2002
15	Bebidas	02/2002	Aceitável	06.03.2002
12	Bens de Capital	03/2002	Desfavorável	02.04.2002
02	Bovinos	03/2002	Aceitável (-)	02.04.2002
25	Brinquedos	03/2002	Aceitável (-)	25.03.2002
03	Cacau	03/2002	Aceitável	02.04.2002
04	Cafê	01/2002	Desfavorável	29.01.2002
29	Calçados	02/2002	Aceitável	22.02.2002
09	Caminhões	02/2002	Aceitável (-)	21.03.2002

Cód. Setor	Nome	Período	Conceito	Data Atualização
30	Cimento	12/2002	Aceitável (-)	03.01.2002
50	Comércio	03/2002	Aceitável (-)	26.03.2002
24	Confecções	03/2002	Aceitável (-)	02.04.2002
31	Consórcio	02/2002	Aceitável	06.03.2002
18	Construção Civil Leve	12/2001	Aceitável (-)	02.01.2002
62	Construção Civil Pesada	12/2001	Aceitável (-)	03.01.2002
32	Editorial e Gráfico	01/2001	Aceitável (-)	07.03.2002
33	Eletrodoméstico e Eletroeletrônico	02/2002	Aceitável (-)	22.02.2002
34	Embalagem	01/2002	Aceitável	29.01.2002
45	Farmacêutica	03/2002	Aceitável	21.03.2002
13	Fertilizantes	02/2002	Aceitável (-)	02.04.2002
35	Frigorífico	02/2002	Aceitável (-)	07.03.2002
85	Frigorífico de Aves	10/2001	Aceitável	29.10.2001
63	Frigoríficos de Suínos	09/2001	Aceitável	09.10.2001
21	Fumo	12/2001	Aceitável	03.01.2002
54	Higiene e Limpeza	03/2002	Aceitável	25.03.2002
49	Indústria	02/2002	Aceitável (-)	22.02.2002
19	Indústria de Alimentos	02/2002	Aceitável	06.03.2002
41	Indústria de Móveis	12/2001	Aceitável	21.12.2001
17	Informática	02/2002	Aceitável	06.03.2002
11	Laranja	02/2002	Aceitável (-)	06.03.2002
36	Leite e Derivativos	01/2002	Aceitável	29.01.2002
37	Metalúrgica	12/2001	Aceitável (-)	14.12.2000
38	Milho	03/2002	Aceitável	13.02.2002
39	Mineração	02/2002	Aceitável (+)	22.02.2002
27	Motocicletas	02/2002	Favorável	22.02.2002
20	Ônibus	03/2002	Aceitável (+)	02.04.2002
42	Papel e Celulose	01/2002	Aceitável	07.02.2002
55	Perfumaria e Cosmético	12/2001	Aceitável	03.01.2002
53	Petróleo e Derivados	02/2002	Favorável	07.03.2002
44	Plásticos	01/2002	Desfavorável	06.02.2002
14	Pneu	03/2002	Aceitável (-)	02.04.2002
88	Produção de Ovos	09/2001	Aceitável	03.10.2001
65	Produção de Soja	02/2002	Aceitável	22.02.2002
43	Química e Petroquímica	02/2002	Aceitável	06.03.2002
60	Seguros	01/2002	Aceitável (-)	06.02.2002
48	Serviços	01/2002	Aceitável (-)	07.02.2002
46	Siderúrgica	01/2002	Aceitável (-)	06.02.2002

Cód. Setor	Nome	Período	Conceito	Data Atualização
59	Sistema Financeiro	12/2001	Aceitável	04.01.2002
05	Soja e Derivados	02/2002	Aceitável (+)	06.03.2002
66	Soja e Derivados – Exportadoras	02/2002	Aceitável (+)	06.03.2002

Fonte: Banco A S.A.

A tabela 9.6 representa uma amostragem das razões geradas por meio de computadores e utilizadas para fazer a padronização das demonstrações financeiras de uma empresa. Os Bancos, também, utilizam esses índices em seus sistemas de computadores, os quais auxiliam os gerentes no ato do deferimento de uma operação de crédito

Tabela: 9.6 - Índices financeiros comumente utilizados

Categoria	Índice
Desempenho Operacional	EBITDA/faturamento Receita líquida/faturamento Taxa de tributação efetiva Receita líquida/patrimônio líquido Receita líquida/ativo total Faturamento/ativo total
Cobertura do serviço	EBITDA/juros da dívida Fluxo de caixa livre – despesas com capital/juros Fluxo de caixa livre – despesas com capital –dividendos/juros
Alavancagem	Dívida de Longo Prazo/Capitalização
Financeira	Dívida de longo prazo/patrimônio líquido tangível $(\text{Passivo total} - \text{Capital de longo prazo}) / (\text{capital de longo prazo} + \text{dívida preferencial} + \text{dívida subordinada})$ Capital de longo prazo = patrimônio líquido total + dívida Passivo circulante/patrimônio líquido tangível
Liquidez	Liquidez corrente Liquidez seca Estoque/faturamento líquido Estoque/capital de giro líquido Dívida circulante/estoque Matérias-primas, produtos em elaboração e bons acabados Como porcentagem do estoque total.
Recebíveis	Maturidade dos Recebíveis: 30, 60, 90 e + de 90 dias prazo Prazo médio de recebimento

Fonte: Caouette, John B; Altman I. Edward; Narayanan: Gestão do Risco de Crédito: O

Próximo grande desafio financeiro. Qualitymark. 2000.

9.3 ANÁLISE DE BALANÇO

A análise do balanço é uma peça importante, mas por si só não é suficiente. O balanço é uma condição necessária, porém ainda não é suficiente; pois retrata uma situação estática da empresa em determinado tempo, segundo Ross, Westerrfild e Jaffe (1995, p. 44) “o balanço é um instantâneo do valor contábil da empresa numa certa data, como se a empresa tivesse ficado momentaneamente imóvel.” Portanto, o fluxo de caixa é uma situação dinâmica e que deve ser levada em consideração.

Segundo Iudícibus (1982)

“A análise de balanço é uma arte, pois, embora existam alguns cálculos razoavelmente formalizados, não existe forma científica ou metodologicamente comprovada de relacionar os índices de maneira a obterem um diagnóstico preciso.” (p. 45).

Para Scrhickel (1997)

“A análise de balanços envolve a avaliação de um conjunto de demonstrações financeiras e outras informações fornecidas pelas empresas, não se limitando exclusivamente ao Balanço Patrimonial e à Demonstração do Resultado do Exercício. Em Conformidade com a Lei nº. 6.404/76, este conjunto de informações é formado por:

Demonstrações Financeiras:

- Balanço Patrimonial
- Demonstração do Resultado do Exercício
- Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos
- Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido
- Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulado

Relatórios:

- Relatório do Conselho de Administração
- Relatório da Diretoria

- Notas Explicativas

Pareceres:

- Parecer do Conselho Fiscal
- Parecer dos Auditores Independentes". (p. 118).

Segundo Schrickel (1997)

"A rigor, não há limites para a construção de fórmulas matemáticas para a elaboração de uma análise de balanço", ele acrescenta que: "o analista pode ser bastante criativo, e até inovador, a partir de sua argúcia, sensibilidade e perspicácia analítica." (p. 158).

Como ensina Iudícibus (1982)

"A análise de balanço é: "a arte de saber extrair relações úteis, para o objetivo econômico que tivermos em mente, dos relatórios contábeis tradicionais e de suas extensões e detalhamentos, se for o caso". (p. 18).

A tabela 9.7 descreve 41 fórmulas, que estão divididas em 4 categorias distintas: capital de giro, 4 índices; liquidez, 14 índices; rentabilidade, 16 itens e endividamento, 7 índices. Esses índices estão disponíveis por meio eletrônicos no Banco "A" S.A., apenas para empresas previamente cadastradas.

Tabela: 9.7 - Índices de Análise de Balanço

a) CAPITAL DE GIRO	
Capital de Giro	$KG = AC$
Capital de Giro Líquido	$KGL = AC (-) PC$
Capital de Giro Próprio	$KGP = [(PL(+)) REF] (-) [(AP)] \geq 0$
Investimento Operacional em Giro	$IOG \text{ Total} = \text{Finan. Dados} (-) \text{Finan. Recebidos.}$
b) LIQUIDEZ	
Liquidez Comum ou Corrente	$QLC = AC / PC$
Liquidez Seca	$QLS = AC (-) \text{ Estoques} / PC$
Liquidez Instantânea	$QLI = \text{Caixa} + \text{Bancos} / PC$

b) LIQUIDEZ	
Liquidez Geral	$QLG = AC (+) RLP / PC (+) ELP$
Solvência Geral	$QSG = AO / PT$
<i>Shrinkage</i> (grau de encolhimento dos ativos)	$Shrinkage = [1 (\div) AO/PT - 1] \times 100$
Rotação de Crédito	$Rot. \text{ Crédito} = \text{Dupl. Rec. X } (n/12 \times 360) / VL$
Rotação de Estoques	$Rot. \text{ Estoques} = \frac{\text{Estoques} \times (n/12 \times 360)}{\text{Custo dos Produtos}}$
Rotação de Fornecedores	$Rot. \text{ Fornecedores} = \text{Fornc. X } (n/12 \times 360) / \text{Compras}$
Rotação de Despesas Provisionadas	$Rot.D. \text{ Prov.} = D.Prov. X (n/12 \times 360) / \text{Desp. Operacionais}$
Investimento Próprio	$\text{Investimento Próprio} = PL/AP \times 100$
Imobilização dos Recursos de Terceiros	$\text{Imob K 3os. PT/AP} \times 100$
Obsolescência do Imobilizado	$\text{Obsolescência Imob. } \frac{\text{Deprec. Acum.}}{\text{Imobilizado Bruto}} \times 100$
Vida Útil Estimada do Imobilizado	$\text{Vida Útil Imob. } \frac{\text{Imobilizado Bruto}}{\text{Despesa de Deprec. Anual}}$
c) RENTABILIDADE	
Acréscimo de Vendas Nominiais (ou Acréscimo Real, se demonstrações pela Correção Integral)	$\Delta \text{ Vendas} = \frac{VL (19 \times 0)}{VL [(19 \times 0) - 1]} \times 100$
Acréscimo real de Vendas (demonstrações pela Legislação Societária).	$\Delta \text{ Vendas} = \frac{VL (19 \times 0)}{VL [(19 \times 0) - 1]} (\div) \Delta \text{ IGP } 19 \times 0 \times 100$
Margem Bruta	$\text{Margem Bruta} = LB / VL \times 100$
Margem Operacional	$\text{Margem Operacional} = LO / VL \times 100$
Índice Operacional	$\text{Índice Operacional} = DO / VL \times 100$
Margem Líquida Operacional (antes dos Efeitos Monetários)	$\text{Margem Líq. Operac.} = LEAM / VL \times 100$
Custo Financeiro Médio	$\text{Desp. Finan.} = \frac{DF}{S/ \text{Endiv. Méd. Bancos (+) Bancos (-) 2}} \times 100$ Atual Anterior
Margem Antes do Imposto de Renda	$\text{Margem Antes IR} = LAIR / VL \times 100$
Fórmula de Dupont (modificada) Aferição global	$ROE = LL / PL \times 100$
Fórmula de Dupont (modificada) Apresentação Desdobrada	$ROE = LL / VL \times VL / AO \times AO / PL \times 100$
Fórmula de Dupont (modificada) margem líquida	$\text{Margem Líquida} = LL / VL \times 100$
Fórmula de Dupont (modificada) Rotação dos Ativos Operacionais (Eficiência)	$\text{Rot. Ativos} = VL / AO$
Fórmula de Dupont (modificada) Financiamento dos Ativos Operacionais (Alavancagem)	$\text{Finan. Ativos} = AO / PL$
Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido Médio	$\text{Margem Patr, Líq} = \frac{LL}{PL \text{ atual (+) PL anterior (-)}} \times 100$

c) RENTABILIDADE			
Fontes Operacionais (Geração Interna de Recursos)		FO = [LL (+) PIR (±) RCMB (±) REP (+) PDD (+) Depreciações (+) Provisões Livres]	
Fluxo de Caixa Operacional		Fluxo Cx. Operacional = FO (±) Δ IOG	
d) ENDIVIDAMENTO			
Leverage (alavancagem)		Leverage = PT / PL	
Grau de Risco a Terceiros		Grau de Risco a 3os. = PL/ PT x 100	
Financiamento de Giro		Finan. do Giro = Bancos CP/AC x 100	
Antecipação de Liquidez		Antec. de Liquidez = DD/DR x 100	
Dependência de Bancos		Dependência de Bancos = Bancos Totais/AT x 100	
Comprometimento dos Recursos Próprios		Comp. Rec. Próprios = Bancos Totais/PL x 100	
Endividamento oneroso		Endividamento oneroso = Bancos Totais/PT x 100	
NOMENCLATURA			
K	Capital	Q	Liquidez
AC	Ativo Circulante	LO	Lucro Operacional
AO	Ativo Operacional	n	Número de meses do demonstrativo
AP	Ativo Permanente	PDD	Provisão para Devedores Duvidosos
AT	Ativo Total	PIR	Provisão para Imposto de Renda
CP	Curto Prazo	PL	Patrimônio Líquido
DD	Duplicatas Descontadas	PT	Passivo Total
DF	Despesas Financeiras	RCM	Resultado de Correção Monetária
DO	Despesas Operacionais	REF	Resultado de Exercícios Futuros
DR	Duplicatas a Receber	REP	Resultado de Equivalência Patrimonial
EPL	Exigível a Longo Prazo	RLP	Realizável a Longo Prazo
IGP	Índice Geral de Preços (FGV)	ROE	Retum on Equity (Retorno s/Capital)
IOG	Investimento Operacional em Giro	VL	Vendas Líquidas
LAIR	Lucro Antes do Imposto de Renda	Δ	Acréscimo ou decréscimo, variação.
LAEM	Lucro Antes dos Efeitos Monetários	19 x 0	Ano atual
LB	Lucro Bruto	[(19x0)-1]	Ano anterior
LL	Lucro Líquido		

Fonte: Demonstrações Financeiras: Abrindo a Caixa-Preta: Como Interpretar Balanços para a Concessão de Empréstimos. Schrickel. Atlas.1997.

Na tabela 9.8 abaixo, Gartner dividiu a análise em quatro grupos principais: liquidez, com 3 índices; Atividade, com 5 índices; lucratividade, com 6 índices e endividamento com 1 índice.

Tabela: 9.8 – Índices: Liquidez, Atividade, Lucratividade e Endividamento

INDICADOR	FÓRMULA
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
Liquidez Corrente	Ativo Circulante/Passivo Circulante
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	
Liquidez Seca	Ativo Circulante – Estoque/ Passivo Circulante
Liquidez Imediata	Disponível / Passivo Circulante
ÍNDICES DE ATIVIDADE	
Giro do Ativo	Vendas / Ativo Total
Giro de Estoques	Custo das Mercadorias Vendidas / Estoques
Prazo Médio de Estoques	$360 \times \text{Estoques} / \text{Custo das Mercadorias Vendidas}$
Prazo Médio de Recebimentos	$360 \times \text{Duplicatas a Receber} / \text{Vendas Anuais}$
Prazo Médio de Pagamento	$360 \times \text{Fornecedores} + \text{Prazo Médio de Recebimento} - \text{Prazo Médio de Pagamento}$
ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE	
Margem Bruta	Lucro Bruto / Vendas
Margem Operacional	Lucro Operacional / Vendas
Margem Líquida	Lucro Líquido / Vendas
Retorno Operacional sobre Investimento	Lucro Operacional / Ativo Total
Retorno Líquido sobre o Investimento	Lucro Líquido / Ativo Total
Retorno sobre o Patrimônio	Lucro Líquido / Patrimônio Líquido
ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	
Participação de Terceiros	Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo / Ativo Total

Fonte: Gartner: Análise de Projetos em Bancos de Desenvolvimento, Ed. da UFSC, 1998.

9.4 CLASSIFICAÇÃO DE RISCO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO – RATING

No Brasil, essa técnica foi introduzida na década de 1980, todavia, só se fortaleceu após a estabilização da economia, com o advento do Plano Real, diante disso, o sistema financeiro percebeu a importância da adoção de um sistema de gerenciamento de risco de crédito, tendo em vista principalmente a acentuada experiência de inadimplência que o País atravessou.

A finalidade é que facilita a aplicação da Política de Crédito, minimizando a subjetividade nas análises e podendo ser utilizado para, entre outras, definir as classes de risco

que se quer operar, *spreads* e nível de garantia exigido para cada classe de risco, normatizado pelo Banco Central do Brasil, por meio da Resolução nº. 2682, (vide apêndice número 2), aprovada em 21.12.1999, pelo Conselho Monetário Nacional, complementada pela Resolução nº. 2697, de 24.2.2002.

Segundo artigo de Cotias do jornal Gazeta Mercantil, Caderno B, p1 de 09 e 10.03.2002:

“Desde que a instituição impôs novas regras de classificação de crédito e provisionamento para operações com liquidação duvidosa, os bancos passaram a reduzir substancialmente sua exposição na faixa de risco mais problemática, a “H”, que representa os atrasos com mais de 180 dias.

Segundo levantamento realizado pelo Centro de Informações da Gazeta Mercantil, com dados do Banco Central, em março de 2000, os clientes nesta categoria de risco representavam 9,60% das carteiras em relação ao total. Em janeiro passado, a proporção era de 4,29%.”

9.5 ANÁLISE POR SCORE

Esse método é conhecido como pontuação numérica de crédito, adotado pelas instituições financeiras para aprovação de créditos imediatos, àqueles que estão na alçadas das agências.

Na concepção de Brealey (1992)

“Analisar riscos de crédito assemelha-se a um trabalho de detetive, tem uma série de pistas, umas importantes, outras irrelevantes, algumas encaixando num tipo conhecido, outras contraditórias. Tem de ponderar essas pistas para concluir com uma apreciação global. Numa pequena povoação, o chefe local de polícia pode basear-se na experiência e no conhecimento da localidade. O julgamento pessoal é tudo. Numa grande cidade, a força policial não pode funcionar assim. Da mesma forma, quando a empresa tem uma clientela pequena e regular, o gestor de crédito pode facilmente tratar informalmente do processo de investigação. Mas,

quando a empresa vende diretamente a consumidores finais ou tem um grande número de pequenas contas comerciais, é essencial alguma organização. Nesses casos, é lógico usar um sistema mecânico de pontuação para pré-selecionar os pedidos de crédito.” (p. 761).

O Sistema *Score* não é só utilizado para pessoas físicas, ele pode ser adotado também para pessoas jurídicas.

De acordo com Wilner (1994)

“Para elaborar seu sistema e dar nota de 1 a 6 para cada empresa, elaboraram 12 critérios: primeiro, colhem-se informações com três fornecedores para checar se ela paga seus compromissos em dia. Depois, verifica-se o porte da empresa, considerando o número de funcionários e o patrimônio líquido. Importam também eventuais títulos protestados, a idade da companhia no mercado e seu grau de endividamento. A idade conta, porque a maioria das empresas fecha as portas antes de completar o primeiro ano de vida. O restante são indicadores financeiros, essenciais para verificar a capacidade de gerar caixa, como crescimento do lucro líquido, do patrimônio e do capital. Por fim, calcula-se a liquidez corrente, pela divisão do ativo circulante registrado no balanço pelo passivo circulante. Esse indicador mostra a capacidade de pagamento das obrigações pela empresa num prazo de até um ano. Tudo computado, chega-se a um nível de risco, que varia de 1 a 6. Quanto mais alto, pior. Se for de 1 a 3, concede-se o crédito. De 4 a 5, significa que o tomador precisa ser monitorado, que ele deve oferecer garantias. Sem isso não se deve financiar. A última nota, 6, é sinônimo de zero. E quem leva zero não pode candidatar-se a um empréstimo.” (p. 99).

9.6 FLUXO DE CAIXA

De acordo com Brigham & Houston (1999)

“O valor de um ativo (ou de toda uma empresa) é determinado pelo fluxo de caixa gerado por ele. O lucro líquido da firma é importante, mas o fluxo de caixa é ainda

mais importante, porque os dividendos dever ser pagos em dinheiro e porque é preciso dinheiro para comprar os ativos necessários para a empresa continuar funcionando.”(p. 35).

Acerca do assunto, os Bancos tem um instrumento poderoso para aferir o fluxo de caixa das empresas: é o comportamento da movimentação da conta corrente da empresa. Se a empresa emite cheques sem provisão de saldo, débito de parcelas de empréstimos a descoberto, atraso na folha de pagamento, etc., é um indício de que o fluxo de caixa está comprometido, a partir daí, deve-se ter cautela na concessão de novos empréstimos.

Ainda na concepção de Brigham & Houston (1999)

“O fluxo de caixa de uma empresa é geralmente igual à receita das vendas, em dinheiro, menos os custos operacionais em dinheiro, menos os custos de juros e menos os impostos.” (p. 35).

Conforme Ross, Westfield & Jaffe (1995, p. 47) “o fluxo total de caixa da empresa inclui ajustes em função dos investimentos, tanto em ativo imobilizado quanto em capital de giro líquido. Frequentemente será negativo.”

Administrar bem o fluxo de caixa é uma das tarefas mais importante para o ciclo da empresa. A partir dele, é que a empresa toma suas decisões de investimentos.

CAPÍTULO 10 - INADIMPLÊNCIA

De acordo com Saunders (2000)

“Para calibrar a exposição a risco de inadimplência em suas decisões de crédito e investimento, bem como avaliar sua exposição a risco de crédito em contratos fora de balanço, tais como compromissos de empréstimo, o administrador de uma instituição precisa medir a probabilidade de inadimplência de um tomador. A capacidade de fazê-lo depende, em grande parte, do volume de informação que a instituição financeira possui a respeito do tomador.” (p. 207).

O autor acima aborda conceitos sobre modelos de risco de inadimplências, quais sejam:

Modelos Qualitativos – com base em informações provenientes de fontes próprias tais como histórico de crédito e depósito ou informações externas, como as de classificação de *rating*.

Fatores Específicos ao Tomador:

- a) Reputação – está ligada a antecedentes de capacitação de empréstimo do solicitante de crédito, capacidade de pagamento em dia;
- b) Endividamento – a estrutura de capital, ou o grau de endividamento do tomador – a proporção entre capital de terceiros e capital próprio – afeta a probabilidade de inadimplência;
- c) Volatilidade dos Lucros – um fluxo muito volátil de lucros aumenta a probabilidade de que o tomador não seja capaz de efetuar os pagamentos preestabelecidos de juros e principal, dada sua estrutura de capital; e
- d) Garantias – a proporção com a qual o empréstimo é garantido por ativos.

Fatores Específicos de Mercado:

- a) Ciclo Econômico – A posição em que a economia se encontra no ciclo econômico, para que a instituição financeira esteja avaliando a probabilidade de inadimplência do tomador;
- b) Criar setor físico, se necessário, para fazer cobrança eficaz das pendências e aplicação, renegociar com os devedores que apresentam dificuldade no pagamento de sua dívida; nessas renegociações é fundamental que reforcemos as garantias. Em caso de não haver possibilidade de renegociação e de esgotadas todas as possibilidades de reaver os créditos recomenda-se negatizar o proponente.

Além dos aspectos acima, outros devem ser levados em consideração, pela sua peculiaridade, dentre eles destacam-se: guarda, manuseio dos documentos e segurança dos arquivos onde se encontram os dossiês. Deve-se ter controle sobre créditos por meio de saques a descoberto, comumente conhecido como descoberto em conta-corrente ou adiantamento a depositante, descrever a atuação da área comercial da instituição; metodologia da revisão das concessões de crédito, avaliações referentes à previsão para devedores duvidosos e constituição de provisões para perdas, diretrizes para todos os produtos de crédito disponíveis, etc.

Políticas de operações de crédito inadequadas e procedimentos errôneos podem expor a instituição a maiores riscos de crédito, taxa de juros, liquidez e outros. A violação das políticas, procedimentos, regras e regulamentações podem resultar em processos administrativos do Banco Central e comunicações ao Ministério Público.

10.1 MODELOS QUANTITATIVOS E PREVISÃO DE INSOLVÊNCIAS

Este estudo sintetizou alguns trabalhos realizados no País e no exterior, baseado em observações sistemáticas acerca dos índices financeiros.

Na concepção de Ávila (1992)

“A análise discriminante objetiva, através de métodos estatísticos identificar, dentro de um universo de empresas, aquelas que se classificam como “boas pagadoras” e “más pagadoras”, ou aquelas que, segundo o modelo, irão tornar-se insolventes e aquelas que continuarão saudáveis.”(p. 107).

Para Morante (1991)

“As vantagens do uso do método discriminante como elemento de apoio no processo de análise e decisão de crédito assim se resumiria:

- . colaboram na difícil tarefa de concessão de crédito;
- . apresentam indicadores históricos que possibilitam a proposição de tendências à falência;
- . auxiliam na decisão de solicitação de garantias pessoais;
- . os modelos existentes foram testados estatisticamente; e
- . os métodos discriminantes são de rápida aplicação prática.”(p. 208).

De acordo com Silva (1998)

“O objetivo básico dos modelos é mostrar aos analistas e aos gestores de crédito uma ferramenta avançada que lhes possibilite obter uma classificação quanto à “saúde financeira” das empresas.” (p. 289).

De acordo com Morante (1991)

“O uso dos métodos estatísticos para previsão de insolvência podem levar as seguintes desvantagens:

- . os pesos aplicados aos modelos poderão variar de acordo com fatores econômicos existentes no país;
- . têm margem de erro, e portanto podem indicar uma falência que não venha a ocorrer;
- . as empresas sofrem modificações com o decorrer do tempo também para pior, e a posição estática que os modelos utilizam não conseguem prever anomalias peculiares;
- . não devem ser utilizados como modelos únicos para concessão de crédito;
- . não tem abrangência regional num País como o nosso;
- . foram criados em época de inflação pequena, e posteriormente não foram submetidos a correção quanto a inflação atingiu altos patamares;
- . foram elaborados com base em dados mutáveis ao longo do tempo e não foram objeto de revalidação por parte de seus autores, após tantos planos econômicos e tantas alterações na realidade econômica do País.”(p. 208 e 209).

10.1.1 MODELO DE FITZ PATRICK

Segundo Silva (1998)

“Em 1932, Paul J. Fitz Patrick selecionou, aleatoriamente, 19 empresas que haviam falido no período de 1920 a 1929, com o objetivo de compará-las com outras 19 empresas bem-sucedidas. Tendo como objetivo básico detectar se: “...os índices das companhias bem-sucedidas eram satisfatórios, ou não, quando os índices das empresas falidas eram desfavoráveis...” e se “...a maioria dos índices das companhias bem-sucedidas eram favoráveis ou desfavoráveis, e em que condições.”(p. 276).

Foi feita uma comparação dos índices dos dois grupos com um padrão mínimo estabelecido e, na maioria dos casos, as empresas bem-sucedidas ultrapassaram esses índices. Entre um conjunto de índices examinados, os mais representativos foram: Patrimônio Líquido sobre o Passivo e Lucro Líquido sobre o Patrimônio Líquido.

10.1.2 MODELO DE WINAKOR E SMITH

De acordo com Silva (1998)

“O estudo de Winakor foi baseado em 183 empresas que faliram no período de 1923 a 1931. Foram analisados os 10 anos que antecederam as respectivas falências, tendo sido examinados e computados 21 índices foram montados com base na padronização dos demonstrativos financeiros. Foram usados os índices médios, da metade de todas as empresas, com a finalidade de se compararem as mudanças individuais de cada grupo. Foi observado que, à medida que se aproximava o ano da falência, os índices iam-se deteriorando. Para a amostra, o índice de capital de giro sobre ativo total foi o melhor preditor.”(p. 277).

10.1.3 MODELO DE MERWIN

Conforme Silva (1998)

“Charles L. Merwin desenvolveu estudo com pequenas Sociedades Anônimas manufatureiras (ativos totais abaixo de US\$ 250,000), tendo examinando apenas três tipos de índices e concluído que o Capital de Giro sobre o Ativo Total foi o melhor indicador de falência. Usou duas abordagens, sendo uma delas para determinar uma faixa de variação (máxima e mínima) para cada índice em todos os anos, baseando-se em empresas sobreviventes como parâmetro. Quanto à segunda abordagem utilizada, foi uma “média calculada”, também refletindo o sucesso das empresas sobreviventes. As empresas em extinção foram consideradas muito abaixo da “média calculada” e fora do limite da faixa de variação (máxima e mínima) estabelecida a partir das empresas sobreviventes. Esse comportamento foi detectado seis anos antes da interrupção das atividades das empresas em extinção.”(p. 277).

10.1.4 MODELO DE TAMARI

Segundo Silva (1998)

“O estudo de Tamari é citado com o primeiro a usar uma espécie de “composto variado” de vários índices, com vistas a prever falência ou insolvência. Nos seis índices utilizados, foram atribuídos pesos cuja soma foi de 100. Para cada um dos índices, a empresa obtém certos valores que, multiplicados pelos seus respectivos pesos, levam a uma pontuação para integrar uma escala particular. O maior peso foi o dado à tendência de lucro e capital social mais reservas sobre o passivo total, considerados como melhores indicadores de falência. O teste de “índice-risco” de Tamari foi feito para empresas um ano antes da falência, comparados aos índices de todas as empresas industriais (americanas) no período de 1956 a 1960. Os resultados revelaram que 75% das empresas falidas tinham menos de 35 pontos e 50% tinham menos de 25 pontos. As demais empresas utilizadas para compor o índice tinham menos de 46 pontos durante 75% do tempo em observação e mais de 63 pontos em 50% também durante o tempo em observação. Tamari, em seus estudos, concluiu que os índices eram indicadores, de modo que os baixos não necessariamente indicariam

falência, pois apenas 50% das empresas com menos de 30 pontos faliram e apenas 3% das empresas com menos de 30 pontos chegaram à falência.”(pp. 277 e 278).

10.1.5 MODELO DE ALTMAN

De acordo com Silva (1998)

“Edward Altman construiu o seu modelo com base no uso de instrumentos estatísticos mais evoluídos, como é o caso da análise discriminante múltipla. Da mesma forma que Tamari, o modelo de Altman tentou superar as deficiências das análises baseadas em um único índice. O uso da análise discriminante leva a um grupo de índices com capacidade de separar empresas *boas* de empresas *ruins*, e ao mesmo tempo determina o peso relativo de cada índice, sem que para determinação desses pesos prevaleçam critérios arbitrários. A função inicial desenvolvida por Altman em 1968 tem a seguinte a seguinte forma:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,0999X_5$$

Sendo: $X_1 = (\text{ativo circulante} - \text{passivo circulante})/\text{ativo total}$

$X_2 = \text{lucros retidos}/\text{ativos total}$

$X_3 = \text{lucros antes dos juros e impostos}/\text{ativo total}$

$X_4 = \text{valor de mercado do equity}^*/\text{exigível total}$

$X_5 = \text{vendas}/\text{ativo total}$

* valor de mercado do *equity* = número de ações x preço de mercado

Para essa função inicial, Altman obteve as seguintes médias:

Grupo das empresas falidas: - 0,29

Grupo das empresas não-falidas: 5,02.” (pp. 278-279).

10.1.6 MODELO DE BACKER E GOSMAN

Suas pesquisas, abordaram o nível de liquidez das empresas americanas, tendo concluído que no período de 1947 a 1975, houve uma queda nos índices. Para eles, os fatores responsáveis pelo declínio das empresas foram insuficiência de fluxo de caixa para satisfazer o pagamento de dividendos e as necessidades de investimentos, bem como o esforço das empresas para elevar o ganho por ação a partir do aumento do nível de endividamento.

Entrevistaram bancos, companhias de seguros e agências de informações, com o objetivo de obterem resposta a uma série de perguntas, dentre elas: qual a importância dos índices financeiros em suas avaliações de crédito? Quais as informações adicionais necessárias? Quais os índices mais importantes?, etc.

De acordo com Silva (1998)

“Neste trabalho, seus autores consideraram como parâmetros para insolvências o seguinte:

- a) *Debêntures*: declínio de pontuação da avaliação da capacidade de cumprir os compromissos das obrigações de uma empresa pela Standard and Poor's (S&P);
- b) *Crédito comercial*: declínio da avaliação de crédito, de bom para regular, segundo a agência de informações Dun & Bradstreet (D&B); e
- c) *empréstimo bancários*: dificuldade na obtenção de novos empréstimos bancários, em face da posição dos analistas de créditos.

A amostra de empresas insolvente teve a seguinte composição:

- *Debêntures*: 18 empresas com suas obrigações desvalorizadas e 18 mantidas em boa categoria, segundo a S&P.
- *Crédito comercial*: 19 empresas consideradas em declínio e 19 comparáveis com boa classificação.
- *Empréstimos bancários*: 81 empresas que tiveram seus empréstimos diminuídos pelos analistas dos bancos. Neste caso, não existiram empresas comparáveis.

Trabalharam 33 índices financeiros, cujo critério de seleção foi: que tivessem sido citados nas entrevistas; que fossem encontrados em pesquisas na literatura específica; que fossem relatados pelas agências de informações ou que fossem acentuados em

outras condições de crédito. Tais índices foram classificados pelos autores em quatro categorias: operacionais, alavancagem financeira, liquidez e fluxo de caixa. Os recursos estatísticos utilizados foram: teste T, análise fatorial e análise discriminante.” (p. 280).

10.1.7 MODELO DE TOPA

Topa classificou os fatores a serem analisados para fins de concessão de crédito em duas categorias:

a) Fatores determinantes: aqueles que por si só podem definir a validade ou não do crédito e que são primeiros a serem observados:

- caráter;
- conceito na praça;
- experiência anterior; e
- seguros.

De acordo com Topa, se um desses fatores for negativo, rejeita-se a proposta. Se todos forem favoráveis, deve-se passar aos fatores complementares.

b) Fatores complementares: são diversos fatores que receberão pesos específicos e que somados deverão atingir uma pontuação que irá quantificar o risco de crédito como aceitável ou não.

10.1.8 MODELO DE ELIZABETSKY

De acordo com Silva (1998)

“Em 1976, Roberto Elizabetsky desenvolveu “Um modelo matemático para decisão de

crédito no Banco Comercial”. Nesse trabalho, para o curso de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP, Elizabetsky usou a análise discriminante para um grupo de 373 empresas, sendo 99 más e 274 boas. Essas empresas foram escolhidas no ramo de confecções (artigos para vestuário), que foi o setor com maiores problemas de liquidez na época. Iniciou o trabalho com 60 índices, tendo usado um processo de análise de correlação entre grupos de índices com objetivos a reduzir a quantidade de variáveis.

Chegou a um grupo de 38 índices, que foram utilizados para uso de análise discriminante. Os resultados colhidos no teste com 54 empresas, conforme Tabela 10.1 foram diferentes, dependendo da quantidade de variáveis empregadas.”(p. 285).

Tabela: 10.1 - variáveis influenciando nos resultados obtidos com 54 empresas

		Acertos					
		5 variáveis		10 variáveis		15 variáveis	
Amostra	Quantidade	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Empresas Boas	27	20	74,07	21	77,87	22	81,48
Empresas Más	27	17	62,96	23	85,19	24	88,89
SOMA	54	37	-	44	-	46	

Fonte: Elizabetsky, Roberto. Um modelo matemático para a decisão no banco comercial. Trabalho apresentado ao Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP, 1976.

Tabela: 10.2 - Modelo das Variáveis

Modelo com 5 Variáveis		Coefficiente
X32	Lucro Líquido / Vendas	1,93204
X33	Disponível / Imobilizado total	-0,20583
X35	Contas a Receber / Ativo total	1,020583
Modelo com 5 Variáveis		Coefficiente
X36	Estoques / Ativo total	1,33354
X37	Exigível a curto prazo / Ativo total	-1,12899
Modelo com 10 Variáveis		Coefficiente
X2	Disponível / Vendas	7,74383
X5	Contas a receber / Vendas	-2,04106
X14	Realizável total a Curto Prazo / Vendas	1,27843

Modelo com 10 Variáveis		Coefficiente
X18	Exigível Total / Ativo operacional	0,31727
X29	Vendas / Ativo total	0,37193
X32	Disponível / Imobilizado total	-0,72175
X33	Lucro Líquido / Vendas	3,05126
X35	Contas a Receber / Ativo Total	2,95924
X36	Estoques/Ativo total	1,86822
X37	Exigível a curto prazo/Ativo total	-1,12871
Modelo com 15 Variáveis		Coefficiente
X2	Disponível / Vendas	5,77079
X5	Contas a receber / Vendas	-2,02175
X7	Imobilizado Total / Vendas	6,04369
X11	Lucro Líquido / Ativo operacional	10,27186
X13	Disponível / Exigível a curto prazo	0,4349
X14	Realizável total a Curto Prazo / Vendas	6,96247
X23	Ativo Operacional / Vendas	-6,20810
X29	Vendas / Ativo total	0,24777
X18	Exigível Total / Ativo operacional	0,08142
X31	Lucro Líquido / Ativo total	10,28776
X32	Disponível / Imobilizado total	3,44095
X33	Lucro Líquido / Vendas	-0,46091
X35	Contas a Receber / Ativo Total	2,37839
X36	Estoques/Ativo total	1,11983
X37	Exigível a curto prazo/Ativo total	-0,81013

Fonte: Elizabetsky, Roberto. Um modelo matemático para a decisão no banco comercial. Trabalho apresentado ao Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP, 1976.

Quanto aos sinais dos coeficientes, observa-se que aqueles índices que aparecem com o sinal negativo num dos três modelos mantêm o sinal dos demais.” (pp. 285 a 287).

Na tabela 10.2 acima, observa-se que os índices que figuram no primeiro grupo de 5 variáveis, repetem-se no grupo de 10 variáveis, e sucessivamente no grupo de 15 variáveis. Isso quer dizer que, na proporção que aumentou a quantidade de variáveis, não surgiram novas combinações de índices com peso suficiente para eliminar alguns dos índices que constavam nos modelos anteriores.

10.1.9 MODELO DE MATIAS

Em 1978, Alberto Borges Matias, desenvolveu um trabalho usando a técnica estatística de análise discriminante, para tanto, trabalhou com 100 empresas de diversos ramos de atividades, sendo 50 solventes e 50 insolventes.

Para Matias (1998)

“Empresas solventes são aquelas que desfrutam de crédito amplo pelo sistema bancário, sem restrições ou objeções a financiamentos ou empréstimos”, enquanto que “empresas insolventes são aquelas que tiveram processos de concordata, requerida e/ou deferida, e/ou falência decretada.” (p. 82).

A função discriminante final, do modelo de Matias, após testado diversos índices foi:

$$Z = 23,792X_1 - 8,260X_2 - 8,868X_3 - 0,764X_4 + 0,535X_5 + 9,912X_6$$

Sendo: X_1 = patrimônio líquido/ativo total

X_2 = financiamentos e empréstimos bancários/ativo circulante

X_3 = fornecedores/ativo total

X_4 = ativo circulante/passivo circulante.

10.1.10 MODELO DE PEREIRA

De acordo com Silva (1998)

“Em 1982, ao desenvolver a dissertação para o mestrado em administração financeira pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, o autor utilizou a ferramenta estatística de análise discriminante, inovando na metodologia financeira. Após pesquisar os trabalhos existentes, introduziu novos índices financeiros e testou outros fatores como a segmentação das empresas e horizonte de tempo. A equação básica é:

$$Z = \text{Constante} + X_1a_1 + X_2a_2 + X_3a_3 + X_4a_4 + X_5a_5 + X_n a_n$$

Sendo: Z = o valor da função, que servirá para classificar a empresa

a_1 = coeficiente do índice X_1 , ou seja o peso de X_1

a_2 = coeficiente do índice, X_2 , ou seja o peso de X_2

a_n = coeficiente do índice X_n , ou seja o peso de X_n

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 , e X_n = representam cada um dos índices selecionados. (p. 288).

10.1.11 MODELO DE KANITZ

Segundo Silva (1998, p. 283), “Stephan C. Kanitz foi o pioneiro no uso de análise discriminante no Brasil e construiu o chamado termômetro da insolvência.” Esse autor apresenta a fórmula de cálculo do fator de insolvência:

$$FI = 0,05X_1 + 1,65X_2 + 3,55X_3 - 1,06X_4 - 0,33X_5$$

Sendo: FI = Fator de insolvência

X_1 = Lucro líquido/patrimônio líquido

X_2 = (ativo circulante + realizável a longo)/exigível total = (liquidez geral)

X_3 = (ativo circulante – estoques)/passivo circulante = (liquidez seca)

X_4 = ativo circulante/passivo circulante = (liquidez corrente)

X_5 = exigível total/patrimônio líquido

De acordo com o teste de Stephan Kanitz (1978), chegou-se a um índice de acerto de 80%, para firmas em boas condições levantadas por meio do modelo e também boas pela análise tradicional; e 68%, de empresas ruins levantadas também pelo modelo e pela análise tradicional.

Supondo uma decisão automática pelo modo de cada 100 empresas boas, 20 não seriam assim classificadas pelo modelo Kanitz; e entre 100 empresas ruins, 32 não seriam assim consideradas. Para o modelo de Kanitz, uma empresa classificada (pelo fator de insolvência) entre 0 e 7 está na faixa de solvência. Entre 0 e -3, estará na região de incerteza. Quando estiver entre -3 e -7, estará na zona de insolvência.

De acordo com Silva (1998)

“O objetivo básico dos modelos é mostrar aos analistas e aos gestores de crédito uma ferramenta avançada que lhes possibilite obter uma classificação

quanto à “saúde financeira” das empresas. A sua aplicabilidade, visada inicialmente, são as operações de curto prazo, para empresas médias e grandes.” (p. 289).

O ponto de separação entre empresas insolventes e boa, é zero. Diante disso, deve-se calcular os índices que fazem parte dos modelos e em cada modelo multiplicar seus índices pelos respectivos pesos; se a soma final, dos produtos dos índices pelos pesos, for maior que zero, a empresa será classificada como boa; se for menor que zero será classificada como insolvente.

Recomenda-se que os modelos acima devam ser utilizados tanto pelos gerentes, quanto pelos auditores no seu monitoramento diário das operações de crédito, a fim de evitar riscos de inadimplência.

Tabela: 10.3 - Causas da Falência

Causas da Falência	Percentagem do Total
1. Incompetência Administrativa	45,6%
2. Experiência inadequada nos campos de finanças, produção e vendas, etc.	19,2%
3. Necessidade de experiência administrativa	12,5%
4. Necessidade de experiência em linha de produto	11,1%
5. Negligência	0,7%
6. Desastres	0,5%
7. Fraude/Desonestidade	0,3%
8. Razões desconhecidas	10,1%
Total	100,0%

Fonte: *Dun & Bradstreet, Inc.; The Business Failure Recors*, New York: (1983),12. Extraído da P. 688, do livro de J. Fred Houston & Eugene Brigham, 1989. *Essential of Managerial Finance*, 17^a. Ed. Harcourt Brace & Company.

O quadro 10.3 foi elaborado pela *Dun & Bradstreet*, na década de 1980 nos Estados Unidos, no estudo acerca das principais causas da falência a incompetência administrativa obteve o maior percentual da pesquisa (45,6%) ao passo que as razões desconhecidas obteve (10,1%).

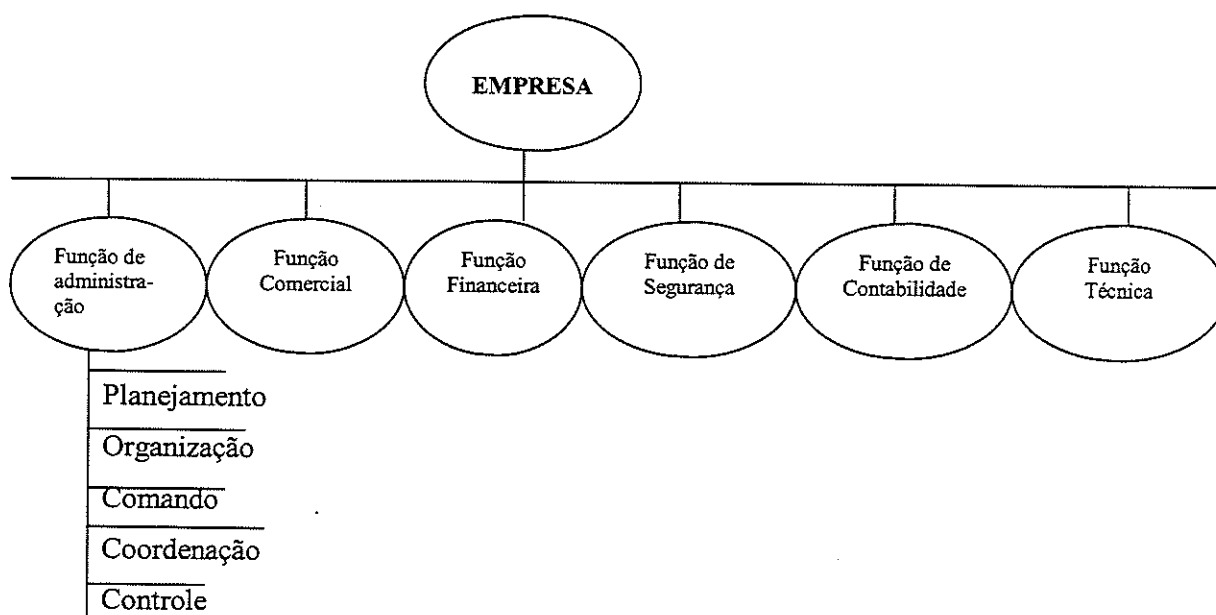
CAPÍTULO 11 - CONTROLES INTERNOS

Toda empresa deve ter seus controles internos em conformidade com as normas e orientações emanadas pela sua diretoria ou gerência. Sobre controle Maximiano (1997, p. 65): afirma: “Controle: cuidar para que tudo se realize de acordo com os planos e as ordens”.

Segundo Maximiano (1997) a figura 11.1

“De acordo com Fayol, a administração é uma atividade comum a todos os empreendimentos humanos (família, negócios, governo), que sempre exigem algum grau de planejamento, organização, comando, coordenação e controle. Portanto, todos deveriam estudá-la, o que exigiria uma teoria geral da administração que pudesse ser ensinada. Para responder a essa necessidade, Fayol criou e divulgou sua própria teoria, a qual começa por dividir a empresa em seis atividades ou funções distintas.” (p. 54).

Figura: 11.1 – Funções da Empresa.



Fonte: Funções da empresa, segundo Fayol. Maximiano (1997:55).

Na concepção de Senge (1999, p. 320) “Na verdade, todos os organismos têm processos de controle. Entretanto, são processos distribuídos, e não concentrados em um responsável autoritário pelo processo decisório.”

De acordo com Marshall (2002)

“O controle interno visa salvaguardar os ativos da empresa de ameaças externas e internas. Internamente, o risco advém de falhas nos controles internos e na governança corporativa que podem levar as perdas financeiras através de erros, fraude, ou falha em desempenhar de forma tempestiva. Tais falhas também podem fazer com que os interesses do banco sejam comprometidos de alguma outra forma; por exemplo, pelas suas distribuidoras, responsáveis pela concessão de crédito e empréstimos ou outras pessoas que excedem suas alçadas ou realizam negócios de forma não ética ou arriscada.” (p. 18).

Acerca de riscos externos segundo Marshall (2002)

“Externamente, crises de mercado, desastres naturais e mudanças políticas oferecem ameaças semelhantes. Por exemplo, alimentado pela desregulamentação e pela globalização, o repentino crescimento de escala e de escopo nos anos 80 e 90 levou uma série de crises financeiras relacionadas a mercado e a crédito, que, por sua vez, resultaram em uma maior ênfase em controle interno. O crescimento mal controlado de empréstimos também levou a crises nos Estados Unidos, na Suécia, na Espanha, no Japão e na Nova Zelândia.” (p. 19).

11.1 ACORDO DA BASILÉIA

O Brasil é um dos membros do Acordo de Basiléia. Esse acordo foi firmado em 07/1988, na Suíça, pelos bancos centrais dos países que compõem o grupo dos dez. E com o processo de globalização da economia obrigou o CMN (Conselho Monetário Nacional) a regulamentar em 17.08.1994, por meio da Resolução nº. 2.099, os Limites de Capital Realizado e Patrimônio Líquido para Instituições Financeiras, com o objetivo de enquadrar o mercado financeiro aos padrões de solvência e liquidez internacionais.

A propósito, os bancos nacionais tiveram até 31.12.1999 para implementarem seus controles internos, inclusive com a participação de todos os funcionários. A implantação do *rating* foi uma das prerrogativas do acordo de Basiléia.

O Documento Consultivo do Acordo de Basiléia (2000) aborda os objetivos e tarefas da função da auditoria interna:

“O conselho de diretores do banco tem a responsabilidade final de garantir que a gerência sênior estabeleça e mantenha um sistema adequado e efetivo de controles internos, um sistema de medição para avaliar os diversos riscos das atividades do banco, um sistema para estabelecer a relação entre os riscos e o nível de capital do banco e métodos apropriados para monitorar a obediência às leis, regulamentos e políticas supervisórias e internas.” (p. 2).

O risco país é a possibilidade de pagamento atrasado, reduzindo o não-pagamento de juros ou do principal em que o resultado pode ser atribuído ao país do tomador. Outra dimensão do risco país é o de contágio – certo ou errado, o que afeta um país se espalha para outros, em decorrência do câmbio, tratados multilaterais, etc. Um problema sistêmico no Brasil afeta direta e indiretamente os países do Mercosul. Com a mudança do câmbio no País, afetou o comércio fronteiriço do Brasil com o Paraguai e alguns segmentos da indústria e comércio da Argentina.

Os controles internos básicos são procedimentos desenhados para assegurar que todas as transações válidas, e somente estas, sejam registradas em sua totalidade e exatidão, e que erros na execução ou a gravação sejam detectados tão breve quanto possível – independentemente do erro ser o processamento de uma transação não autorizada, a falha ao processar uma transação autorizada, ou a falha em manter os registros contábeis com exatidão depois do registro inicial das transações. Os controles básicos garantem que os objetivos de controle de totalidade, validade, exatidão e manutenção são alcançados.

Os comandos disciplinares são necessários para assegurar a contínua e adequada operação dos controles básicos.

A segregação de funções é fundamental para aferir a conferência dos ajustes internos. Dessa forma, os benefícios de segregar funções sempre incluem eficiências operacionais.

Segregar funções também serve como meio de impedir fraudes ou tentativa de esconder erros devido à necessidade de recrutar a cooperação de outra pessoa (conluio) para

fazê-lo. Por exemplo o Gerente oferece a prerrogativa para outros colaboradores liberarem empréstimo via sistema até um determinado valor. No dia seguinte o gestor ou pessoa por ele designada deve examinar as operações deferidas com o físico (contratos de empréstimos), pois pode haver liberação por meio do sistema sem a confecção do contrato de empréstimo (fraude).

A possibilidade de perda em auditoria interna identifica, mede e prioriza os riscos para possibilitar a focalização das áreas auditáveis mais significativas. Em cada ação de auditoria, a avaliação do risco é utilizada para identificar áreas mais importantes, ou testar com maior profundidade ou mais minuciosamente.

A auditoria baseada no risco (ABR) estende e melhora o modelo de avaliação do mesmo, alterando a perspectiva de auditoria. Em vez de olhar para o processo do negócio como algo que está dentro de um sistema de controle, o auditor interno perspectiva-o. É um paradigma do olhar para a frente: uma auditoria centrada sobre o risco acrescenta mais valor à organização do que uma auditoria centrada apenas sobre os controles.

De acordo com documento do Acordo de Basiléia de 07.2000, o seu 2º princípio reza o seguinte: “A gerência sênior do banco é responsável por desenvolver processos que identifiquem, meçam, monitorem e controlem os riscos incorridos pelo banco.”

11.1.2 FIXAÇÃO DAS CONDIÇÕES E DOS PADRÕES DO CRÉDITO

As empresas assim como os bancos devem ter definido seus padrões de crédito, sobre o assunto, Brigham & Houston, (1999) comentam:

“Os padrões de crédito se referem às condições financeiras e ao histórico de crédito que um cliente precisa apresentar para estar qualificado a receber crédito. Mesmo que um cliente não esteja qualificado para as condições de crédito regulares, ele pode comprar da empresa, mas em condições mais restritas. Por exemplo, as condições e crédito “regulares” de uma empresa podem ser de pagamento após trinta dias e essas condições podem ser concedidas a todos os clientes que se enquadram nos padrões de crédito da empresa. Os padrões de crédito da empresa são aplicados para receber as condições de crédito regulares e

quanto de crédito deve ser concedido a cada um deles. Os principais fatores considerados na fixação de padrões de crédito são aqueles relacionados à probabilidade de que um dado cliente irá atrasar pagamentos ou, talvez, até terminar como uma perda por inadimplemento.” (p. 588).

Os autores , Brigham & Houston, (1999) abordam:

“A fixação de padrões de crédito exige implicitamente uma medida de *qualidade do crédito*, a qual é definida em termos da probabilidade de inadimplemento do cliente. A estimativa dessa probabilidade para um dado cliente é, na maior parte, um julgamento subjetivo. Não obstante, a avaliação de crédito é uma prática bem-estabelecida e um bom gerente de crédito consegue formar juízos razoavelmente acurados quanto à probabilidade de inadimplemento das diferentes categorias de clientes. Acrescentem que: uma ficha de crédito empresarial típica inclui as seguintes informações:

- a) resumo do balanço patrimonial e da demonstração de resultados;
- b) diversos índices-chaves, com informações acerca de suas tendências; e
- c) informações obtidas junto aos fornecedores da empresa, sobre se os pagamentos feitos foram pontuais ou com atraso e se recentemente a empresa deixou de fazer algum pagamento.

Descrição verbal das condições físicas das operações da empresa.

Descrição verbal do histórico dos proprietários da empresa, incluindo quaisquer falências anteriores, processos judiciais, problemas de acordo com divórcios e semelhantes.

Uma classificação resumida, que vai de A, para os melhores riscos de crédito, até F, para aqueles considerados prováveis inadimplentes.” (p. 588)

Na opinião de Brigham & Houston (1999)

“Embora haja uma grande quantidade de informações de crédito, essas informações têm de ser utilizadas segundo os critérios do bom senso. Os sistemas de informações computadorizados podem ajudar a tomar melhores decisões de crédito mas, em última instância, na maior parte das decisões de crédito é, na verdade, uma questão de avaliação subjetiva com base em alguns dados.” (pp.588-589).

Diante dessas considerações, faz-se necessário que, o gerente ao deferir uma operação de crédito, não deve ater-se tão-somente as questões das garantias, mesmo que sejam reais, tais como: cédula hipotecária, penhor mercantil, caução de duplicatas, etc. pois, o propósito de qualquer concessão de crédito, para as instituições financeiras, é o seu retorno com o devido *spread*. Portanto, os autores citados estão certos acerca da subjetividade na tomada de decisão de crédito. É a atenção para detalhes, segundo Silva (1998, p.128) “O analista de crédito precisa ser capaz de observar detalhes e sutilezas que possam indicar pontos de fragilidade e risco na situação do cliente.”

Os gerentes de bancos devem tomar conhecimento dos propósitos das empresas quando das concessões de crédito. Ao entender a política de crédito das empresas, ficarão mais confortáveis quando da tomada de decisão, pois, tendo as descrições verbais das condições físicas das empresas saberá que o risco de inadimplemento será reduzido. Se na análise da concessão, o gerente não tiver as informações necessárias e suficientes para conceder o empréstimo, é prudente que visite a empresa a fim de conhecer melhor suas instalações e aferir sua situação econômica e financeira.

A revisão da documentação das operações de crédito é um fator primordial para garantir a qualidade em eventual inadimplência, tais como: erro no preenchimento, aposição das assinaturas indevida dos intervenientes, documentação insuficiente das garantias, ausência de registro em cartório, etc. Se o erro for identificado e corrigido a tempo, o banco terá a prerrogativa de substituir a documentação, pois caso isso não ocorra, em caso de eventual inadimplência, a execução estará comprometida.

CAPÍTULO 12 - METODOLOGIA DE PESQUISA

A finalidade deste capítulo é expor os aspectos metodológicos do trabalho, visando alcançar os objetivos propostos. O aumento da inadimplência em consequência de operações de créditos concedidas irregularmente, despertou o interesse na realização do presente estudo, com a finalidade de reduzir os riscos inerentes às operações de crédito, com ênfase nos controles internos.

Segundo Morgan (1996)

“Administradores eficazes e profissionais de todos os tipos e estágios, não importa sejam executivos, administradores públicos, consultores organizacionais, políticos ou sindicalistas precisam desenvolver suas habilidades na arte de ler as situações que estão tentando organizar ou administrar.” (p. 15).

A metodologia em um trabalho científico visa nortear a pesquisa. Consoante Castro (1977)

“Quando indagamos sobre o papel e a importância na investigação científica, encontramos um grau igualmente elevado de divergência e controvérsia. De fato, não há qualquer correlação entre a qualidade da obra de um cientista e o número de livros e artigos sobre metodologia que leu. Mas há uma falácia nesse argumento. Tal como em muitas áreas do conhecimento e da atividade humana, também aprende-se fazendo. A qualidade metodológica é uma constante no trabalho de cientistas de competência disputada, quer tenham ou não lido tratados de metodologia.” (p. 34).

12.1 TIPO DE PESQUISA E POPULAÇÃO

A problemática deste trabalho foi estudo de caso desenvolvida em pesquisas bibliográficas e questionário destinado a 50 gerentes de agências, responsáveis pelo deferimento de operações de crédito, objetivando mostrar o lado teórico e prático da decisão de crédito.

De acordo com Cervo & Bervian (2002, p. 82) “delimitar o tempo é selecionar um tópico ou parte a ser focalizada.”

Diante disso, foi adotado o critério, de acordo com Samara & Barros (1997)

“amostras não-probabilísticas por conveniência, são selecionadas de acordo com a conveniência do pesquisador. São as pessoas que estão ao alcance do pesquisador e dispostas a responder a um questionário”. Sendo que os autores definem amostra como: “Uma parte de um universo ou população com as mesmas características desses”. (p. 67).

De acordo com Malhotra (2001, p. 301) “População é o agregado, ou soma, de todos os elementos que compartilham algum conjunto de características comuns, conforme o universo para o problema de pesquisa”.

Foram analisados 50 relatórios elaborados entre 2000 e 2001, disponibilizados por um grande banco de varejo do Brasil, sobre irregularidade nas operações de crédito, de 50 agências de diferentes regiões do País, cujos gerentes foram demitidos em consequência de um prejuízo de R\$ 44,9 milhões, decorrentes de falhas nas concessões de crédito.

Diante do exposto, de total de 2.484 agências, foi escolhida uma amostra não-probabilística de 50 delas, e encaminhado um questionário contendo as variáveis abordadas pelo instrumento desta pesquisa, (conforme apêndice número 8).

Como esta obra não está testando nenhuma teoria, ela será exploratória, com base nesse aspecto, o trabalho discorrerá a seguir acerca de posições de vários autores sobre essa metodologia de pesquisa, a fim de tornar o estudo mais compreensível.

Na concepção de Gil (1996)

“Na maioria dos casos, as pesquisas exploratórias envolvem:

a) levantamento bibliográfico;

b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e

c) análise de exemplos que estimulem a compreensão.” (p. 45).

De acordo com Eco (2000, p. 28) “Quando trabalhamos sobre livros, uma fonte de primeira mão é uma edição original ou uma edição crítica sobre um apreço.”

Segundo Mattar (1999)

“Pesquisa exploratória visa prover o pesquisador de um conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva. Por isso, é apropriada para os primeiros estágios da investigação quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão por parte do pesquisador, são geralmente, insuficientes ou inexistente.”(p. 18).

Na concepção de Samara & Barros (1997)

“Os estudos exploratórios, também denominados *desk research*, têm como principal característica a informalidade, a flexibilidade e criatividade, e neles procura-se obter um primeiro contato com a situação a ser pesquisada ou um melhor conhecimento sobre o objeto em estudo levantado, e hipóteses a serem confirmadas”. (p. 24).

Ainda de acordo com esses autores:

“Em um projeto de pesquisa, o estudo exploratório pode ser essencial como o primeiro passo para se determinar uma situação de mercado a partir da obtenção de informações sobre a concorrência, produtos existentes, evolução e tendências de um segmento específico em que se pretenda atuar”. (p. 24).

Para atingir aos objetivos propostos e visando uma avaliação dos tópicos em estudo também foi utilizado um estudo exploratório, usado o método de levantamento de fontes secundárias, pois de acordo com Mattar (1999, p. 82) os levantamentos em fontes secundárias

Conforme Mattar (1999)

- “- Familiarizar e elevar o conhecimento e a compreensão de um problema de pesquisa em perspectiva.
- Auxiliar a desenvolver a formulação mais precisa do problema de pesquisa.
- Acumular a priori informações disponíveis relacionadas a um problema de pesquisa conclusiva a ser efetuada ou em andamento.
- Ajudar no desenvolvimento ou criação de hipóteses explicativas de fatos a serem verificados numa pesquisa casual.
- Ajudar no desenvolvimento ou criação de questões de pesquisa relevantes para o objetivo pretendido.
- Auxiliar na determinação de variáveis relevantes a serem consideradas num problema de pesquisa.
- Clarificar conceitos.
- Ajudar no delineamento do projeto final da pesquisa.
- Verificar se pesquisas semelhantes já foram realizadas, quais os métodos utilizados e quais os resultados obtidos.
- Estabelecer prioridades para futuras pesquisas”. (p. 81).

12.2 ELABORAÇÃO DAS VARIÁVEIS

A construção das variáveis, ora abordadas, são resultado de pesquisas em literatura especializada em risco de crédito, (consulta ao Professor Orientador) e conversação com gerentes e auditores da área financeira.

Segundo Lakatos & Marconi (1995)

“Portanto, uma variável pode ser considerada uma classificação ou medida; uma quantidade que varia; um conceito constructo ou conceito operacional que contém ou apresenta valores; aspecto, propriedade ou fator, discernível em um objeto de estudo e passível de mensuração.” (p. 160).

De acordo com Lipset & Bendix (*Apud* Lakatos & Maroni, 1991) afirmam:

“Uma variável pode ser considerada como uma classificação ou medida; aspecto; propriedade ou fator, discernível em um objeto de estudo e possível de mensuração. Os valores que são adicionados ao conceito operacional, para transformá-lo em variável, podem ser quantidades, qualidades, características, magnitudes, traços, etc., que se alteram em cada caso particular e são totalmente abrangentes e mutuamente exclusivos. Por sua vez, o conceito operacional pode ser um objeto, processo, agente, fenômeno, problema, etc.”. (p. 137).

As variáveis aqui tratadas foram divididas em três grupos: crédito a pessoa jurídica, crédito a pessoa física e controles internos:

1. Crédito a Pessoa Jurídica

- Esses itens foram elaborados com o objetivo de identificar a importância dada pelos gerentes no ato da concessão de crédito, a fim de reduzir os riscos de inadimplência. Quais sejam:

- a) Entrevista aos proponentes;
- b) Ficha cadastral;
- c) Veracidade das informações prestadas ao banco;
- d) Tempo de atividade da empresa;
- e) Restrições de conceito – desabono;
- f) Questionamento acerca de quais carteiras o Gerente opera em sua agência. Relaciona 13 carteiras para serem assinaladas com (X);
- g) Política de crédito. Normatização. Questiona sobre o grau de importância: sendo 1 para menos importante e 10 para o mais importante;
- h) Treinamento para os gerentes e colaboradores. Questiona sobre a sua aplicabilidade; hierarquizando de acordo com o grau de importância, sendo 1 o menos importante e 10, o mais importante:

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante;

- i) Riscos de Crédito. Idem;

- k) Rendas. Idem;
- l) Política de crédito. Normatização. Questiona sobre o grau de importância sendo um para menos importante e dez para mais importante; e
- m) Questionamento acerca de quais as carteiras que o Gerente opera em sua agência. Relaciona seis carteiras para serem assinaladas com (X);
- n) Controles Internos. Indaga como os Gerentes vêem o papel da auditoria interna/inspetoria nas orientações para a redução do risco por meio do monitoramento das operações de crédito: Formalização dos contratos/garantias. Questiona sobre o grau de importância sendo 1 para menos importante e 10 para mais importante; e
- o) Modelos quantitativos e previsão de insolvência. Discorreu sobre 11 modelos, os quais questiona se eles são utilizados ou não para efeito de concessão das operações de crédito.

CAPÍTULO 13 – ANÁLISE E RESULTADOS DA PESQUISA

Aqui serão demonstrados os resultados gerais da pesquisa com a análise de cada questão, objeto do questionário aplicado aos gerentes.

13.1 Crédito à Pessoa Jurídica

Os itens a seguir foram abordados com o propósito de identificar qual a importância na escala de 1 a 10 que os gerentes atribuem aos quesitos para análise de crédito, conforme tabela 13.1:

Tabela: 13.1. – Compilação do questionário para crédito a pessoa jurídica.

QUESTIONAMENTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Média
Treinamento para os Gerentes					1			12	12	25	9,18
Classificação de risco - <i>Rating</i>						1	4	8	13	24	9,10
Seis Cs do Crédito – Colateral				1	1	6	1	4	4	33	9,00
Veracidade das informações prestadas							6	13	10	21	8,92
Ficha cadastral			1		1		9	4	14	21	8,78
Risco de crédito						7	3	10	10	20	8,66
Seis Cs do Crédito – Capacidade Financeira				1	2	7	2	3	12	23	8,64
Vendas					1	3	4	16	10	16	8,58
Restrições de conceito – desabonos						11		7	13	19	8,58
Análise de balanço			1		2	2	1	13	18	13	8,56
Política de crédito						2	8	12	16	12	8,56
Seis Cs do Crédito – Caráter					1	9	4	10	7	19	8,40
Entrevista aos Proponentes			1	1	2	1	5	16	9	15	8,34
Análise por <i>Score</i>					2	6	9	8	14	11	8,18
Fluxo de caixa			1			4	13	9	11	12	8,18
Seis Cs do Crédito – Capital			1			4	8	19	11	7	8,08
Análise setorial		1		1	2	3	7	21	9	6	7,84
Seis Cs do Crédito – Conjuntura					2	4	14	16	11	3	7,78
Seis Cs do Crédito – Conglomerado			1	3	2	3	13	8	15	5	7,66
Tempo de atividade da empresa				2	4	4	12	18	6	4	7,48

a) Treinamento para os Gerentes e Colaboradores

Esse tema está disposto no capítulo seis, no item 6.1.2. A média foi obtida multiplicando a quantidade de respostas de acordo com a escala de 1 a 10, a soma dividiu-se por 50. Pela dinâmica das operações de crédito e a diversidade das carteiras, com peculiaridades distintas, como também problemas de ordem econômica, tais como recessão, sazonalidade, etc. requer dos gerentes e demais colaboradores treinamento contínuo acerca do assunto. Conforme foi dito no referencial teórico pelos autores Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 101) “os bancos devem, a todo tempo, ter um grande número de pessoas em treinamento para se tornarem especialistas.”

Em face ao exposto, tanto para concessões à pessoa jurídica quanto à física, foi atribuído o grau de importância de **9,18**.

Pela nota acima atribuída verifica-se a preocupação dos gerentes em estar sempre atualizados, buscando novos conceitos e se aprimorando a fim de obterem sucesso nos empréstimos. O treinamento deve enfatizar o cumprimento da Política de Crédito do Banco: cumprimento das alçadas, metas, segurança, qualidade dos empréstimos, explorar novos nichos de mercado, diversificação das carteiras, etc. para evitar riscos de inadimplência.

b) Classificação de Risco das Operações - *Rating*

A partir da divulgação da Resolução nº. 2682, de 21.12.1999, (conforme apêndice número 2) houve um interesse e preocupação das direções dos Bancos quanto ao cumprimento da difundida resolução, a qual foi amplamente divulgada aos gerentes. Alguns Bancos desenvolveram sistemas eletrônicos para classificar as operações de crédito de maneira mais dinâmica.

Esse assunto é tratado no capítulo nove, no item 9.4. Pela relevância do assunto e ser uma nova exigência do Banco Central do Brasil, os gerentes atribuíram em média **9,10**, denotando a importância desse quesito.

Por tratar-se de exigência do Banco Central e também uma das premissas do Acordo de Basiléia, esse item foi lembrado e atribuído um alto grau de importância no questionário. É

recomendável atentar quanto ao *rating* tanto para as concessões já concedidas e nas renovações das operações de crédito.

c) C's do Crédito - Colateral (Garantias)

As garantias são da maior importância para uma operação de crédito, no caso de eventual inadimplência. Porém, o mais importante é que no vencimento a dívida seja paga conforme reza o contrato. Esse assunto encontra-se no capítulo nove. Diante desse enfoque, para crédito à pessoa jurídica a média foi de 9,00, enquanto que para pessoa física os gerentes atribuíram a média de 9,02.

Nas notas acima, verifica-se que há uma certa preocupação com as garantias das pessoas físicas, a qual, prende-se ao fato de que no Banco "A" S.A. a quantidade da inadimplência ser maior para as pessoas físicas. Pela nota atribuída, pelos gerentes, observa-se que o assunto é importante e merece atenção. No referencial teórico Gartner (1998, p. 54) comenta que a garantia é "...espécie de segurança adicional necessária à concessão do crédito que atenua o risco da operação."

Apesar da preocupação dos gerentes quanto a garantia dos empréstimos a condição necessária e suficiente para a concessão de um empréstimo é a capacidade de pagamento do proponente. A garantia entra como um acessório contratual, que pode ou não cobrir a dívida em caso de eventual inadimplência, em consequência dos juros contratuais, honorários advocatícios e cartorários.

d) Veracidade das Informações Prestadas

As informações prestadas ao banco, objeto do capítulo quatro, devem ser as mais fidedignas possíveis. Dentro desse contexto, deve-se solicitar comprovações dos dados tais como: balanços, balancetes, escrituras de compra e venda, certidões negativas, etc. No caso de imóveis, os bancos possuem a prerrogativa de solicitar a certidão do imóvel, caso seja necessário, ou haja alguma dúvida acerca das informações prestadas.

Nesse item na escala de importância de um a dez, os gerentes atribuíram um grau médio de importância de 8,92.

Essa nota evidencia preocupação dos gerentes nesse quesito. Há campanha no Banco “A” S. A. intitulada “Conheça o seu Cliente”, a fim de obter informações mais detalhadas e precisas sobre os clientes, um dos objetivos é evitar a ação de estelionatários: aqueles que abrem contas-correntes com a finalidade de contrair empréstimos, os mais procurados são financiamento de veículos e operação de *leasing*. Em todo contrato de empréstimo há cláusula específica ratificando a veracidade das informações prestadas. Com base no Código de Defesa do Consumidor regulamentado pela Lei nº. 8.078/90, o Conselho Monetário Nacional instituiu o Código de Defesa do Cliente Bancário, por meio da Resolução nº. 2878, de 26.07.2001, a qual prevê transparência nas relações contratuais.

e) Ficha cadastral

A ficha cadastral é um instrumento imprescindível para a tomada de decisão de crédito. Esse assunto é objeto do capítulo quatro e de acordo com Gartner (1998, p. 55) “A obtenção de informações cadastrais da empresa, dos sócios/dirigentes, e do grupo empresarial é iniciada no momento em que o cliente o banco firmam seu primeiro contato”. Por determinação do Banco Central do Brasil, toda operação de crédito deve ter o cadastro como parte integrante do processo. Por meio dela obtêm-se uma análise da situação econômica e financeira da empresa em determinada época. Embora sejam dados estáticos eles são necessários para auxiliar na concessão de crédito. Com base nessa relevância, em uma escala de um a dez, a média de importância atribuída foi de 8,78. Diante da média obtida, observa-se que há preocupação com esse quesito.

Pela importância do assunto a atribuição da nota deveria ter um peso maior. Nos exames das análises do crédito pela auditoria interna é comum no Banco “A” S.A. se depararem com operação de crédito com cadastro desatualizadas, (recomenda-se que sejam renovadas a cada 12 meses), fichas incompletas, etc. Essas falhas expõe o banco a riscos por não obter os dados suficientes na elaboração das fichas. Há situações que no afã de aumentar os ativos das agências, há situações em que os gerentes atualizam os dados cadastrais, apenas com informações verbais dos clientes, sem a devida comprovação dos documentos da empresa, o que pode levar a uma análise distorcida da verdadeira situação econômica/financeira da firma.

f) Riscos de Crédito

O assunto é mencionado no capítulo oito e conforme os referenciais teóricos de Salomon (1981, p. 357) “os administradores devem dar cuidadosa atenção ao risco.” e Caouette, Altman & Narayanan (2000, p. 102) “o risco de crédito é a mais antiga forma de risco nos mercados financeiros.” O objetivo foi levantar o tema sobre a ótica da subjetividade do assunto, tendo em vista as várias inferências de diversos autores sobre o assunto, que não se esgota aqui. Porém, pela sua abrangência deve ser discutido e levado em consideração. Dentro desse enfoque foi atribuída a média de 8,66 ao item do questionário.

De acordo com Caouette, Altman & Narayanan (2000)

“Hoje, os avanços na tecnologia de gestão de risco de crédito proporcionam aos bancos e outros aplicadores ferramentas melhores. Por mais eficientes que sejam, estas ferramentas devem ser usadas de forma harmoniosa com uma sólida cultura do risco.”(P. 36).

Para reduzir os riscos de crédito, os gerentes dispõem de ferramentas tecnológicas, as quais usadas adequadamente, podem propiciar uma análise mais acurada, minimizando os riscos de eventual inadimplência, quais sejam: restrições de conceito – desabonos; consulta a Central de Risco do Banco Central para aferir o endividamento, análise de balanço, *rating*, etc.

g) C's do Crédito - Capacidade Financeira



Esse tema é abordado no capítulo nove e segundo o referencial teórico Gartner (1998, p. 53) “a capacidade está intimamente relacionada ao desempenho da empresa.” O grau de importância atribuído para esse item em média foi de 8,64. Os gerentes demonstraram sua preocupação dos tomadores de empréstimos em honrarem seus compromissos bem como o grau de endividamento das empresas. Hoje há a prerrogativa de se consultar a Central de Risco do Bacen, por meio do sistema Sisbacen, digitando o número do CPF/CNPJ, têm-se *on line* a informação do endividamento do cliente o que facilita a análise do crédito.

Se o cliente é antigo a movimentação de sua conta-corrente é o reflexo do seu fluxo de caixa, o que dá uma certa tranquilidade aos gerentes acerca da sua capacidade financeira.

A capacidade financeira deveria ter um peso maior na análise dos gerentes, esse é um fator crítico e preocupante tendo em vista que é por meio dela, que se atribui um limite de crédito a um cliente ou lhe concede um empréstimo com ou sem garantia real.

h) Vendas

Essa questão é essencial e é de peso importante na análise da concessão de crédito, é com base nos históricos e nas estimativas das vendas, que os gerentes concedem empréstimos aos cliente, e na maioria das vezes é por meio das vendas que honrará seus compromissos assumidos. Dentro desse enfoque foi concedida a média de **8,58**.

Deveriam ter atribuído uma nota maior pela relevância do tema na análise do crédito, pois é por meio dos resultados das vendas que a empresa aumentará o seu ativo circulante, e *conseqüentemente reunirá recursos para honrar seus compromissos com o banco. Registre-se que o comportamento das vendas é fundamental em alguns ramos de atividades, notadamente com relação a sazonalidade de alguns produtos como: natalinos, fantasias, material escolar, chocolates (na Páscoa), etc. ao passo que para outras atividades tais como: automóveis, alimentos, calçados, etc. têm um comportamento diferenciado, ou seja, as vendas tendem a ser constantes durante o ano.

i) Restrições de Conceito - desabonos

Esse quesito é de fundamental importância. Registre-se que o resultado da pesquisa nesse item foi de **8,58**. Esse assunto foi objeto do capítulo quatro, no item 4.1.5 e conforme o referencial teórico o desabono poderá ser suficiente para a não-concessão do crédito, indício ou condição de inadimplência.

Em uma economia instável como a do Brasil, com elevado índice de desemprego esse item é muito importante. O Banco "A" S.A. dispõe desses dados eletronicamente; para tanto deve-se consultá-los por meio do número do CPF/CNPJ, o que torna esse item da análise dinâmico, com informações atualizadas e sigilosas.

Embora seja um item importante é prudente salientar que muitas restrições em nome da empresa podem ser objeto de estelionato, dentre elas o protesto por emissão de duplicatas sem origem mercantil, popularmente conhecidos como “títulos frios”. Nesse caso, deve-se questionar se há processo de sustação do protesto ou eventual ação executiva. Há situação em que a empresa foi protestada por falha de algum banco que baixou algum título pago, enviando-o à Cartório.

Diante da relevância desse tema, é uma questão determinante que deve ser analisada com bastante rigor no ato da concessão do crédito. Portanto, deveria haver uma maior preocupação dos gerentes com esse tema, notadamente pelo histórico de inadimplência que o Banco “A” S.A. registra.

j) Análise de Balanços

Para esse item, objeto do capítulo nove, item 9.3, os gerentes atribuíram um grau de importância médio de 8,56. A análise de balanço manual demanda tempo, por isso, as grandes e médias empresas, que operam no Banco “A” S.A. e que possuem os dados do balanço cadastrados eletronicamente, facilitando a análise no ato da concessão do crédito.

O grau médio de importância que os gerentes deram a esse item, demonstra a sua atenção para o assunto. Observe-se que esses índices são estáticos e refletem a realidade da empresa numa determinada época, que pode não ser a mesma no ato da concessão do crédito.

Como é um instrumento valioso que servirá para o conjunto da análise, deverão ter um peso maior pelos gerentes, tendo em vista que os índices da análise do balanço refletem o comportamento contábil da empresa.

l) Política de Crédito

Esse item encontra-se no capítulo seis e segundo o referencial teórico tem como objetivo orientar nas decisões de aplicações dos ativos da instituição. É por meio de uma política de crédito rígida que o banco deve nortear as suas orientações sobre a questão, respaldando as normatizações, inclusive quanto ao controle interno atinente a esse setor.

Essa política de crédito deve ser a mais clara possível. A segregação de funções é imprescindível, sobretudo no que concerne as alçadas, que devem ser respeitadas e acompanhadas com rigor pela auditoria.

Diante do exposto em uma escala de 1 a 10, tanto para pessoa jurídica quanto pessoa física, o grau médio de importância foi de 8,56. Nesse item houve uma uniformidade tanto para pessoa jurídica quanto para pessoa física. A política de crédito não faz, portanto, acepção quanto a pessoa física ou jurídica, pois é abrangente.

Com base na política de crédito é que os gerentes se norteiam para concederem empréstimos em suas agências, assim, deveriam ter uma preocupação maior quanto a esse tema, pois é na política de crédito, que se contemplam as alçadas para as operações.

k) Seis C do Crédito: Caráter

Esse item é citado no capítulo nove e segundo Gartner (1998, p. 26) aborda o caráter como uma “característica essencialmente subjetiva”. Por tratar-se de item subjetivo, difícil de mensurá-lo, nas instituições financeiras mede-se o caráter do cliente com base em suas restrições de conceitos – desabonos: atrasos no pagamento de compromissos, protestos, emissão de cheques sem provisão de fundos, etc.

Diante do exposto, foi atribuída em média a nota de 8,40 em uma escala de um a dez. Pela relevância do assunto, essa nota deveria ter um peso maior, pela característica do Banco que é a de intermediação financeira, e para tanto, tem que emprestar com segurança a fim de obter o *spreed* pertinente a cada carteira.

No Banco “A” S.A., as informações das restrições cadastrais são armazenadas por cinco anos e consultadas a qualquer momento *on line*, caso o tomador de empréstimo não possua restrições de conceito no ato do deferimento e venham a ocorrer após a liberação do empréstimo, o gerente é comunicado a fim de evitar novas concessões a esse proponente.

m) Entrevista aos proponentes

O assunto é objeto do capítulo quatro, item 4.1, Com o propósito de identificar o grau de importância que os gerentes atribuem às entrevistas no ato do deferimento, em uma escala de 1 a 10, a média de importância obtida foi de 8,34. Isso demonstra que esse quesito tem peso relevante para a tomada de decisão.

Por meio da entrevista é que se obtém as informações necessárias do futuro proponente. Um dos questionamentos imprescindíveis é saber de onde virão os recursos para honrar o compromisso assumido. Uma entrevista bem elaborada pode ser um fator determinante na concessão ou não do crédito, antes mesmo de serem analisados outros aspectos, tais como: *credit score*, *rating*, consulta ao endividamento – Central de Risco do Bacen, análise de balanço, etc. Segundo Silva (1998, p. 126) “devemos fazer perguntas bem elaboradas, bem como registrar sinais não verbalizados e comportamento inquieto de um cliente.”

A nota atribuída pelos gerentes deveria possuir um peso maior, sabendo-se que é por meio da entrevista que os administradores podem obter informações necessárias para conceder ou não o empréstimo.

n) Análise por *Score*

Muitos bancos dispõem desse ferramental por meio de seus sistemas eletrônicos, o que facilita a análise principalmente para os casos de empréstimos destinados à pessoas físicas, entre eles, o Banco “A” S.A. Esse assunto é abordado no capítulo nove, no item 9.5 com rico referencial teórico. Nesse item foi atribuída a nota média de 8,18.

Essa modelo de análise, é rápido e facilita as concessões do dia-a-dia dos gerentes. É um instrumento que vem ganhando força no setor financeiro, notadamente com as novas exigências do Banco Central para classificação do crédito.

A nota atribuída pelos gerentes, deveria ter um peso maior, tendo em vista que a análise por *score* é um instrumento amplamente utilizado pelos Bancos, com o objetivo de dar segurança e rapidez nas concessões de crédito.

o) Fluxo de Caixa

Os bancos possuem um instrumento importante para avaliar o fluxo de caixa das empresas que é o comportamento da movimentação da conta das empresas, um meio importante para os gerentes atentarem o comportamento do ativo circulante das empresas.

Esse item foi abordado no capítulo nove, item número 9.6, os gerentes atribuíram a nota média de **8,18**. No Banco “A” S. A., ao estudarem uma proposta de empréstimo para grandes e médias empresas solicitam os balancetes, os quais podem ter seus valores superestimados pelas empresas, a fim de agilizar a decisão da operação de crédito. O comportamento da movimentação da conta da empresa é sine qua non para comparar os dados do ativo circulante, se estão coerentes com a movimentação da conta.

Segundo Brigham & Houston (1999, p. 35) “O valor de um ativo (ou de toda uma empresa) é determinado pelo fluxo de caixa gerado por ele”. Partindo desse pressuposto, o fluxo de caixa das empresas é fator primordial para a tomada de decisão de crédito e não deve de maneira nenhuma ser ignorado nem subestimado.

p) Seis C's do Crédito - Capital

O grau médio de importância dado pelos gerentes foi de **8,08**. O capital refere-se a situação patrimonial da empresa/cliente, seus bens e direitos. Esse assunto é objeto do capítulo nove e de acordo com Gartner (1998, p. 53) “Capital: refere-se ao estudo do patrimônio da empresa.”

Esse item é de suma importância com base no capital de uma empresa é que se atribui um maior limite de crédito. A nota atribuída deveria ter um peso maior, pelo grau de importância do capital na empresa. Esse assunto deve merecer atenção especial dos gerentes para a tomada de decisão do crédito.

q) Análise Setorial

A média atribuída a esse item foi de **7,84**. O assunto está contido no capítulo nove, no quadro 9.5, há 56 setores de diversos segmentos, e é fundamental para o gerente interar-se do

comportamento de um determinado setor ou ramo de atividade. É mais um instrumento importante que deve ser levado em consideração tendo em vista a diversidade de setores na economia, segmentos, tais como agropecuários, indústria, serviços e comércio, classificados com os respectivos conceitos, data de coleta das informações e última atualização. Dentro dele, há ramos de atividades complexos, que muitas vezes um analista de crédito desconhece os aspectos circunstanciais do momento, diante disso, a análise setorial é necessária no exame do empréstimo.

Os gerentes ao disporem dessa ferramenta devem utilizá-las com frequência, tendo em vista as instabilidades econômicas que o País enfrenta ao longo de vários anos: planos econômicos, mudanças da moeda, câmbio, déficit interno, etc. Diante desses fatores, o assunto deveria ter uma maior atenção dos gerentes.

r) Seis C's do Crédito –Conjuntura/Condições (fatores externos)

Também denominado de condições, nesse item a média de importância dada pelos gerentes foi de 7,78. Esse tema está abordado no capítulo nove da dissertação.

Num País como o Brasil com uma economia instável e numa região com freqüentes turbulências econômicas, sociais, países do Mercosul enfrentando problemas políticos e econômicos sérios, queda dos índices de produtividade da indústria e comércio, quebra de safras, alta do dólar o que afeta direta e indiretamente nas taxas de juros compromete a economia de uma forma geral, redundando em picos de inadimplência. Nesse período de maior instabilidade, os bancos tendem a tornar o crédito mais seguro.

Através da situação acima exposta, deveria haver maior atenção dos gerentes quanto aos aspectos ante mencionados. Analisando que sempre que há algum fator externo relevante, a direção dos bancos tendem a restringir o crédito nas agências.

s) Seis C's do Crédito - Conglomerado

Esse tema foi abordado no capítulo nove e de acordo com Gartner (1998, p. 53) “ênfatisa a necessidade de se analisar não somente a empresa, mas todo o conglomerado de empresas, ou grupo econômico, a que ela faz parte.”

No resultado da pesquisa, foi atribuída a média de 7,66. Hoje com a Central de Risco do Bacen, é factível aos bancos conhecerem o endividamento da empresa e do conglomerado como um todo, anos atrás isso não era possível, e induzia ao gerente injetar recursos numa determinada empresa de um grupo, sem saber que no geral o grupo não estava bem financeiramente.

Hoje no Banco "A" S.A. as empresas são classificadas por conglomerado, os quais possuem um número interno, distinto, a fim de facilitar a análise do crédito. Essa separação propicia o conhecimento de todas as empresas de um grupo e facilidade no ato da concessão do crédito.

A média baixa tem uma explicação, geralmente os grandes grupos econômicos são empresas *Corporate*, cujos empréstimos são autorizados em instâncias superiores no Departamento de *Corporate* do Banco "A" S.A.

t) Tempo de Atividade da Empresa

O tema é abordado no capítulo quatro. Deve-se atentar quanto as empresas recém constituídas, há muitas que se unem para fraudar bancos, descontando títulos entre si. Porém há também empresas idôneas recém constituídas que necessitam de capital de giro para dar continuidade em seus negócios.

Diante do exposto, em uma escala de um a dez de importância, chegaram a média 7,48. Há uma dicotomia nessa questão, a qual deve ser observada; se a empresa é antiga, é importante verificar: há histórico de atraso no pagamento de seus compromissos? Qual o seu grau de endividamento? Possui restrições de conceitos? Quanto às recém constituídas: qual o ramo de atividade? Quem são seus sócios? Qual o histórico deles? Essa empresa pertence a algum grupo?

Em face ao exposto e da subjetividade desse item, entende-se que na análise da concessão de crédito o assunto deve ser abordado com bastante cuidado.

u) Quais as Carteiras de Crédito disponíveis em sua Agência

Na tabela a seguir foram compiladas as principais carteiras de crédito destinadas à pessoa jurídica, os respondentes escolheram as que mais influenciam nos ativos das agências.

Tabela: 13.2 - Principais Carteiras de Crédito destinadas à Pessoa Jurídica

%	Carteiras de Crédito	%	Carteiras de Crédito
98	Leasing	96	Conta Corrente Garantida
94	Capital de Giro	84	Desconto de Notas Promissórias
76	Crédito Imobiliário	60	<i>Hot Money</i>
52	<i>Vendor Finance</i>	50	Desconto de Cheques
50	Desconto de Duplicatas	46	ACC – Adiantamento sobre contrato câmbio
44	ACE- Sobre contrato de Exportação	42	Resolução 63
40	Crédito Rural		

Dentre as 13 principais carteiras de crédito destinadas à pessoa jurídica, nas agências da Grande São Paulo, as mais utilizadas são as operações de *Leasing*, seguidas de Capital de Giro e Contas Garantidas. A menos usada é a carteira de crédito rural, devido a sua predominância nas regiões agrícolas do interior do País.

Cabe ressaltar que as operações de *Leasing* pela sua constituição é uma das carteiras de crédito mais importante para o Banco, tanto pelo prazo do contrato, que leva o cliente a fidelização com o banco, quanto a garantia.

Com relação à baixa aceitação das carteiras ACC e ACE deve-se ao fato de elas serem concedidas, na maioria das vezes, à empresas *Corporate* em departamento específico do Banco, a Resolução nº. 63, destinada predominantemente à grandes e médias empresas, segue a mesma sistemática.

13.2 Crédito à Pessoa Física

Na tabela 13.2.1 resume-se as notas atribuídas pelos 50 gerentes numa escala de 1 para menos importante e 10, para o mais importante e a média correspondente ao item.

Tabela: 13.2.1 – Compilação do questionário para crédito a pessoas físicas

QUESTIONAMENTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Média
Formalização dos contratos/garantias							2	10	13	25	9,22
Treinamento para os Gerentes*				1				12	12	25	9,18
Veracidade das informações prestadas							2	12	13	23	9,14
Garantias					1	1	3	4	15	26	9,02
Restrições de conceito - desabonos					1	1	3	9	15	21	8,98
Entrevista aos Proponentes					1	3	4	12	12	18	8,70
Ficha cadastral		1				1	10	5	15	18	8,66
Rendas		1			1		4	15	14	15	8,62
Política de Crédito*						2	8	12	16	12	8,56
Tempo na empresa		1	2	2	1	8	6	13	10	7	7,50
Vive em casa Própria	1	1	2	4	2	3	14	9	7	7	7,12
Profissão			1	3	4	13	7	10	7	5	7,10
Idade		1	4	1	2	8	19	10	3	2	6,54
Estado civil	3		4	3	9	4	19	5	2	1	5,94

Obs.:* Comentário no Quadro 13.1.

Comentários:

a) Formalização dos contratos/garantias

Trata-se de tema abordado no capítulo sete. Acerca da formalização das garantias tanto para as pessoas jurídicas, quanto para as pessoas físicas, os 50 gerentes atribuíram a média de **9,22** em uma escala de 1, como menos importante até 10 para o mais importante.

Um dos grandes problemas que os Bancos enfrentam é a formalização indevida dos contratos, dentre as principais falhas citamos: rasuras, omissão de número de CPF/CNPJ, assinatura dos avais no local da testemunha, procuradores inabilitados para contrair empréstimos ou assinatura de ex-procuradores; ausência de assinatura das testemunhas, formalização das garantias incorretas, descrição do bem indevida, ou até mesmo omissão desse. A pontuação acima demonstra a preocupação dos gerentes sobre o assunto. Cabe ressaltar que qualquer rasura no contrato, em caso de inadimplência, no processo de execução, o juiz pode não executar a dívida, o que pode redundar em prejuízo para o Banco.

b) Veracidade das informações prestadas ao banco

Nesse item o grau médio de importância dada pelos gerentes foi de **9,14** para pessoas físicas ao passo que para pessoa jurídica foi de **8,92**, demonstrando uma maior preocupação com as pessoas físicas.

Na comparação houve uma predominância na preocupação com as pessoas físicas. Esse peso deve-se ao tratamento diferenciado na análise do crédito das pessoas físicas com relação às jurídicas. As pessoas jurídicas possuem documentações factíveis de comprovação na Junta Comercial, tais como contrato social, CNPJ, alterações contratuais, atas e nos Cartórios, procurações e certidões de imóveis. Além dos documentos dos sócios: identidades, CPF, declaração de Importo de Renda, etc. ao passo que para as pessoas físicas são: identidade, CPF, comprovante de pagamento, contas de consumo, etc. Outro diferencial das pessoas jurídicas é que o endereço pode ser consultado nas visitas pelos gerentes de contas, enquanto que, para pessoas físicas, esse tipo de expediente é muito raro, só ocorrendo com exceção a clientes especiais. Diante desses fatores compreende-se a preocupação na coleta de informações para as pessoas físicas.

c) Garantias

Esse assunto encontra-se no capítulo nove da Dissertação. Diante desse enfoque, para crédito às pessoas físicas a média foi de **9,02**, enquanto que para as pessoas jurídicas os gerentes atribuíram a média de **9,00**.

As notas praticamente empataram, verifica-se que há maior preocupação com as garantias das pessoas físicas, isso deve-se ao fato da quantidade da inadimplência de pessoa física ser maior no Banco "A" S.A. Pela nota atribuída, observa-se que o assunto é importante e merece atenção especial.

A preocupação residente na pessoa física, nesse contexto, é em função da maioria das vezes, a garantia ser pessoal, quando o banco solicita um imóvel, geralmente é de uso familiar e pela Lei nº. 8009, de 29.03.1990, dispõe que o imóvel residencial, bem de família é impenhorável.

d) Restrições de conceito – desabonos

O grau médio de importância para pessoa física nesse quesito foi de **8,98** e para pessoa jurídica foi de **8,58**, maior peso para as pessoas físicas. Esse assunto encontra-se no capítulo quatro, no item 4.1.5. De acordo com Leoni e Leoni (1999, p.100) “Qualquer tipo de desabono poderá ser suficiente para a não-concessão do crédito, indício ou condição de inadimplência.”

Com base em dados históricos do Banco “A” S.A. a maior quantidade de registros de empréstimos são destinados às pessoas físicas. Tendo em vista que em grandes cidades, estelionatários roubam documentos, substituem a foto original, e abrem contas em agências de vários bancos, a fim de obterem empréstimos de pequenos valores e até financiarem veículos. Portanto, exige a preocupação para uma análise mais apurada das restrições à pessoa física.

Em razão dos problemas advindos com as restrições que ocorrem antes, durante e após as concessões de crédito, esse item merecia maior atenção dos gerentes, pois o surgimento de restrições é uma evidência forte que determinado cliente pode tornar-se inadimplente.

e) Entrevista aos Proponentes

Conforme dispõe o capítulo quatro, item 4.1. Nesse quesito o grau médio de importância dada pelos gerentes foi de **8,70**, para as pessoas físicas, ao passo que para as entrevistas para as pessoas jurídicas foi de **8,34**. Registre-se que a preocupação que os gerentes dispensaram para com as pessoas físicas foi maior que para as jurídicas. A nota menor para as pessoas físicas deve-se ao fato de as pessoas jurídicas possuírem mais dados a serem comprovados que as pessoas físicas, exemplo: contrato social, atas, procurações, CNPJ e CPF dos sócios, etc. e a inadimplência destas serem maiores que aquelas no Banco “A” S.A.

Por meio da entrevista é que se consegue as informações necessárias do futuro proponente para a tomada de decisão do crédito. Uma entrevista bem definida pode ser um fator determinante na concessão do crédito ou não, antes mesmo de se analisar outros aspectos, tais como: *credito score*, *rating*, consulta ao endividamento – Central de Risco do Bacen, análise de balanço, etc.

f) Ficha cadastral

Objeto do capítulo quatro, item 4.1.2, e nos referencias teóricos os autores Gartner, Leoni e Leoni dão ênfase sobre esse tema. Por determinação do Banco Central do Brasil, toda operação de crédito deve ter o cadastro como parte integrante do processo. Para esse quesito foram atribuídas média de **8,66**, para pessoas físicas e **8,78**, para pessoas jurídicas.

A ficha cadastral é parte integrante das operações de crédito, tendo em vista que o Banco Central do Brasil, determinou que toda operação de crédito deve ser lastreada por uma ficha cadastral. No Banco “A” S.A., a ficha cadastral deve ser renovada a cada ano, embora para as pessoas físicas as variações patrimoniais não tenham o mesmo impacto que as jurídicas, salvo raríssimas exceções. A maior variação para as pessoas físicas são as alterações salariais, notadamente quando há promoção.

g) Rendas

Na análise desse item, o resultado da pesquisa obteve grau de importância em **8,62**, o que demonstra a preocupação com esse aspecto no ato da análise. É também pela renda que o crédito é concedido. É imprescindível aferir o compromisso assumido com as rendas mensais, a não-observância desse requisito está propenso a eventual inadimplência.

Quando há desconsideração desse item no ato do deferimento, as conseqüências são o atraso no pagamento das parcelas e até mesmo a inadimplência total. Portanto, essa variável é importante e deve ser considerada.

A renda é um fator preponderante para a concessão de empréstimos à pessoa física, é por meio dela que o proponente pagará sua dívida. Diante disso, os gerentes deveriam ter atribuído uma maior nota nesse quesito.

g) Tempo na empresa

Na escala de 1 a 10, foi atribuído o grau de importância de **7,50**. O peso da nota não teve uma relevância por alguns fatores por exemplo: data de admissão antiga e salário incompatível com a proposta de empréstimo, funcionário recém admitido com salário

elevado, restrições de conceito para funcionários antigos; funcionário recém contratado sem restrições. A pergunta do questionário deve-se ao fato da estabilidade do emprego o que é uma tranquilidade no ato da decisão do crédito.

Os gerentes devem atentar quanto ao tempo que os clientes trabalham na empresa e o valor solicitado para empréstimo.

i) Vive em casa própria

A nota média concedida foi de 7,12, o que demonstra que esse quesito não mereceu muita importância no ato da análise do crédito. Notadamente na Grande São Paulo em que alguns proponentes trabalham na região, morando de aluguel e nos finais de semana retornam ao interior onde mantêm imóvel próprio, outros moram em aluguel em imóvel de alto padrão em bairros nobres. A pergunta do questionário deve-se tão somente a preocupação quanto a estabilidade do cliente.

Registre-se que os gerentes devem preocupar-se com esse quesito, a posse de um imóvel próprio dá uma garantia de estabilidade, fixação, o que pode ser um fator preponderante no conjunto da análise do empréstimo.

j) Profissão

De acordo com a profissão do proponente há maior probabilidade de pagamento dos compromissos em face do salário do tomador/capacidade financeira, estabilidade, posição social, etc. Para esse quesito o grau médio de importância foi de 7,10. Se a empresa do cliente possui conta bancária no Banco "A" S.A. há a possibilidade das parcelas do empréstimo serem debitadas na folha de pagamento do proponente, o que para o banco seria uma garantia importante.

A nota atribuída foi baixa, deve-se levar em consideração a estabilidade da profissão, como também há funcionários que por força de regulamentos internos em suas empresas, quer seja pública ou privada não devem ter restrições de conceitos, portanto, a profissão nesses casos é importante na análise da concessão. O assunto não se esgota aqui, pela comprovação empírica, sugere-se pesquisa sobre o tema.

k) Idade

Para esse item o grau médio de importância foi de **6,54**, evidenciando que para os gerentes a idade não tem muita relevância no ato da concessão do crédito.

No Banco “A” S.A. os empréstimos para aposentados, tem o índice de inadimplência baixíssimo, em face das parcelas serem vinculadas a data do crédito de suas pensões e benefícios previdenciários. Diante da análise dessa variável, entende-se pelo grau médio que foi atribuído a idade, não tem tanto peso no ato do empréstimo. Isso é um fato, tendo em vista que as pessoas mais jovens tendem a possuir mais bens de consumo do que as de mais idade, as quais já não tem as mesmas necessidades de consumo daquelas mais novas, em que reside a maior quantidade de inadimplência.

l) Estado civil

O grau médio de importância atribuído para esse item foi de **5,94**, a menor nota da pesquisa. O que demonstra que esse item não tem muita relevância no ato da concessão de crédito. A população jovem que busca os bancos para financiar veículos, adquirir bens de consumo, etc. muitas delas são solteiras, funcionários de empresas das quais possuem conta corrente nos bancos, o que facilita a concessão do crédito e o índice de inadimplência tem sido baixo.

m) Carteiras de crédito que as agências dispõem para às pessoas físicas

De acordo com a tabela 13.2.2, registra-se as principais carteiras que os respondentes dispõem para concessão de crédito às pessoas físicas.

Tabela: 13.2.2 – Principais carteiras destinadas às pessoas físicas

(%)	TIPO DE CARTEIRA	(%)	TIPO DE CARTEIRA
84	Cheque Especial	84	Crédito Imobiliário
82	<i>Leasing</i>	82	Desconto de Cheques
82	CDC	10	Crédito Rural

Sobre o quadro acima, registre-se: a carteira de Cheque Especial é amplamente disseminada pelos gerentes, pelo retorno que ela propicia ao Banco, em face dos juros serem elevados. Sobre o Crédito Imobiliário na Grande São Paulo há uma divulgação e aceitação dos clientes, notadamente pelo déficit habitacional na região. Quanto as operações de *Leasing*, há uma vantagem para o Banco, tendo em vista a permanência do cliente por um período entre 12 e 36 meses, o que lhe propicia adquirir outros produtos do banco. Acerca do Desconto de Cheques é uma carteira que vêm crescendo os ativos das Agências. A carteira CDC tem sua importância para a aquisição de bens de consumo e sobre a Carteira de Crédito Rural, ela é predominante em região da periferia da Grande São Paulo destinada à pequenos produtores rurais.

n) Controles Internos

✓ **Como vê o papel da auditoria interna/inspetoria nas orientações para redução do risco por meio do monitoramento das operações de crédito?**

Tabela: 13.3.1 – Atribuição de notas dos Gerentes ao monitoramento pelos auditores

%	Nota	%	Nota	%	Nota	%	Nota	%	Nota
44	Ótimo	52	Bom	2	Regular	2	Ruim	0	Indiferente

No Banco “A” S.A. os auditores analisam todas as operações de crédito remotamente, no dia seguinte a concessão. Qualquer irregularidade, tais como crédito à proponentes com restrições de conceito, rendas incompatíveis, operações acima da alçada do gerente, majoração de crédito, etc. as quais são comunicadas à Diretoria.

De acordo com a tabela 13.3.1, o trabalho da auditoria recebeu as seguintes notas: 44%, julgam como ÓTIMO; 52%, como BOM; apenas 2%, responderam como REGULAR e outros 2%, como RUIM.

A aceitação dos gerentes pelo trabalho desenvolvido pela auditoria do Banco “A” S.A. na monitoração e orientação do crédito com o intuito de minimizar os riscos de inadimplência, demonstra a preocupação dos gerentes quanto a concessão de crédito com qualidade.

o) Modelos quantitativos e previsão de insolvência

Tabela: 13.3.2 - Modelos Quantitativos e Previsão de Insolvência

	Modelos	%	SIM	%	NÃO
a)	Modelo de Fitz Patrick		SIM	100	NÃO
b)	Modelo de Winakor Esmith	1	SIM	99	NÃO
c)	Modelo de Merwin		SIM	100	NÃO
d)	Modelo de Tamari	1	SIM	99	NÃO
e)	Modelo de Altman		SIM	100	NÃO
f)	Modelo de Back & Gosman	1	SIM	99	NÃO
g)	Modelo de Topa		SIM	100	NÃO
h)	Modelo de Elizabetsky	1	SIM	99	NÃO
i)	Modelo de Alberto Matias	1	SIM	99	NÃO
j)	Modelo de Pereira		SIM	100	NÃO
k)	Modelo de Kanitz	1	SIM	99	NÃO

Segundo a tabela acima os gerentes não utilizam os modelos supra nas análises das concessões de crédito, excetuando um gerente. O departamento de crédito do Banco “A” S.A., informou que dos modelos acima o que o banco utilizava e que mais se assemelhava era o de Pereira. Atualmente ele usa um software que monta funções matemáticas com 30 variáveis denominado de Regressão Logística Técnica. Tais modelos são utilizados nos sistemas eletrônicos de concessão de crédito: *credit score*, os quais não são divulgados aos gerentes. Apenas nos treinamentos, no conteúdo programático, alguns modelos como o de Pereira, Altman, etc. são citados teoricamente.

Registra-se que pela importância do assunto esses modelos deveriam ser melhor divulgados e se possível testados com a finalidade de evitar-se eventuais inadimplências.

CAPÍTULO 14 – CONCLUSÃO

O setor financeiro é caracterizado pelos riscos contidos em todas operações de crédito. Tais riscos podem ser minimizados, se as operações de crédito forem amparadas com garantias reais ou pela capacidade financeira do proponente em honrar seus compromissos com o Banco de forma habitual.

Um dos objetivos principais de qualquer banco é a intermediação financeira, nesse contexto, a área de crédito deve ser dinâmica e ao mesmo tempo agressiva, dando suporte às agências para que essas mantenham os atuais clientes tomadores de empréstimos e tenham possibilidades de prospectar novos nichos de mercado, a fim de expandir sua base de ativos, e com isso, obter os ganhos por meio da intermediação financeira.

Em face ao exposto, essa busca de novos ativos deve ser criteriosa, para tanto os clientes devem ser selecionados, evitando aqueles que apresentam situações desfavoráveis, tais como restrições de conceito – desabonos, fabricantes de produtos desconhecidos, empresas com problemas administrativos, etc.

Dentro desse contexto, os Bancos devem fornecer treinamento contínuo para os gerentes acerca dos cuidados com a concessão de crédito, com a finalidade de prepará-los para o mercado frente à concorrência e evitar riscos de inadimplência. O treinamento faz-se necessário tendo em vista a dinâmica das operações de crédito, como também a diversidade de tipos de financiamentos, cada um com a sua característica.

Para tanto, este estudo discorre acerca de várias abordagens atinentes a análises de operação de crédito, no intuito de propiciar aos gerentes maior informações e conhecimento, para que possam conceder os empréstimos com qualidade.

As técnicas exploradas foram as relativas às análises:

- Cadastral;
- Bases primárias para concessão de crédito (C's do Crédito);

- Análise setorial;
- Contábil – Análise de balanço;
- *Rating*;
- Análise por *Score*; e
- Análise discriminante – previsão de insolvência.

A formalização correta do cadastro do proponente é o primeiro passo para se conhecer a capacidade financeira do cliente. Muitas vezes os gerentes no afã de aumentar os ativos de suas agências, tendem a deixar a elaboração da ficha cadastral com funcionário sem habilidade técnica para esse serviço, os quais cometem os seguintes erros: omissão de bens, digitação de número de documentos errados, endereços insuficientes, etc. isso, obviamente, compromete uma futura análise de uma operação de crédito.

Ao abordar os Seis C's do crédito foi com o intuito de suscitar comentários sobre quesitos recorrentes no processo de análise de crédito: Caráter, Capacidade, Condições, Capital, Colateral e Conglomerado. Esses temas por si só não é suficiente para a tomada de decisão de crédito, os quais devem ser considerados no conjunto.

A análise setorial tem o propósito de identificar aos analistas de crédito a situação econômica em que atravessa determinado setor da economia. No capítulo nove deste estudo, discorre sobre o assunto e no quadro 9.5 identifica 56 setores da economia com o respectivo conceito, período de coleta de dados e a data da última atualização.

Com base nessas informações, o gerente saberá como estão se comportando setores extremamente distintos, como: calçados, algodão, motocicletas, frigoríficos, etc. e, de acordo com o conceito desses, lhe ajudará em seu parecer favorável ou não a um pedido de empréstimo.

A abordagem sobre a análise de balanço, que envolve o processo contábil da empresa é um instrumento importante que ajudará ao gerente a ter uma visão condensada do aspecto contábil da empresa. Os dados contábeis dos clientes são obtidos por meio de jornais quando da publicação de seus balanços, os quais são cadastrados por meio de seus sistemas eletrônicos e os índices da análise do balanço são de fácil utilização pelos gerentes. Aqueles clientes que por força de lei não são obrigados a publicar seus balanços, os gerentes ficam incumbidos de obtê-los e encaminhá-los ao departamento de crédito do Banco "A" S.A. para serem digitados.

A abordagem do *rating* teve como finalidade suscitar a discussão dos gerentes sobre o assunto, além de facilitar a aplicação da política de crédito, reduzir a subjetividade da análise, e hoje é uma exigência do Banco Central do Brasil, conforme a Resolução nº. 2682 (vide apêndice nº. 2). Essa classificação tende a reduzir a exposição ao risco de crédito.

Quanto a análise por *Score*, na medida que o Banco atualiza seus cadastros de forma correta, essa análise tende a ser a mais fiel possível. Hoje, ela é amplamente disseminada tendo em vista a sua dinâmica que é feita eletronicamente por meio de pontuação numérica.

Diante disso, conclui-se que quanto mais informações se tiver do proponente, maiores serão as probabilidades de se conceder um crédito com êxito. Sugere-se que as informações estejam condensadas num só ambiente e que devam ser pesquisadas eletronicamente por meio do CPF/CNPJ dos clientes.

Com relação a análise da inadimplência, acerca dos modelos quantitativos e previsão de insolvência sobre os modelos de: Fitz Patrick; Winakor Esmith; Merwin; Tamari; Altman; Back & Gosman; Topa; Elizabetsky; Alberto Matias e Pereira. Observeu-se total desconhecimento dos gerentes sobre esses estudos. Contatou-se com o Departamento de Crédito do Banco "A" S.A., o qual informou que esses modelos são utilizados internamente nas suas análises eletrônicas, sem que haja a interferência das agências e não há divulgação desses informações.

Propõe-se em havendo sinais de inadimplência, para aqueles clientes que operam com o banco continuamente, seja emitido um alerta por meio de análise discriminante

eletronicamente a fim de se evitar novas concessões de crédito a esse cliente e reforçar as garantias daquelas operações que eventualmente não as possuem.

O estudo discorreu sobre a questão da formalização dos contratos. A não-observância desse quesito traz consequências sérias para os Bancos, principalmente em caso de inadimplência se o contrato estiver rasurado, preenchido erroneamente, com assinaturas dos proponentes indevida, garantias, etc. o contrato poderá não ser executado.

Pela subjetividade do processo, este estudo demonstra que a análise individualizada de um dos itens acima não é suficiente para a tomada de decisão, e sim o conjunto de informações tornam-na mais rica, propiciando conhecer melhor o cliente e no conjunto, auxiliam de forma eficaz o deferimento.

Os resultados alcançados, com base numa população de 50 gerentes, o questionário foi dividido em crédito à pessoa física e jurídica. Houve uma predominância de preocupação quanto a segurança nas concessões de empréstimos às pessoas físicas em relação às jurídicas.

A atuação da auditoria interna nesse contexto é importante, ela tem um papel fundamental no monitoramento das operações de crédito desse banco, haja vista a aceitação dos gerentes, os quais atribuíram 44%, como ÓTIMO; 52%, como BOM; 2%, como REGULAR e outros 2% como RUIM. Isso demonstra que a tarefa de orientação da auditoria interna tem um peso importante no acompanhamento das operações de crédito, para tanto ela deve examinar o nível de aderência às políticas e procedimentos: contratação, formalização, concessão, contabilidade e cobrança. Deve também avaliar a qualidade da carteira de crédito e a sua gestão: finalidade do crédito, garantias, capacidade financeira, diversificação, etc.

Dentro dessa inferência, o controle interno vem reforçar a necessidade de se estar acompanhando a conformidade dos processos, preenchimento, rasuras, guarda e manuseio dos contratos e notas promissórias, formalidade das garantias, etc. E nesse enfoque o Brasil como membro do acordo de Basiléia, por meio do Banco Central do Brasil, vêm exigindo das Instituições Financeiras que tenham controle rigoroso em seus processos a fim de evitar a exposição a riscos.

Para tanto, a reciclagem das operações de crédito é imprescindível. Portanto, sugere-se que o treinamento sobre o risco de crédito para os gerentes deve ser contínuo a fim de garantir o retorno dos recursos emprestados e diminuir o risco de inadimplência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACORDO DA BASILÉIA. **Novas Regras Redefinem Sistema Financeiro**. Basileia, 1988.
- _____. **Processo de Revisão de Fiscalização**. Bank for International Settlements. Basileia.
- ALMEIDA, Sérgio Roberto Porto de. **Estudos do Futuro do Ambiente Empresarial – Cenários para o Sistema Financeiro Brasileiro no ano de 2000**. Tese de Doutorado – São Paulo: USP, 1992.
- ALTMAN, Edward I. **Handbook of Corporate Finance**. John Wiley & Sons, Inc. 1986.
- ÁVILA FILHO, Francisco. **Análise Avançada de Crédito**. São Paulo: IBCB, 1992.
- BACKER, Morton, GOSMAN, Martin. *Financial reporting and business liquidity*. New York: National Association of Accountants, 1978.
- BECKMAN, Theodore N. & Otteson, Schuyler F. *Cases in Credits and Collections*. N.Y.: McGraw-Hill, 1949.
- BORGES, A. Matias, **Contribuição as técnicas de análise de concessões de Crédito: um modelo de concessão de crédito**. Dissertação de mestrado apresentada a FEA-USP. São Paulo, 1979.
- BREALEY, Richard A., & MYERS, Stewart C. **Princípios de Finanças Empresariais**. Portugal: McGraw-Hill, LDA, 1992.
- BRIGHAM, Eugene F. & HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da Moderna Administração Financeira**. Rio de Janeiro: Campos, 1999.
- _____. **Essential of Managerial Finance**. 17^a. Ed. New York: Harcourt Brace & Company, 1989.
- CASTRO, Cláudio de Moura. **A Prática da Pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.
- CAOQUETTE, John B., ALTMAN, Edward I., NARAYANAN, Paul. **Gestão do Risco de Crédito – O Próximo Grande Desafio Financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.
- CERVO, Amado L. & BERVIAN, Pedro A. **Metodologia Científica**, 5^a. Ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- DOCUMENTO CONSULTIVO emitido pelo Comitê de Supervisão Bancária da Basileia: **Auditoria interna nas organizações bancárias e o relacionamento das autoridades supervisoras com auditores internos e externos**. Basileia: julho de 2000.
- DOUAT. João Carlos. **Tecnologia de Crédito**. São Paulo: Serasa, 1997.

- ECO, Humberto. **Como se Faz uma Tese**. São Paulo: Perspectiva, 2000.
- ELIZABETSKY, Roberto. **Um modelo matemático para a decisão no banco comercial**. (Trabalho apresentado ao Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP), 1976.
- FURUGUEN, Alberto. **Revista Conjuntura Econômica**. Rio de Janeiro: 1973, p. 61.
- GARTNER, Ivan Ricardo. **Análise de Projetos em Bancos de Desenvolvimento**. Florianópolis: Editora da UFSC, 1998.
- GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisas**. 3^a Ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- HOMER, S. & R. SYLLA. **A History of the Ancient Rates**. 3^a Ed. New Brunswick: W.J. Rutgers University Press, 1996.
- HUNT, Person. **Curso Básico de Finanças de Empresas Teoria e Prática**. São Paulo: Record, 1961.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**. São Paulo: Atlas, 1982.
- JORNAL Folha de São Paulo. Folha Dinheiro. **Empresas: Concordatas e falências já subiram 19% no ano**. São Paulo, P B 12, 12.09.2002.
- JORNAL Gazeta Mercantil. Finanças & Mercados. Artigo de Adriana Cotias: **Bancos reduzem exposição ao pior risco**. São Paulo, 9 e 10.03.2002, p. B-1.
- _____. Artigo de Andréa Háfez: **Emissão de duplicatas frias**. São Paulo, 09.08.1996, p. B-2.
- _____. Artigo de A. Cotias & A. Aliski: **Central de risco exige dados até junho**. São Paulo, 07.05.2002, p. B-1.
- LAKATOS, Eva. M. & MARCONI, Marina. A. **Metodologia Científica**. São Paulo: Atlas, 1995.
- _____. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 3^a Ed. São Paulo: Atlas, 1991.
- LAROUSSE, Grande Enciclopédia. São Paulo: Nova Cultural Ltda, 1998.
- LEONE, Maria R. de Oliveira. **Garantias Bancárias: Uma Abordagem Prática. 112 Perguntas e Respostas**. São Paulo: IBCB – Instituto Brasileiro de Ciência Bancária, 1995.
- LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro Geraldo. **Cadastro, Crédito e Cobrança**. São Paulo: Atlas, 1997.
- KANITZ, Stephen Charles. **Como Prever Falências**. São Paulo: McGraw-Hill, 1978.
- MALHOTRA, Nareshk. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 3^a Ed., Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARSHALL, Christopher. **Medindo e Gerenciando Riscos Operacionais em Instituições Financeiras**. São Paulo: Qualitymark, 2002.

MATIAS, Alberto Borges. **Contribuição às técnicas de análises financeira: um modelo de concessão de crédito**. (Trabalho apresentado ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia e Administração da USP.) s.l., s.e., 1978.

MATTAR, Fauze N. **Pesquisa de Marketing: Metodologia e Planejamento**. 5^a. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Pesquisa de Marketing: Edição Compacta**. São Paulo: Atlas, 1996.

MAXIMINIANO, Antonio Cesar Amaru. **Teoria Geral da Administração: Da Escola Científica à Competitividade em Economia Globalizada**. São Paulo: Atlas, 1997.

MISHKIN, S. Frederic. **Moeda, Bancos e Mercados Financeiros**. 5^a. Ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

MORANTE, A. Salvador, **Uma Contribuição ao Estudo de Indicadores de Limite de Crédito**. Dissertação de Mestrado apresentada à PUC – SP, 1991.

MORGAN, Gareth. **Imagens da Organização**. São Paulo: Atlas, 1996.

POLO, Edison Fernandes. **Engenharia das Operações Financeiras**. São Paulo: Atlas, 1996.

RIVIORI, Jean. **História da Banca**. São Paulo: Rés, 1988.

ROCHA, Ricardo Humberto, **O Estudo da Gestão de Risco nos Bancos Múltiplos e Comerciais**. Dissertação de Mestrado. São Paulo: PUC-SP, 2001.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira – Corporate Finance**. São Paulo: Atlas, 1995.

RUTH, George F. **Empréstimo para Pessoa Jurídica**. American Bankers Association. São Paulo: IBCB – Instituto Brasileiro de Ciência Bancária, 1991.

SAMARA, Beatriz Santos & BARROS, José Carlos. **Pesquisa de Marketing: Conceitos e Metodologia**. São Paulo: Makron Books, 1997.

SANTI FILHO, Armando. **Avaliação de Riscos de Crédito: Para Gerentes de Operações**. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odílio, **Previsão de Insolvência – Uma visão dos Bancos Comerciais no Processo de análise e Decisão de Crédito**. Dissertação de mestrado. São Paulo: – PUC-SP, 1993.

SASSON, J. M. **Civilizations of the Ancient Near East**. New York: Charles Scribner's Sons, 1995.

SAUNDERS, Antony. **Administração de Instituições Financeiras**. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICHEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito: Concessão e Gerência de Empréstimos**. 3.^a Ed.. São Paulo: Atlas, 1997.

_____. **Demonstrações Financeiras: Abrindo a Caixa- Preta: Como Interpretar Balanços para a Concessão de Empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1997.

SECURATO, José Roberto. **Mercado Financeiro**. São Paulo: Atlas, 1993.

SENGE, Peter M. **A Quinta Disciplina: Arte e Prática da Organização que Aprende**. 4.^a Ed.. São Paulo: Best Seller, 1999.

SILVA, José Pereira da. **Administração de Crédito e Previsão de Insolvência**. São Paulo: Atlas, 1983.

_____. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, Antônio Carlos da. **Análise de Risco e o Modelo Matricial de Crédito**. Dissertação de Mestrado. São Paulo: PUC-SP, 1995.

SINKEY, Joseph F. Jr. - **Commercial Bank Financial Management in the Financial Service Industry**. New York: Macmillan Publishing, 1998.

SOLOMON, Ezra; PRINGLE, Jonh J. **Introdução a Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1981.

TOPA, Leticia, E. *La Gestión de Créditos: bancaria e mercantil* Buenos Aires: Depalma, 1979.

VAN HORNE, James C. **Política e Administração Financeira**. São Paulo: Editora USP, 1974.

_____. **Fundamentos de Administração Financeira**. São Paulo: Prentice Hall do Brasil, 1984.

VAN HORNE James E. & WACHOWICZ, Jr. John M. **Fundamentals of Financial Management**. Ninth Edition. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

WILNER, Adriana. Revista Exame. **Artigo: Crédito Score**. Ed. de Setembro de 1994, p. 99. São Paulo.

WRIGHT. M. G. **Administração Financeira, A Base da Decisão**. São Paulo: McGraw-Hill, 1974.

<http://www.auditoriainterna.com.br/abr.htm>. Pesquisa em 03.09.2001.

http://www.bcb.gov.br/htms/bc_atende/crc.shm. Pesquisa em 04.04.02.

<http://bancocentral.gov.br/htms/sobre/pronunciamentos/entrevistasloyolaproer.html>. Pesquisa em 26.8.2002.

APÊNDICE 1 - AUTORIDADES MONETÁRIAS

⇒ Conselho Monetário Nacional (CMN)

Órgão normativo, não lhe cabe funções executivas, sendo responsável pela fixação das diretrizes da política monetária creditícia e cambial do País.

⇒ Banco Central do Brasil (BC ou Bacen)

É a entidade criada para atuar como órgão executivo central do sistema financeiro, cabendo-lhe a responsabilidade de cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento do sistema e as normas expedidas pelo CMN.

⇒ Comissão de Valores Imobiliários (CVM)

Órgão normativo do sistema financeiro, especificamente voltado para o desenvolvimento, a disciplina e a fiscalização do mercado de valores mobiliários não emitidos pelo sistema financeiro e pelo Tesouro Nacional, basicamente o mercado de ações e debêntures.

⇒ Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

É a instituição responsável pela política de investimento de longo prazo do Governo Federal, sendo a principal instituição de fomento do País.

⇒ Bancos Comerciais

De acordo com o MNI, seu objetivo precípua é proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços e as pessoas físicas.

⇒ Caixas Econômicas

Sua principal atividade, integram o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo e o Sistema Financeiro de Habitação.

⇒ Banco de Desenvolvimento

Como o BNDES, é o principal agente do Governo para financiamentos de médio e longo prazos aos setores primário, secundário e terciário. As instituições de fomento regional são o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e o Banco da Amazônia (BASA).

⇒ Cooperativas de Crédito

São instituições que atuam basicamente no setor primário da economia com o objetivo de permitir uma melhor comercialização de produtos rurais e criar facilidades para o escoamento das safras agrícolas para os centros consumidores, sendo de destacar que os usuários finais do crédito que concederam são sempre os cooperados.

⇒ Bancos de Investimentos

Foram criados para canalizar recursos de médio e longo prazos para suprimento de capital fixo ou de giro das empresas.

⇒ Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento – Financeiras

Sua função é financiar bens de consumo duráveis por meio do popularmente conhecido “crediário” ou crédito direto ao consumidor.

⇒ Sociedades Corretoras

São instituições típicas do mercado acionário, operando com compra, venda e distribuição de títulos e valores imobiliários (inclusive ouro) por conta de terceiros. Elas fazem a intermediação com as bolsas de valores e de mercadorias.

⇒ Sociedades de Arrendamento Mercantil (*Leasing*)

Tais sociedades nasceram do reconhecimento de que o lucro de uma atividade produtiva pode advir da simples utilização do equipamento e não de sua produtividade.

⇒ Associações de Poupança e Empréstimo

Suas cartas patentes foram emitidas pelo extinto BNH, com base no dispositivo da Lei nº. 4.380/64, que previu a criação, no âmbito do SFH, de fundações, cooperativas e outras formas associativas para a construção ou aquisição da casa própria sem finalidade de lucro.

⇒ Sociedade de Crédito Imobiliário

Estas sociedades foram criadas pela Lei acima e fazem parte do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), criado pelo Governo para

financiar o mercado imobiliário, utilizando a caderneta de poupança como instrumento de captação.

⇒ **Sistema Financeiro da Habitação**

A articulação deste sistema resultou da necessidade de gerar condições para a Intermediação de recursos financeiros no específico setor da construção de habitações e urbanização/saneamento, tendo em vista o violento crescimento populacional urbano.

⇒ **Bancos Múltiplos**

Surgiram por meio da Resolução nº. 1.524/88, emitida pelo BC por decisão do CMN, a fim de racionalizar a administração das instituições financeiras.

Fonte: Mercado Financeiro. Eduardo Fortuna.

APÊNDICE 2 - RESOLUÇÃO Nº. 2682 – Regra para constituição de previsão para créditos de liquidação duvidosa.

Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.

O Banco Central do Brasil, na forma do art. 9º, da Lei no. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 21 de dezembro de 1999, com base no art. 4º, incisos XI e XII, da citada Lei.

R E S O L V E U

Art. 1º. – Determinar que as instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil devem classificar as operações de crédito, em ordem crescente de risco nos seguintes níveis:

- I - nível AA;
- II - nível A;
- III - nível B;
- IV - nível C;
- V - nível D;
- VI - nível E;
- VII - nível F;
- VIII - nível G; e
- IX - nível H.

Art. 2º. – A classificação da operação no nível de risco correspondente é de responsabilidade da instituição detentora do crédito, deve ser efetuada com base em critérios consistentes e verificáveis, amparada por informações internas e externas, contemplando pelo menos, os seguintes aspectos:

- I - em relação ao devedor e seus garantidores:
 - a) situação econômico-financeiro;
 - b) grau de endividamento;

- c) capacidade de geração de resultados;
- d) fluxo de caixa;
- e) administração e atrasos nos pagamentos;
- f) pontualidade e atrasos nos pagamentos;
- g) contingência;
- h) setor de atividade econômica;
- a) limite de crédito;

II – com base nos critérios estabelecidos nos arts. 2º e 3º.:

- a) a cada seis meses, para operações de um mesmo cliente ou grupo econômico cujo montante seja superior a 5% (cinco por cento) do patrimônio líquido ajustado;
- b) uma vez a cada doze meses, em todas as situações, exceto na hipótese prevista no art. 5º.

Parágrafo 1º. – As operações de adiantamento sobre contratos de câmbio, as de financiamento a importação e aquelas com prazos inferiores há um mês, que apresentem atrasos superiores há trinta dias, bem como o adiantamento a depositante, a partir de trinta dias de sua ocorrência, devem ser classificados, no mínimo, como de risco nível G.

Parágrafo 2º. – Para as operações com prazo a decorrer superior a 36 meses, admite-se a contagem em dobro dos prazos previstos no inciso I.

Parágrafo 3º. – O não-atendimento ao disposto neste artigo implica a reclassificação das operações do devedor para o risco nível H, independentemente de outras medidas de natureza administrativas.

Art. 5º. – As operações de crédito contratadas com clientes cuja responsabilidade total seja de valor inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais), podem ter sua classificação revista de forma automática unicamente em função dos atrasos consignados no art. 4º, inciso I, desta Resolução, observando que deve ser mantida a classificação original quando a revisão corresponder ao nível de menor risco.

Parágrafo 1º. – O Banco Central do Brasil poderá alterar o valor de que trata este artigo.

Parágrafo 2.º. – O disposto neste artigo aplica-se às operações contratadas até 29 de fevereiro de 2000, observadas o valor referido no *caput* e a classificação, no mínimo, como de risco nível A.

Art. 6.º. – A provisão para fazer face aos créditos de liquidação duvidosa deve ser constituída mensalmente, não podendo ser inferior ao somatório decorrente da aplicação dos percentuais a seguir mencionados, sem prejuízo da responsabilidade suficientes para fazer face a perdas prováveis na realização dos créditos:

- I - 0,5% (meio por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível A;
- II - 1,% (um por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível B;
- III - 3% (três por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível C;
- IV - 10% (dez por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível D;
- V - 30% (trinta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível E;
- VI - 50% (cinquenta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível F;
- VII - 70% (setenta por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível G; e
- VIII - 100% (cem por cento) sobre o valor das operações classificadas como de risco nível H.

Art. 7.º. – A operação classificada como de risco nível H deve ser transferida para conta de compensação, com o correspondente débito em provisão, depois de decorridos seis meses da sua classificação nesse nível de risco, não sendo admitido o registro em período inferior.

Parágrafo único – A operação classificada na forma do disposto no *caput* deste artigo deve permanecer registrada em conta de compensação pelo prazo mínimo de cinco anos e enquanto não esgotados todos os procedimentos para cobrança.

Art. 8º. – A operação objeto de renegociação dever ser mantida, no mínimo, no mesmo nível de risco em que estiver classificada, observando que aquela registrada como prejuízo deve ser classificada como de risco nível H. Parágrafo 1º. – Admite-se a reclassificação para categoria de menor risco quando houver amortização significativa da operação ou quando fatos novos relevantes justificarem a mudança do nível de risco.

Parágrafo 2º. – O ganho eventualmente auferido por ocasião da renegociação deve ser apropriado ao resultado quando do seu efetivo recebimento.

Parágrafo 3º. – Considera-se renegociação a composição de dívida, a prorrogação, a novação, a concessão de nova operação para liquidação parcial ou integral de operação anterior ou qualquer outro tipo de acordo que implique na alteração nos prazos de vencimento ou nas condições de pagamento originalmente pactuadas.

Art. 9º. – É vedado o reconhecimento no resultado do período de receitas e encargos de qualquer natureza relativos a operações de crédito que apresentem atraso igual ou superior a sessenta dias, no pagamento de parcela de principal ou encargos.

Art. 10º. – As instituições devem manter adequadamente documentadas sua política e procedimentos para concessão e classificação de operações de crédito, os quais devem ficar a disposição do Banco Central do Brasil e do auditor independente.

Parágrafo único – A documentação de que trata o *caput* desde artigo deve evidenciar, pelo menos, o tipo e os níveis de risco que se dispõe a administrar, os requerimentos mínimos exigidos para a concessão de empréstimos e o processo de autorização.

Art. 11º. – Devem ser divulgadas em nota explicativa as demonstrações financeiras, informações detalhadas sobre a composição da carteira de operações de crédito, observando, no mínimo:

- I – distribuição das operações, segregadas por tipo de cliente e atividade econômica;
- II – distribuição por faixa de vencimento; e
- III – montante de operações renegociadas, lançados contra prejuízo e de operações recuperadas, no exercício.

12.º – O auditor independente deve elaborar relatório circunstanciado de revisão dos critérios adotados pela instituição quanto à classificação nos níveis de risco e de avaliação do provisionamento registrado nas demonstrações financeiras.

13.º – O Banco Central do Brasil poderá baixar normas complementares necessárias ao cumprimento do disposto nesta Resolução, bem como determinar:

- I - reclassificação de operações com base nos critérios estabelecidos nesta Resolução, nos níveis de risco de que trata o art. 1.º;
- II - provisionamento adicional, em função da responsabilidade do devedor junto ao Sistema Financeiro Nacional;
- III – providências saneadoras a serem adotadas pelas instituições, com vistas a assegurar a sua liquidez e adequada estrutura patrimonial, inclusive na forma de alocação de capital para operações de classificação considerada inadequada;
- IV – alteração dos critérios de classificação de créditos, de contabilização e de constituição de provisão;
- V – teor das informações e notas explicativas constantes das demonstrações financeiras;
- VI – procedimentos e controles a serem adotados pelas instituições.

Art. 14.º – O disposto nesta Resolução se aplica também às operações de arrendamento mercantil e a outras operações com características de concessão de crédito.

Art. 15.º – As disposições desta Resolução não contemplam os aspectos fiscais, sendo de inteira responsabilidade da instituição a observância das normas pertinentes.

Art. 16.º – Esta Resolução entra em vigor na data da sua publicação, produzindo efeitos a partir de 1.º de março de 2000, quando ficarão revogadas as Resoluções números 1.748, de 30 de agosto de 1990, e 1.999, de 30 de junho de 1993 os arts. 3.º e 5.º da Circular número 1.872, de 27 de dezembro de 1990, a alínea “b”, do inciso II, do art. 4.º da Circular número 2.782, de 12 de novembro de 1997, e o Comunicado número 2.559, de 17 de outubro de 1991.

Brasília, 21 de dezembro de 1999.

Armínio Fraga Neto

Presidente

APÊNDICE 3 - CIRCULAR Nº. 2.768 – Central de Risco de Crédito.

Estabelece procedimentos para a remessa mensal de informações relativas a clientes, com vistas à implementação do sistema Central de Risco de Crédito.

A Diretoria Colegiada do Banco Central do Brasil, em sessão realizada em 16.07.1997, tendo em vista o disposto no art. 2º., da Resolução nº. 2.390, de 22.05.1997,

DECIDIU:

Art. 1º. – As instituições citadas no art. 1º. da Resolução no. 2.390, de 22.05.1997, com vistas à execução do disposto naquele normativo, devem relacionar os valores das operações de responsabilidade de seus clientes, pessoas, físicas e jurídicas, cujo montante, na data-base, seja igual ou superior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) e os valores das operações de suas responsabilidade – aí incluídas as garantias de que sejam beneficiários referidos clientes.

§ 1º. – Relativamente aos demais clientes cujo montante das respectivas operações, na data-base, seja inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) – para os quais dispensa-se a identificação, deve ser informado, tão-somente, o valor global consolidado das operações, segregando-se as responsabilidades de pessoas físicas e jurídicas.

§ 2º. – As informações devem contemplar:

I. a identificação do cliente;

II. montante das dívidas a vencer, vencidas / e baixadas como prejuízo, de responsabilidade do cliente; e

III. valor das coobrigações assumidas e garantias prestadas ao cliente.

Art. 2º. – A prestação das informações de que trata o artigo anterior deve ser feita de acordo de acordo com as instruções constantes do documento anexo, observada a seguinte codificação do Catálogo de Documentos – CADOC:

SEGMENTO	CÓDIGO DO CADOC
Agência de Fomento ou de Desenvolvimento	05.1.3.003-0
Associação de Poupança e Empréstimo	12.1.3.252-6
Bancos Comerciais	20.1.3.188-7
Bancos de Desenvolvimento	22.1.3.159-3
Bancos de Investimento	24.1.3.472-5
Bancos Múltiplos	26.1.3.256-7
BNDES	28.0.3.065-0
Caixas Econômicas Estaduais	36.1.3.252-6
Caixa Econômica Federal	38.0.3.254-5
Companhias Hipotecárias	39.1.3.030-5
Sociedades de Arrendamento Mercantil	77.1.3.161-0
Sociedade de Crédito, Financiamento e Investimento	81.1.3.162-0
Sociedade de Crédito Imobiliário	83.1.3.251-7

Art. 3º. – As informações de que trata esta Circular, fornecidas mensalmente ao Banco Central do Brasil, a partir da data-base de 30.06.1997, até o dia 20 do mês subsequente à data-base a que se referirem, excepcionalmente, poderão ser prestadas:

as relativas à data-base de 30.06.1997, até 31.08.1997;
as relativas à data-base de 31.07.1997, até 15.09.1997; e
as relativas à data base de 31.08.1997, até 30.09.1997.

Art. 4º. – A partir da data-base de 31.12.1997, as instituições citadas no art. 1º, da Resolução no. 2.390, de 22.05.1997, devem encaminhar ao Banco Central do Brasil as informações mencionadas no art. 1º. desta Circular, organizadas por conglomerado econômico, de acordo com a classificação da própria instituição, na forma a ser definida oportunamente.

Parágrafo único – Para os fins previstos neste artigo, devem ser considerados também os clientes com saldos inferiores a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Art. 5º. – A instituição deve informar à Delegacia Regional do Banco Central do Brasil a qual estiver jurisdicionada, e manter permanentemente atualizados, nome, CPF e telefone do diretor responsável pela prestação das informações.

Art. 6º. – A inobservância do disposto nesta Circular sujeitará a instituição infratora ao pagamento de multa, nos termos da Resolução no. 2.194, de 31.08.1995.

Art. 7º. – Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 8º. – Fica revogada a Circular no. 2.756, de 22.05.1997.

Brasília, 16 de julho de 1997.

Alkimar Ribeiro Moura

Diretor

Carlos Eduardo T. de Andrade

Diretor

ANEXO À CIRCULAR Nº. 2.768, DE 16.07.1997

As operações de responsabilidade de clientes a serem consideradas para fins da prestação das informações de que se trata são aquelas registradas nos seguintes títulos contábeis do COSIF:

CÓDIGO	TÍTULOS
1.6.0.00.00-1	Operações de Crédito
1.7.0.00.00-1	Operações de Arrendamento Mercantil
1.8.1.00.00-2	Avais e Fianças Honrados
1.8.8.20.00-7	Créditos Decorrentes de Contratos de Exportação
1.8.8.35.00-9	Devedores por Compra de Valores e Bens
1.8.8.80.00-9	Títulos e Créditos a Receber
1.8.9.30.30-4	Outros Créditos em Liquidação
3.0.1.30.30-4	Beneficiários de Garantias Prestadas – Pessoas Físicas ou Jurídicas não-Financeiras
3.0.1.30.90-2	Beneficiários de Garantias Prestadas – Outras
3.0.1.90.00-7	Beneficiários de Outras Coobrigações
3.0.9.55.00-8	Devedores por Contratos de Câmbio Baixados
3.0.9.60.00-1	Créditos Baixados como Prejuízo
3.0.9.80.00-4	SHF – Parcelas de Financiamentos a Liberar
3.0.9.86.10-1	Valores de Créditos Contratados a Liberar – Pessoas Jurídicas
4.9.2.36.00-0	Atendimento sobre Contratos de Câmbio
4.9.2.48.00-5	Atendimentos sobre contratos de Câmbio – Taxas Flutuantes.

Nas operações prefixadas ou em que os juros já estejam incluídos contratualmente, os valores a serem informados devem ser calculados trazendo-se a valor presente, cada prestação devida, mês a mês, se for o caso.

Com relação às operações de arrendamento mercantil, código 1.7.0.00.00-0, os valores a serem informados devem ser calculados trazendo-se a valor presente, cada contraprestação devida, mês a mês, relativos a arrendamentos e subarrendamentos a receber e valores residuais a realizar, na forma do COSIF 1-11-8-5-a.

Os adiantamentos sobre contratos de câmbio, inscritos nos títulos contábeis 4.9.2.36-00-0 e 4.9.2.48.00-5, executadas as transações com instituições financeiras, devem ser informados adicionados de suas respectivas rendas a receber registradas no título Rendas a Receber de Adiantamento Concedidos, código 1.8.2.75.00-9.

Os valores relativos aos códigos 3.0.9.80.00-4 e 3.0.9.86.10-1 devem ser informados a partir da data-base de 31.12.1997, inclusive, como coobrigações e riscos assumidos.

APÊNDICE 4 - Carta-Circular Nº. 2.752 – Remessa de Informações para a Central de Risco de Crédito.

Estabelece procedimentos para a remessa de informações de clientes, com vistas à implementação do sistema de Central de Risco de Crédito.

1. Tendo em vista o disposto na Circular nº. 2.768, de 16.07.1997, esclarecemos que:
 - I. devem ser informados, de forma individualizada, os devedores pessoas físicas e jurídicas não financeiras cujas operações de crédito e obrigações prestadas pelas instituições financeiras totalizem valor igual ou superior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais);
 - II. os devedores e/ou beneficiários de garantias prestadas pelas instituições devem ser identificados por intermédio dos correspondentes CGC ou CPF;
 - III. enquanto a instituição não dispuser do número do CGC ou CPF do cliente, o montante das correspondentes operações não deve ser informado, independentemente de o seu valor ser superior ou inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais);
 - IV. as instituições abrangidas pela mencionada regulamentação devem manter controles internos que permitam a verificação das operações individualizadas por cliente e respectivos montantes, seja para os clientes:
 - a) identificados;
 - b) não-identificação, cujo montante das operações é informado de forma consolidada e segregada por pessoas físicas e jurídicas, por ser inferior a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais);
 - c) não informados, em razão do disposto no inciso III;

V. constituem base para remessa das informações sobre devedores as operações realizadas no País consubstanciadas no Balancete Patrimonial, documenta número 4010 do COSIF;

VI. os saldos das operações contabilizadas como créditos em atraso ou em liquidação devem ser informados sem a dedução das rendas a apropriar e da correspondente provisão;

VII. independentemente da caracterização da operação como de curso normal, em atraso ou em liquidação, dever ser utilizado, para fins de classificação da dívida em vencida ou a vencer, o conceito de fluxo financeiro contratado, não vinculado com o *status* do crédito;

VIII as operações de um mesmo devedor realizadas junto a instituições pertencentes a um mesmo conglomerado não devem ser somadas, devendo cada uma delas informá-las separadamente;

IX. nas operações de crédito contratadas com mais de um devedor, prevalecem os seguintes procedimentos:

- a) com apenas um CGC ou CPF informado: informar o titular daquele CGC ou CPF como único devedor;
- b) com mais de um CGC ou CPF: informar o tomador principal ou, alternativamente, o saldo devedor proporcional a cada cliente;

X. valor das garantias e dos avais prestados pelos diretores, sócios ou terceiros como garantia de operações do cliente não dever ser objeto de informação;

XI. no caso de créditos cedidos, com ou sem coobrigação, a instituição adquirente deve informar a posição de cada tomador final;

XII. nas operações de financiamento habitacional com cobertura do FCVS, é admitida a utilização do valor correspondente ao “p x n” (prestação mensal multiplicada pelo prazo remanescente da operação) como saldo devedor do mutuário;

XII. as operações realizadas pela matriz e filiais de uma empresa junto a uma mesma instituição devem ser consolidadas, informando-se o saldo devedor final com utilização do CGC da matriz (sempre informado com oito dígitos).

1. Fica dispensada a elaboração do documento “relação dos 20 Maiores Devedores” e revogado o Comunicado número 4.060, de 21.07.1994.

2. Esta Carta-Circular entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 21 de julho de 1997.

Departamento de Normas do Departamento de Fiscalização do Sistema Financeiro.

Lígia Maria Rocha e Benevides

Chefe, em exercício

Luiz Carlos Alvarez

Chefe

APÊNDICE 5 – Crédito Irregulares

Resumo das 50 Agências do Banco “A” S.A. contendo as pendências (CL/LP) oriundas de créditos irregulares, garantias insuficientes, pendência total e total de ativos das respectivas agências e a data da demissão do Gerente:

Créditos Irregulares: Inadimplência em milhões	Garantia Insuficiente em milhões	Pendência Total R\$ em milhões	Ativos Totais R\$ em milhões	Data Demissão Gerentes
1.034	910	2.901	10.511	08.02.01
352	700	2.585	3.794	09.03.01
1.568	578	1.787	4.385	20.02.01
610	733	3.731	2.551	19.03.01
360	559	388	2.967	06.02.01
38	0	40	449	09.03.01
376	531	1.078	4.177	21.03.01
12	18	2.531	3.589	30.01.01
161	338	526	1.513	04.02.00
212	1.310	886	1.643	14.09.00
1.540	1.139	2.796	3.627	13.10.00
1.109	834	3.660	5.167	08.03.00
283	323	1.886	2.888	30.06.00
313	1.418	3.257	8.258	15.03.00
2.853	1.132	5.925	13.734	27.07.00
767	342	1.643	2.082	08.12.00
358	662	8.593	6.223	24.07.00
9	23	603	2.463	13.04.00
259	226	592	1.242	02.05.00
97	1.584	181	2.413	21.09.00
1.232	242	2.031	2.398	11.04.00
592	2.605	2.816	7.246	27.04.00
301	665	11.253	12.981	11.04.00
532	295	1.257	5.751	06.09.00
212	1.310	866	1.643	24.07.00
665	709	5.671	8.729	16.05.01
1.463	238	1.844	4.975	06.07.01
701	210	1.368	2.319	18.05.01
425	425	1.275	2.818	31.07.01

Créditos Irregulares: Inadimplência em milhões	Garantia Insuficiente em milhões	Pendência Total R\$ em milhões	Ativos Totais R\$ em milhões	Data Demissão Gerentes
307	252	818	7.727	27.07.01
225	150	8.668	2.200	28.09.01
1.074	1.239	1.036	5.241	18.07.01
1.129	309	1.903	4.698	04.06.01
2.600	153	4.356	6.981	27.06.01
1.253	31	1.293	4.195	02.08.01
3.784	1.900	7.309	14.408	06.08.01
552	181	636	4.761	07.06.01
426	569	1.222	11.538	06.07.01
927	149	1.001	4.501	26.09.01
1.009	469	3.493	4.394	15.08.01
1.665	0	2.048	6.403	01.06.01
1.763	464	3.119	5.949	13.07.01
1.400	3.388	4.246	17.984	16.04.01
1.806	1.136	2.984	10.782	10.07.01
2.156	1.758	3.533	9.335	17.05.01
1.200	1.500	11.400	7.700	30.08.01
2.311	1.258	4.121	9.767	14.09.01
809	301	1.109	2.003	11.07.01
128	88	169	1.641	27.06.00
44.958	35.354	138.434	274.744	

Fonte: Banco "A" S. A.

APÊNDICE 6 - Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

Séc. VI a. C. - Primeiros bancos privados gregos *trapézitas*.

Séc. IV a. C. - Primeiros bancos públicos gregos.

325 d.C - O Concílio de Nicéia proíbe aos clérigos de empréstimos a juros.

Séc. VI - No Império Romano do Oriente, Justiniano fixa as taxas de juros em 3,6 e 12%.

789 - No Império do Ocidente, Carlos Magno estende aos laicos a proibição de empréstimo a juros.

Séc. XII-XIV - Os negociantes-banqueiros italianos. As feiras de Champagne. Os Templários.

Séc. XV-XVI – Os banqueiros privados (Famílias Médici, Strozzi, Chigi na Itália; família Fugger na Alemanha; Jacques Coeur em França; Thomas Gresham na Inglaterra. Os bancos públicos do Renascimento (Barcelona, Valence, Gênova). As praças bancárias (Bruges, Antuérpia, Lyon). Os montepios.

1472 – Na Itália, a fundação do “Monte dei Paschi di Siena”.

1531 – Fundação da Bolsa de Antuérpia, a primeira do mundo.

1539 – Na Itália, fundação do “Monte di Pietà”, que será em 1794 um dos componentes do “Banco delle Due Sicíle”, antepassado comum do “Banco di Napoline” do “Banco di Sicília”.

1563 – Em Londres, fundação do banco de Gresham, que será englobado no “Martins Bank” absorvido em 1968 pelo “Barclays”.

1566 – Em Londres, Thomas Gresham funda o “Royal Exchangen”.

1609 – Nos Países-Baixos, fundação do “Wisselbank” Banco de Amsterdã, o qual, dará origem, em 1814, ao “Nederlandsche Bank” (Banco dos Países-Baixos).

1656 – Em Estocolmo, Johan Palmstruch funda o “Wexel och Lane Bank”, que será Liquidado em 1668 pelo “Ríkens Bankn” (Banco dos Estados do Reino), futuro “Sveriges Riksbank” (Banco Real da Suécia).

1667 – Na França, fundação do banco de Neufville, um dos futuros componentes de NSM (de Neufville, Schlumberger, Mallet).

1674-1680 e 1702-1715 – Na França, a Caixa dos Empréstimos.

1692 – Em Londres, fundação de “Coutts and Co.”.

1694 – Em Londres, fundação do Banco da Inglaterra e do Barclays.

1695 – Na Escócia, fundação do “Bank of Scotland”.

1715 – Na França, uma Câmara de Justiça lança impostos sobre os banqueiros e financeiros indevidamente enriquecidos.

Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

- 1717- 1720 – Na França, o “sistema” de Law.
- 1720 – Nos Países Baixos, fundação do banco R. Mees & Zoonen, que tornará em 1966, Mees & Hope”.
- 1724 – Fundação da Bolsa de Paris.
- 1727 – Na Escócia, fundação do “ Royal Bank of Scotland”.
- 1747 – Na Bélgica, fundação do Banco “Nagelmackers” em Liège.
- 1755 – Na Suíça, fundação do “Banque Leun”.
- 1760 – Na França, fundação do “Banque Courtois” em Toulouse.
- 1765 – Na Inglaterra, fundação do “Lloyds Bank”.
- 1770 – Na Alemanha, fundação do “Banque Rothschild” em Fracfort.
- 1776 – Na Espanha, fundação do “Banque Pastor”.
- 1776 – 1793 – Na França, a Caixa de Desconto.
- 1777 – Na França, fundação do Montepio de Paris, que se tornará em 1918 Crédito Municipal de Paris.
- 1778 – Fundação da primeira caixa de poupança, em Hamburgo.
- 1782 – Na Espanha, fundação do “Banco Español de San Carlos” que se tornará “Banco Español de San Fernando” em 1829, depois “Banco de España” em 1856. Nos Estados Unidos, fundação do “Bank of North America”, que se tornará o “Frist Pensylvania Bank”.
- 1783 – Na Irlanda, fundação do “Bank of Irland”.
- 1784 – Nos Estados Unidos, fundação do “Bank of Massachussts que se tornará que se tornará “Bank of Boston” e do “Bank of New York”.
- 1785 – Na Alemanha, fundação do banco e do “C.G. Trinkaus”, em Dusseldórfia.
- 1786 – Na França, fundação do banco “Hottinguer”.
- 1789 – Na Alemanha, fundação do Banco Oppenheim, em Colônia.
- 1790 – 1796 – Na França, os “Assignats”.
- 1791 – 1811 e 1816-1832 – “Cours forcé” notas do banco de Inglaterra.
- 1793 – Na Inglaterra, numerosos sinistros bancários.
- 1798 – Na França, fundação do banco Seillière, que se tornará em 1911 Banque Demachy.
- 1799 – Nos Estados Unidos, fundação do “Bank of Manhattan”, que será em 1955 um dos dois componentes do “Chase Manhattan”.
- 1800 – Fundação do Banco da França.
- 1804 – Os Rothschild instalam-se em Londres.

Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

1806 – Fundação do “Bank of Calcutá” um dos componentes do futuro “State Bank of India”.

1808 – Fundação do Banco do Brasil.

1812 – Nos Estados Unidos, fundação do “City Bank of New York”, futuro “Citibank”.

1816 – Na França, fundação da Caixa de Depósitos e Consignações.

1817 – Os Rothschild instalam-se em Paris.

No Canadá, fundação do “Banque de Montréal”.

Na Austrália, fundação do “Bank of New South Wales”, futuro “Westpac Banking Corp”.

1818 – Na França, fundação da Caixa de Poupança de Paris.

1822 – Fundação da Sociedade Geral da Bélgica.

Fundação do “Banco de Lisboa”, que se tornará em 1846 “Banco de Portugal”.

Na Argentina, fundação do “Banco de La Nación Argentina”.

1824 – Nos Países-Baixos, fundação do “Nederlandsche Handel Maatschappij”, um dos componentes do futuro “Algemene Bank Nederland – ABN”.

1826 – Na Inglaterra, uma lei liberaliza a criação de bancos por ações.

1837 – Na França, a Caixa dos Depósitos e Consignações fica encarregada de gerir os capitais coletados pelas caixas de poupança.

1841 – Fundação do Banco Nacional da Grécia.

1848 – Na França, criação de mais ou menos sessenta balcões de desconto, entre os quais, os de Paris, de Mulhouse e de Lilli, que estarão, respectivamente, na origem do Balcão Nacional de Desconto de Paris (um dos dois componentes do BNP em 1966), do Banco Nacional para o Comércio e Indústria (o outro componente do BNP), do Crédito do Norte. O Banco da França obtém o monopólio de emissão em todo o território nacional.

1850 – Na Alemanha, Schulze cria as primeiras caixas de crédito popular.

1852 – Na França, fundação do Crédito Imobiliário (pelos irmãos Pereire) e do Crédito Predial de França.

1853 – Na Alemanha, Raiffeissen funda a primeira caixa de crédito mútuo agrícola.

Em Londres, fundação do “Chartered Bank of India, Australia and China”, que será em 1969 um dos dois componentes do “Standard Chartered”.

Na França, fundação do Banco de Senegal, que se tornará no Banco da África Ocidental, depois no Banco Internacional para a África Ocidental.

Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

- 1856 – Na Espanha, os irmãos Pereire fundam o “Credito Mobiliare Español ” que se tornará em 1902 “Banco Español de Credito” .
Na Suíça, fundação do Crédito Suíço.
Na Suécia, fundação do “Stockholms Enskilda Bank” que será em 1972 um dos dois Componentes do “Skandinaviska Enskilda Banken”.
Em Luxemburgo, fundação do Banco Internacional e da Caixa de Poupança do Estado do Grão-Ducado de Luxemburgo.
- 1859 – Na França, fundação do Crédito Industrial e Comercial – CIC.
- 1861 – Na Inglaterra, fundação da Caixa de Poupança Postal, futuro “National Savings Bank.” John Pierpont Morgan instala-se como banqueiro nos Estados Unidos.
- 1863 – Nos Estados Unidos, criação dos bancos com alvará nacional, em concorrência com os bancos do Estado.
Na França, fundação do Crédito Lionês.
Nos Países-Baixos, fundação do “Rotterdamsche Bank” um dos componentes do futuro “Amsterdam-Rotterdam Bank-Amrobank”.
Em Londres, fundação do “Standard Bank of British South Africa”, que se fundirá em 1969 no “Standard Chartered”.
- 1864 – Na França, fundação da Sociedade Geral.
- 1865 – Na Bélgica, fundação da Caixa Geral de Poupança e de Reforma.
Em Londres, fundação do “Hong Kong and Shanghai Banking Corporation”.
Na França, o CIC funda a Sociedade Lionesa de Banco e a Sociedade Marselhesa de Crédito.
- 1866 – 10 de Maio: “Sexta-feira negra”, na Bolsa de Londres.
Falência do Banco Inglês “Overend Gurney”.
- 1870 – Na Alemanha, fundação do “Deutsche Bank” e do “Commerz and Disconto Bank” futuro (Commerzbank).
- 1872 – Na França, fundação do Banco de Paris e dos Países-Baixos.
Na Alemanha, fundação do “Dresdner Bank”.
No Japão, fundação do “Daí-Ichi Bank”, que se tornará em 1971 “Daí-Ichi Kangyo Bank”.
- 1875 – Na França, fundação do Banco da Indochina, que será em 1975 um dos dois componentes do Banco Indosuez.
No Japão, fundação da Caixa de Poupança Postal.

Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

1881 – Na França, fundação da Caixa Nacional de Poupança.

1882 – Fundação do Banco do Japão.

Na França, falência da União Geral.

1889 – Na França, falência do Balcão de Desconto de Paris, reconstituído sob o nome de Balcão Nacional de Desconto de Paris.

1894 – Na França, fundação do Banco Suíço e Francês, que se tornará em 1917 Crédito Comercial de França.

1902 – Na Alemanha, o banco Rothschild de Frankfurt é absorvido pelo “Diskontogesellschaft” (que será também absorvido em 1929 pelo “Deutsche Bank”).

1904 – Nos Estados Unidos, em São Francisco, fundação do “Bank of Italy, que se tornará em 1930 no “Bank of America”.

1905 – Na China, fundação do Banco de Hou-Pou, futuro Banco da China.

1908 – Princípio da “banalização”: caixas de poupança alemãs propõem cadernetas de cheques aos seus clientes.

1913 – Nos Estados Unidos, criação do Sistema de Reserva Federal.

Os bancos nacionais, que até aqui apenas podiam ser instalados numa só região, são Autorizados a abrir sucursais ou filiais no estrangeiro.

1919 – Na França, fundação do Crédito Nacional e da Banca Nacional Francesa do Comércio Externo (futuro Banco Francês do Comércio Externo).

Na Bélgica, fundação da Sociedade Nacional de Crédito à Indústria.

1920 – Na França, fundação do “Office National de Crédit Agricole”, que se tornará em 1927 na Caixa Nacional de Crédito Agrícola.

1921 – Na URSS, fundação do “Gosbank”.

Na França, fundação da Caixa dos Bancos Populares.

O Banco da Inglaterra acaba o estabelecimento do seu monopólio de emissão.

1924 – Fundação do Banco Central da China, futuro Banco Popular da China.

1927 – Lei bancária japonesa (será modificada em 1948 e 1981).

Nos Estados Unidos, a lei McFadden permite aos bancos nacionais abrir várias sucursais no Estado onde estão instalados, visto que a legislação desse Estado o permite. Mas, tal como os Bancos do Estado, não podem abrir sucursais no resto dos Estados Unidos.

1929 – 24 de outubro: “quinta-feira negra” na Bolsa de Valores de Nova Iorque.

Cronologia do Desenvolvimento do Setor Bancário

1931 – Numerosas falências bancárias no mundo, especialmente na Austrália e na Alemanha.

Na França crise do Banco Nacional de Crédito, que se restabelecerá no ano seguinte com o nome de Banco Nacional para o Comércio e Indústria.

1933 – Nos Estados Unidos, a lei Glass-Steagall impõe uma separação estrita entre bancos comerciais e os bancos de investimentos.

1934 – Lei bancária alemã (será modificada em 1961 e 1984). Nos Estados Unidos, fundação do “Export Import Bank-Eximbank”.

1935 – Na Bélgica, um decreto real obriga os bancos a separarem-se das suas participações industriais.

1936 – Lei bancária italiana (será modificada em 1990).

1941 – Lei bancária francesa (será modificada em 1945 e 1984).

1945 – Na Alemanha, fundação do “Bundesbank”.

1957 – Na França, fundação do Banco de Suez que se fundirá em 1975 com o Banco da Indochina para formar o “Indosuez”.

1960 – Início dos euro-dólar.

1973 – Fundação do Banco Herstatt na Alemanha e do “Franklin National Bank” nos Estados Unidos.

1974 – Falências do banco Herstatt na Alemanha e do “Franklin National Bank” nos EUA.

1975 e 1983 – Acordos de Bale para o controle das operações bancárias à escala internacional.

1979 – Lei bancária britânica (será modificada em 1987).

1982 – Na França, nova vaga de nacionalizações bancárias, seguida de uma vaga de desnacionalizações entre 1986 e 1988.

1984 – Nos Estados Unidos, queda do “Continental Bank”, de Chicago que é retomada pela Agência Federal de Segurança de Depósitos.

Fonte: Riviore.

APÊNDICE 7 - ALTERAÇÕES MONETÁRIAS NO BRASIL

01.01.1942 (Decreto Lei nº. 4.791)

R\$ 1 \$ 000 (Mil Reis) eqüivale a Cr\$ 1,00. Na ocasião, foi instituído o centavo.

01.01.1964 (Decreto Lei nº. 4.511).

Eliminados os centavos.

13.02.1967 (Resolução nº. 47 – Bacen)

A unidade do sistema monetário brasileiro voltou a denominar-se Cruzeiro e ter como símbolo a expressão Cr\$. Manteve-se a paridade de NCr\$ 1,00 para Cr\$ 1,00.

15.08.1984 (Lei nº. 7.214)

Extingue novamente a fração do Cruzeiro denominada centavo.

28.08.1986 (Decreto Lei nº. 2.283 – Plano Funaro)

Cr\$ 1.000 eqüivalem a Cz\$ 1,00 (Cruzado Novo).

15.01.1989 (Decreto Lei nº. 7.730 – Plano Bresser)

Cz\$ 1.000,00 eqüivalem a NCz\$ 1,00 (Cruzado Novo).

15.03.1990 (Lei nº. 8.024 – Plano Collor I)

A unidade do sistema monetário brasileiro voltou a denominar-se Cruzeiro e ter como símbolo a expressão Cr\$. Manteve-se a paridade de NCz\$ 1,00 para Cr\$ 1,00.

01.08.1993 (Medida Provisória nº. 336/Resolução nº. 2.10 – Bacen)

Cr\$ 1.000,00 eqüivalem a CR 1,00 (Cruzeiro Real).

01.07.1994 (Medida Provisória 542 de 30.06.1994 – Plano Real)

CR\$ 2.750,00 = URV (Unidade de Referência de Valor), que eqüivale a R\$ 1,00 (Real).

Fonte: Bacen.

APÊNDICE 8 - QUESTIONÁRIO

As informações abaixo serão trabalhadas no conjunto. Portanto, não serão especificadas as respostas da Instituição, bem como os nomes dos respondentes. Trata-se de pesquisa acadêmica para Dissertação de Mestrado na FACESP- Faculdade de Ciências Econômicas de São Paulo.

a) CRÉDITO A PESSOA JURÍDICA

1. Quais são as considerações que o (a) Sr. (a) analisa no ato do deferimento de uma operação de crédito. Hierarquize de acordo com o grau de importância na análise de crédito, exemplo:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

1a) entrevista aos proponentes:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

1b) ficha cadastral:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

1c) Veracidade das informações prestadas ao banco:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

1d) Tempo de atividade da empresa:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

1e) Restrições de conceito – desabonos:

Menos importante $\frac{\quad}{1} : \frac{\quad}{2} : \frac{\quad}{3} : \frac{\quad}{4} : \frac{\quad}{5} : \frac{\quad}{6} : \frac{\quad}{7} : \frac{\quad}{8} : \frac{\quad}{9} : \frac{\quad}{10} : \frac{\quad}{10}$ Mais importante

2. Quais as carteiras de crédito que sua Agência dispõe atualmente para pessoa jurídica. Assinale com (X) as carteiras correspondentes:

- | | |
|--|---|
| ☐ Crédito Rural | ☐ <i>Leasing</i> |
| ☐ Conta Garantida | ☐ Desconto de Cheques |
| ☐ Desconto Duplicatas | ☐ Desconto de Notas Promissórias |
| ☐ <i>Hot Money</i> | ☐ Capital de Giro |
| ☐ <i>Vendor</i> | ☐ Fínance |

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5f) Conglomerado: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5g) Análise Setorial: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5h) Análise de Balanço: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5i) Classificação de Risco das Operações – *Rating*: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5j) Análise por *Score*: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5k) Fluxo de caixa: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

5l) Vendas: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

b) CRÉDITO A PESSOA FÍSICA:

1) Quais são as considerações que o (a) Sr. (a) analisa no ato do deferimento de uma operação de crédito. Hierarquize de acordo com o grau de importância na análise de crédito, exemplo:

Menos importante $\frac{_}{1} \frac{_}{2} \frac{_}{3} \frac{_}{4} \frac{_}{5} \frac{_}{6} \frac{_}{7} \frac{_}{8} \frac{_}{9} \frac{_}{10}$: Mais importante

1a) Entrevista aos proponentes: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1b) Ficha cadastral: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1c) Veracidade das informações prestadas ao banco: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1d) Restrições de conceito – desabonos: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1e) Profissão: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1f) Tempo na empresa: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1g) Vive em casa própria: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1h) Idade: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1i) Estado civil: Idem.

Menos importante : : : : : : : : : : Mais importante
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1j) Garantias: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante

1k) Rendas: Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante

- 2. Política de crédito - As operações de crédito estão normatizadas por meio de circulares e manuais expedidos pela Diretoria do Banco. Diante disso, hierarquize a questão abaixo de acordo com o grau de importância, sendo 1 o menos importante e 10, o mais importante:**

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante

2.1) Treinamento para os gerentes e colaboradores. Idem.

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante

- 3. Quais as carteiras de crédito que sua Agência dispõe atualmente para pessoa física. Assinale com (X) as carteiras correspondentes:**

- | | |
|--|--|
| ☐ Crédito Rural | ☐ Leasing |
| ☐ Cheque Especial | ☐ Desconto de Cheques |
| ☐ CDC | ☐ Crédito Imobiliário |

c) CONTROLES INTERNOS.

- 1a) Como vê o papel da auditoria interna/Inspetoria nas orientações para redução do risco por meio do monitoramento das operações de crédito:**

☐ Ótimo ☐ Bom ☐ Regular ☐ Ruim ☐ Indiferente

- 1b) Formalização dos contratos/garantias. Hierarquize abaixo de acordo com o grau de importância, sendo 1 o menos importante e 10, o mais importante:**

Menos importante $\frac{_}{1} : \frac{_}{2} : \frac{_}{3} : \frac{_}{4} : \frac{_}{5} : \frac{_}{6} : \frac{_}{7} : \frac{_}{8} : \frac{_}{9} : \frac{_}{10}$: Mais importante

- 1c) Modelos quantitativos e previsão de insolvência. Utiliza-se dos modelos abaixo ou já os utilizou quando do deferimento de operações de crédito:**

- | | |
|-----------------------------|---|
| a) Modelo de Fitz Patrick | ☐ Sim ☐ Não |
| b) Modelo de Winakor Esmith | ☐ Sim ☐ Não |
| c) Modelo de Merwin | ☐ Sim ☐ Não |
| d) Modelo de Tamari | ☐ Sim ☐ Não |

- | | |
|-----------------------------|-----------------|
| e) Modelo de Altman | () Sim () Não |
| f) Modelo de Back & Gosman | () Sim () Não |
| g) Modelo de Topa | () Sim () Não |
| h) Modelo de Elizabetsky | () Sim () Não |
| i) Modelo de Alberto Matias | () Sim () Não |
| j) Modelo de Pereira | () Sim () Não |
| k) Modelo de Kanitz | () Sim () Não |

COMPRA () DOAÇÃO (x) DATA 26 / 12 / 02

PROCEDÊNCIA:

Nº:

PREÇO:

OR.:

INDICAÇÃO: Mestrado

CCAP () CEAP ()

FACESP (x) MESTRADO ()