

**CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO – UNIFECAP**

**MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**FRANCISCO DE ASSIS OLIVEIRA**

**A ANÁLISE DO CRÉDITO DE VENDAS PARA O COMÉRCIO DE  
CALÇADOS: UM ESTUDO DE CASO**

Dissertação apresentada ao Centro  
Universitário Álvares Penteado – UNIFECAP,  
como requisito parcial para obtenção do título  
de Mestre em Administração de Empresas.

Orientador: Prof. Dr. Wilson Toshiro Nakamura

**São Paulo**

**2003**

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO - UNIFECAP

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: Prof. Jaime de Souza Oliveira

Pró-reitor de Pós-Graduação: Profª Drª Maria Sylvia Macchione Saes

Coordenador do Mestrado em Administração de Empresas: Profº Dirceu da Silva

Coordenador do Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica: Profº Dr. João B. Segreti

## FICHA CATALOGRÁFICA

O48a Oliveira, Francisco de Assis  
A Análise do crédito de vendas para o comércio de calçados:  
um estudo de caso  
Atual / Francisco de Assis Oliveira – São Paulo, UniFecap, 2003  
118p.

Orientador: Prof. Dr. Wilson Toshiro Nakamura

Dissertação (mestrado) – Centro Universitario Álvares Penteado –  
UniFecap – Mestrado em Administração de Empresas.

1. Análise de Crédito 2. Risco

**CDD 658.88**

## SUMÁRIO

RESUMO .....	6
ABSTRACT .....	7
1 – INTRODUÇÃO .....	8
2 – OBJETIVO E JUSTIFICATIVA .....	12
2.1 - Objetivo.....	12
2.2 - Justificativa .....	13
3 - REFERENCIAL TEÓRICO .....	14
3.1 - Administração de Crédito Corporativo.....	14
3.2 - Limites de Crédito Curto Prazo .....	20
3.3 - Análise de Crédito no Setor Bancário .....	25
3.4 - Política de Crédito no Setor Bancário .....	32
3.5 - Gestão de Risco.....	59
3.6 - Vantagem Competitiva .....	77
3.7 - Garantias .....	79
3.8 - Central de Risco de Crédito .....	94
4 - METODOLOGIA E ESTUDO DE CASO.....	98
4.1 - Metodologia .....	98
4.2 - Estudo de Caso.....	100
5 - CONCLUSÃO .....	109
6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	112

## RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo abordar as normas de concessão de crédito, bem como, suas dificuldades em concedê-los, analisa ainda suas políticas, contratos e linhas de crédito. Análise de Crédito é uma avaliação de risco em que o emprestador deseja assumir no relacionamento com seu cliente. Os créditos são em grande parte baseados na conversão de ativos. Avaliar criticamente o "modus operandi" da empresa pesquisada através do estudo de caso.

A concessão de crédito, de certa forma, é um meio de se alavancar as vendas; principalmente na aquisição de bens duráveis no mercado varejista, com um maior número de pessoas haverá conseqüentemente um elevado consumo, fazendo com que haja um aquecimento da economia como a aquisição de novos empregos, beneficiando a sociedade e ao governo que arrecadará mais impostos para revertê-los em bem estar social para a população.

Há de ressaltar-se também que o grande beneficiado na concessão de crédito é o setor financeiro, no qual os juros são muito altos e suas operações diferenciadas por faixas salariais; no caso das pessoas físicas, de seus correntistas e do faturamento das empresas, para as pessoas jurídicas.

Para as empresas, crédito significa ter capacidade de pagamento de seus deveres, e a captação desse crédito, faz parte de algumas diretrizes empresariais internas.

Desta forma, a concessão do crédito para empresas de comércio de calçados será o foco deste trabalho, que analisará como se dá a concessão do crédito e seus detalhes dentro do enfoque de mercado.

Este estudo objetivou identificar o processo de análise de crédito e a sua importância na negociação da organização. A metodologia de pesquisa utilizada para alcançar este objetivo foi o estudo de caso.

## **ABSTRACT**

This thesis is intended to address the standards for Credit Granting and all the constraints involved and also to assess associated policies, contracts and lines of credit. An assessment of the risks to which a lender is exposed in his relationship with clients is called Credit Analysis. Lines of credit are mostly based on asset translation. It is then required to develop a case-study for a company's businesses focusing on a thorough analysis of its "modus operandi".

In a certain way, Credit Granting is a means to leverage sales mainly from the acquisition of non-durable goods in the retail market. Consumption increases are a drive to heat up Economy and bring about new job positions with benefits to the Society as a whole coming from more taxes collected that are converted into promoting more social welfare.

It should be pointed out that the financial sector is one that mostly benefits from Credit Granting because of the high interest rates applied in credit operations to individual persons and bank individual clients based on their wages and to corporations based on their sales volume.

For corporations, lines of credit help them increase their capacity to pay up their debts and are an integral part of their business guidelines.

Credit granting shall then be the focus of this work and all associated market details shall also be addressed in this paper.

This thesis aimed to identify the Credit Analysis process and how important it is for companies' negotiations. A case-study methodology was used in the survey to achieve the results shown herein.

## 1 – INTRODUÇÃO

O tema desta dissertação é o estudo da análise do crédito de vendas para o comércio de calçados. Pretendemos efetuar um estudo de caso, relatando após nossa pesquisa, a política de concessão de crédito de uma grande indústria de calçados. O trabalho será apresentado com objetivo e justificativa, nos quais apresentaremos e ressaltaremos sua importância. Temos como referencial teórico: Administração de crédito corporativa; Limites de crédito de curto prazo; Análise de crédito no setor bancário; Gestão de risco; Vantagem Competitiva e Central de risco de crédito. Apresentaremos metodologia, estudo de caso e também a nossa conclusão.

O limite de crédito que é liberado pelas empresas aos lojistas e distribuidores, requer uma análise diferente do que é aplicado nas instituições financeiras, pois o fim é diferente e o produto também. Nas instituições financeiras o empréstimo vem em ESPÉCIE e nas empresas, em mercadorias. O crédito bancário, com suas múltiplas modalidades operacionais, é concedido levando-se em conta numerosos fatores, que poderão estar sintetizados em três palavras-chaves:

confiança, mérito, oportunidade.

O Conceito do crédito, conforme Silva (1998, p.63):

*“A palavra crédito, dependendo do contexto do qual esteja tratando, tem vários significados. Num sentido restrito e específico, crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento. Numa loja de calçados, uma venda a crédito é caracterizada pela entrega da mercadoria (calçados) ao cliente, mediante uma promessa de pagamento, em uma ou mais parcelas, num prazo futuro, definido de comum acordo entre as partes. Em um banco, que tem a intermediação financeira como sua principal atividade, o crédito consiste em colocar à disposição do cliente (tomador de recursos) certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura.”.*

Podemos observar que o conceito de crédito pode ter algumas variáveis que devem ser diagnosticadas, segundo Schirickel, (1997:25).

O Conceito do crédito é:

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

*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 deve ser próprio. Com efeito, não nos é factível ceder coisa alheia sem expresso consentimento de seu legítimo proprietário. As instituições financeiras não seguem estritamente este postulado, porquanto são agentes intermediadores de riquezas (poupanças) e do meio circulante, devidamente autorizadas pelas autoridades monetárias. Atuando na captação e empréstimo de recursos, não necessária e unicamente próprios, estas instituições são controladas por aquelas autoridades.”*

É ultrapassado o tempo do “fio de barba” e até mesmo do *feeling*, porque, além do bom-senso, a concessão de créditos exige preparo técnico, análise setorial, regional. Conhecimento dos diversos mercados e do “*modus operandi*” das empresas.

A palavra crédito, dependendo do contexto no qual se esteja inserido, possui vários significados. Em finanças, o vocábulo crédito define um instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial, na venda a prazo de seus produtos, ou por um banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimo, financiamento ou fiança.

É por meio do crédito que as pessoas físicas podem satisfazer necessidades de consumo, bem como adquirir bens. As empresas também podem suprir suas necessidades de capital de giro ou de investimentos permanentes.

Conceder crédito, numa empresa comercial, industrial ou agrícola, significa vender seus produtos transferindo a posse deles mediante promessa de pagamento futuro.

O crédito de que alguém dispõe, portanto, é a sua capacidade de obter dinheiro, mercadoria ou serviço mediante compromisso de pagamento num prazo tratado, acordado.

O processo de crédito pode estar presente no cotidiano de pessoas que não exercem funções relativas ao assunto, ou mesmo possuam alguma instrução mais adequada sobre o assunto. Tendo como exemplo um pedido de algum objeto pessoal emprestado, e sem contar quando o pedido envolve, especificamente dinheiro, todos, indistintamente, fazemos uma análise e decisão de crédito, mesmo que por poucos segundos, sem utilizar qualquer critério considerado técnico ou intuitivo.

Em uma Instituição Financeira, o crédito é o elemento tradicional na relação cliente-banco, ou seja, o próprio negócio. Em uma empresa comercial ou industrial, por exemplo, é possível vender à vista ou à prazo. Num banco, não há como fazer um empréstimo ou um financiamento a vista. A principal fonte de receita de um banco deve ser proveniente de sua atividade de intermediação.

Para um Banco Comercial, as operações de crédito, se constituem em seu próprio negócio. Desta forma, o banco empresta o dinheiro ou financia bens aos seus clientes, funcionando como uma espécie de “intermediário financeiro”, pois os recursos que aplica são captados do mercado através dos depósitos feitos por milhares de clientes depositantes. Na sociedade como um todo, há pessoas, cujas rendas excedem o consumo, o que resulta em determinada poupança, enquanto existem oportunidades de investimentos para os quais são necessários estes recursos.

A função do intermediário financeiro é a de atuar como receptor de recursos, isto é, da poupança das pessoas, com o objetivo de canalizá-los para fontes produtivas. Em uma sociedade na qual os recursos são escassos se determinado indivíduo guardar sua poupança no “colchão”, ou seja de modo caseiro; este dinheiro parado não estará gerando os benefícios que poderiam propiciar à sociedade se estivesse sendo canalizado para a expansão dos meios de produção, no qual poderia criar novos empregos, gerar impostos e

trazer uma série de benefícios sociais, além de contribuir na produção de bens e serviços para satisfação das necessidades sociais.

Esta função de "intermediário financeiro" torna o crédito um dos fatores de maior importância num banco comercial. A concessão de crédito num banco comercial, portanto, consiste em emprestar dinheiro, ou seja, colocar à disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro, tendo como retribuição por essa prestação de serviço, determinada taxa de juros cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou mesmo ao final do período estabelecido, juntamente com o principal emprestado. Além da operação de empréstimo, existem diversas outras operações de crédito, como financiamento de bens para os clientes; concessão de fianças; desconto de duplicatas; aplicações compulsórias, como no caso do crédito rural, em que o banco comercial é obrigado pelo Banco Central a aplicar, a taxas de juros reduzidas, certo percentual de seus depósitos a vista e repasses de moeda estrangeira.

## **2 – OBJETIVO E JUSTIFICATIVA**

### **2.1 - Objetivo**

O objetivo deste estudo é avaliar criticamente o “modus operandi” de uma empresa do ramo calçadista na concessão de crédito de vendas para o comércio de calçados (lojistas e distribuidores).

Esta decisão decorreu da necessidade de saber como uma indústria de calçados tradicional trata a questão do financiamento a clientes. Através da sua política de concessão de limite de crédito aos seus clientes, que são os lojistas e os distribuidores, poderemos verificar como a empresa está tratando a questão do financiamento aos seus clientes.

Objetivamos também o estudo de caso, conforme afirmado anteriormente na introdução, bem como verificar o modelo do processo de decisão envolvido na análise de crédito da organização estudada e, em seguida, avaliar sua capacidade de julgamento com base nos resultados da pesquisa.

A concessão de crédito abrange todo o processo produtivo, pois através da liberação de crédito para o lojista ou distribuidores, novos empregos podem ser criados na economia, fortalecendo o poder produtivo. O estudo de caso decorrente de nosso objetivo tem como base, como corpus, uma empresa do ramo de calçados do estado de São Paulo, embora existam outras filiais na federação.

## 2.2 - Justificativa

Do ponto de vista da economia como um todo, a concessão de crédito faz parte de um conjunto de mecanismos financeiros que canalizam os recursos econômicos disponíveis para os consumidores e investidores finais.

A concessão de crédito, para as empresas, representa um poderoso recurso mercadológico e também competitivo, consistindo numa valiosa ferramenta para a geração de lucros. Sua utilização, no entanto, não se faz sem problemas; um deles é, justamente, a avaliação e seleção das solicitações ou oportunidades de financiamento, quando a empresa não pode ou não tem interesse em atender a todos. Neste contexto é que se define a relevância da avaliação de crédito

A necessidade de verificar qual o sistema de liberação de crédito usado em uma empresa do ramo de calçados do estado de São Paulo, fez com que fosse escolhida uma empresa cujo nome não foi autorizado divulgar; porém possui mais de 1.000 marcas registradas, tem um quadro de 12.000 funcionários atualmente, distribuídos em vários setores e em várias unidades de negócios, foi selecionada por representar uma boa amostra do seu segmento e por oferecer fácil acesso ao pesquisador, e possuir grandes volumes de negócios e informações.

Seu sistema atual de liberação de crédito ainda é arcaico, totalmente dependente das informações adquiridas de seus analistas de crédito que estão na empresa há vários anos, usando apenas como ferramenta para à análise de crédito, a pesquisa do histórico do cliente, seu comportamento junto a outros fornecedores e a consulta ao Serasa.

Este estudo identificará se há necessidade de uma melhoria nas informações, como a implantação de um sistema de pontuação ou Rating, ou se as informações já utilizadas são suficientes para o seu ramo de atividade, e o risco do seu setor.

### **3 - REFERENCIAL TEÓRICO**

#### **3.1 - Administração de Crédito Corporativo**

Corresponde a intenção do devedor em pagar ao credor sua dívida. Pode não ser muito fácil tecnicamente identificar se alguém teve ou não intenção de pagar suas obrigações, é preciso análise de dados.

A experiência de um banco ou de uma empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto aos outros bancos e fornecedores, traduz-se no principal instrumento do conhecimento da pontualidade do devedor do cumprimento de suas obrigações.

Faz-se necessário enfatizar que nem sempre o indivíduo ou empresa atrasa suas obrigações em decorrência do seu caráter, pois existem fatores externos que estão interligados ao planejamento financeiro de ambos, tendo como um exemplo simples, o não recebimento de uma dívida que seria utilizada como recurso para o empréstimo efetuado.

Fator importante também ocorre na verificação da veracidade das informações que o cliente presta ao banco, verificando se ele é confiável no que diz e no que faz. Para que isso ocorra é imprescindível que o cadastro do cliente seja elaborado de uma forma que possa revelar, a capacidade financeira do proponente que está solicitando o crédito.

Além de confirmar os dados fornecidos no cadastro (tempo de residência, emprego, salário, bens imóveis) recomenda-se efetuar as pesquisas de praxe (SPC, Serasa, etc.) para confirmar a idoneidade das informações.

Segundo Ross, Westerfield & Jaff (1995:581), *na concessão de crédito as empresas procuram distinguir entre os clientes que provavelmente pagarão e os que não irão honrar seus compromissos.*

Schrickel (1995:51) define que: *"O caráter é o 'C' insubstituível e nunca negligenciável. Se o Caráter for inaceitável, por certo todos os demais "C" também estarão potencialmente comprometidos, eis que sua credibilidade será, também e por certo questionável"*.

## **Capacidade**

A capacidade, refere-se à habilidade, à competência empresarial do indivíduo ou do grupo de indivíduos, bem como do potencial de produção, administração e comercialização da empresa.

Silva (1997:79) entende que: *"A capacidade deve estar relacionada aos fatores que contribuem para a empresa ser competente e competitiva. Isto facilitará sua condição de ser capaz de pagar suas dívidas, mas não é a condição de pagamento"*.

Gitman (1997:696) define "capacidade" como sendo o potencial do cliente para saldar os créditos recebidos, ou seja, a capacidade de pagamento do indivíduo ou empresa.

Não é tecnicamente simples diagnosticar a capacidade do proponente ao crédito. No que se refere a habilidade dos administradores, a técnica e o meio gerencial dos responsáveis pela empresa, bem como as instalações físicas; é recomendado uma visita minuciosa por parte da Instituição Financeira às dependências da empresa para que se possa obter um conceito real da capacidade da empresa/cliente.

## **Capital**

"O Capital refere-se à situação econômico-financeira da empresa, no que diz respeito aos seus bens e recursos que possuem para saldar seus débitos". (Schrickel. 1995:53).

Através da análise de balanço e análise econômico-financeira é que obtém-se informações valiosas sobre o desempenho e a solidez de determinada empresa, como por exemplo o quanto de recursos próprios está investido em ativos fixos, qual o endividamento da empresa para com terceiros, etc.

Blatt (1999:42) refere-se ao "capital" como sendo "*a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua freqüência e consistência*".

Berni (1999:104) recomenda que os empréstimos não sejam superiores a 1/3 dos recursos próprios do cliente (Capital + Reservas + Lucros).

Como podemos constatar, o Capital é uma informação valiosa para determinação da capacidade de pagamento do cliente, tornando-se um fator importante para podermos efetuar e subsidiar na decisão do crédito.

A análise financeira é, inquestionavelmente, um fator relevante para a decisão de crédito.

## **Condições**

Este "C" do crédito diz respeito ao ambiente no qual a empresa está inserida, isto é, meio econômico que gira em torno da empresa analisada. As condições econômicas do mercado em que a empresa está inserida, como por exemplo planos de ajustamento da

economia por parte do governo, concorrência, desaquecimento setorial, etc., são fatores que podem afetar a estrutura financeira da empresa e precisam ser consideradas.

Alguns autores definem "condições" como sendo fatores econômicos e setoriais que podem aumentar ou diminuir o risco do cliente. Normalmente são compostos pela política adotada pelo governo, conjuntura internacional, concorrência, fatores regionais e eventos naturais.

Gitmann (1997:697) diz que políticas econômicas e empresariais, bem como as peculiaridades envolvidas no negócio, podem afetar qualquer uma das partes envolvidas na transação.

### **Collateral**

É o oferecimento de garantias por parte do receptor de empréstimo; garantias estas que irão assegurar uma maior segurança ao crédito. Porém elas não devem ser consideradas como única segurança na decisão do crédito, visto que se os demais "C" não forem analisados corretamente, de nada valerão as garantias em momento crítico.

Silva (1997:96) refere-se à dimensão Collateral como sendo a capacidade do indivíduo ou empresa de oferecer ativos complementares para garantir segurança ao crédito solicitado.

Segundo Ruth (1991:285), *na avaliação das garantias reais devem ser observadas a liquidez, a depreciabilidade, a capacidade de comercialização, a localização, os custos com manutenção, as despesas com a venda e o valor venal do bem vinculado ao negócio.*

Se os pontos fortes e fracos se equilibrarem o colateral poderá determinar uma decisão favorável.

## **Conglomerado**

Silva (1997: 88) conceitua: "Conglomerado como sendo a análise não apenas de uma empresa específica que esteja pleiteando crédito, mas ao exame do conjunto, do conglomerado de empresas no qual o pleiteante de crédito esteja contido".

A empresa solicitante, muitas vezes não comporta o crédito solicitado, porém o conglomerado dela (coligada ou controladora) pode influenciar à uma decisão positiva para a concessão de crédito.

## **Garantias nas operações de crédito**

A incerteza que resulta de uma empresa em determinado período não responder por seus compromissos de crédito, leva os credores (Instituições Financeiras) a operar com garantias complementares.

Berni (1999:71) diz que: "*Embora para as Instituições Financeiras o ideal não seja recuperar créditos pela execução de garantias (chamadas reais), muitas vezes o exercício dessas garantias tem propiciado a recuperação (mesmo indireta) dos créditos concedidos, ainda que a administração dessas garantias venha a exigir das instituições a adoção de outros profissionais com envolvimento de outras áreas*".

Cada garantia apresenta características definidas, quanto a sua liquidez e processos legais para a execução, devendo ser acolhida a alternativa que melhor se adequar ao risco que se pretende assumir com o cliente.

No que se refere a definição de garantias, existem alguns fatores relevantes para serem observados tais como:

- O risco representado pela empresa e pela operação;
- a praticidade na sua constituição;
- os custos incorridos para sua constituição;
- o valor da garantia em relação ao valor da dívida, ou seja, deve ser suficiente para cobrir principalmente encargos e despesas eventuais;
- a depreciação das garantias;
- controle do credor sobre a própria garantia;
- a liquidez da garantia, isto é, a facilidade com que ela pode ser converter em dinheiro para quitar a dívida.

### 3.2 - Limites de Crédito Curto Prazo

As instituições financeiras que, na sua origem, tiveram como operações básicas a guarda ou a manutenção dos recursos das pessoas que acumulavam fortunas, passaram a utilizar esses recursos sob sua guarda para fazer empréstimos a quem deles necessitasse; dessa intermediação objetivavam auferir ganhos, assumindo em contrapartida os riscos de crédito inerentes às operações realizadas. Posteriormente, com o maior desenvolvimento da economia, as instituições financeiras começaram a participar como facilitadoras de operações que levaram a uma aceleração do próprio processo de desenvolvimento econômico, auxiliando as atividades mercantis nos setores primários e provendo *funding* às exportações.

O primeiro grande marco ocorreu em 1964, com a reforma bancária, idealizada para ajustar o sistema financeiro, visando dar maior respaldo ao desenvolvimento econômico. Como principal consequência da reforma bancária, houve a criação do Sistema Financeiro da Habitação e do Banco Central do Brasil (este na função que até hoje desempenha, ainda de forma não independente).

A transferência, para os bancos, da atividade de arrecadação de tarifas referentes aos serviços públicos foi um motivador para o crescimento do número de bancos e agências no Brasil.

Nas décadas de 70 e 80 um importante componente da rentabilidade dos bancos era o chamado *float*, que representava o ganho decorrente da utilização de determinado recurso sem necessidade de remunerá-lo. Os bancos recebiam as tarifas para o governo, mas repassavam o recurso com alguma defasagem de tempo. Neste ínterim, aplicavam esses recursos, obtendo expressivos ganhos, especialmente em virtude do quadro inflacionário.

Entretanto após o Plano Real, em julho de 1994, houve drástica redução do quadro inflacionário, apresentando-se relativamente estável a partir de então.

Diante do novo cenário os bancos iniciaram, então, um processo de readequação de suas atividades, procurando gerar maiores ganhos decorrentes da atividade de intermediação financeira e prestação de serviços, uma vez que, anteriormente, a atividade bancária apresentava os efeitos da inflação, gerando resultados que muitas vezes não representavam adequadamente sua atividade-fim.

O órgão máximo do sistema financeiro é o Conselho Monetário Nacional, ao qual compete traçar todas as normas de política monetária e todos os seus aspectos.

Ele funciona como um conselho da economia brasileira e supervisiona as políticas monetária, cambial, de investimento, de capital estrangeiro, comércio exterior e fiscal.

Suas principais competências são:

1. adaptar o volume interno da moeda, prevenindo ou corrigindo os surtos inflacionários e deflacionários;
2. regular o valor externo da moeda e o equilíbrio do balanço de pagamentos;
3. orientar a aplicação de recursos das instituições financeiras;
4. contribuir para o aperfeiçoamento das instituições financeiras e dos instrumentos financeiros visando à maior eficiência do sistema de pagamentos e mobilização de recursos;
5. zelar pela liquidez e solvência das instituições financeiras, coordenar as políticas monetárias, creditícia, orçamentária e fiscal e gerenciar as dívidas públicas interna e externa;
6. avaliar o aumento da participação estrangeira em instituições brasileiras.

Em síntese, são suas atribuições:

1. autorizar as emissões de papel-moeda;
2. fixar as diretrizes e normas da política fiscal;
3. disciplinar o crédito em todas as suas modalidades;
4. regular a constituição, funcionamento e fiscalização das instituições financeiras, bem como a aplicação das penalidades previstas na Lei nº 4.595/64;
5. determinar os recolhimentos compulsórios;
6. regular e estabelecer normas para as operações de redesconto;
7. disciplinar as atividades das bolsas de valores, corretoras e demais componentes do sistema de distribuição.

As Comissões consultivas bancárias, de mercado de capitais, de crédito rural e de crédito industrial funcionam como suporte ao Conselho Monetário Nacional.

### **Instituições Financeiras Privadas**

Entre as Instituições Financeiras Privadas destacam-se:

1. **Sociedades de crédito, financiamento e investimento:** realizam operações de crédito a médio e longos prazos, destacando-se por prestação de aceitação ou aval em títulos cambiais, para concessão de crédito direto ao consumidor;
2. **Sociedades Distribuidoras:** têm por objetivo principal a subscrição, distribuição e/ou intermediação da colocação de títulos e valores mobiliários para venda, distribuição ou negociação, contribuindo para a captação e condução de poupança no mercado de capitais;

3. **Sociedades Corretoras:** têm como principal característica operar em bolsas de valores, com títulos e valores mobiliários de negociação autorizada, comprando e vendendo títulos e valores mobiliários por conta de terceiros;
4. **Agentes autônomos de investimento:** são pessoas físicas que, após credenciamento, realizam operações de colocação ou venda de títulos e valores mobiliários registrados no Banco Central do Brasil e na Comissão de Valores Mobiliários; ou títulos de emissão ou coobrigação de instituição financeira, bem como colocação de cotas de fundos de investimentos;
5. **Sociedades Arrendadoras:** realizam operações de arrendamento de bens adquiridos junto a terceiros, com a finalidade de uso próprio da empresa arrendatária (arrendamento mercantil);
6. **Sociedades de Investimento:** realizam operações relacionadas com a gestão de poupança voluntária interna e externa. A aplicação dos recursos é feita em carteira diversificada e selecionada de títulos e valores mobiliários;
7. **Bancos Comerciais:** são instituições financeiras, constituídas sob a forma de sociedades anônimas, especializadas particularmente em operações de curto e médio prazos. Essas operações consistem na captação de recursos do público mediante emissões de depósitos à vista e a prazo fixo, para financiamento a curto e médio prazos à indústria, ao comércio e ao público em geral. Além destas operações, estes agentes financeiros prestam relevantes serviços à comunidade, destacando-se, entre outros, a execução de ordens de pagamento, a efetivação da cobrança de títulos de crédito, a arrecadação de impostos e taxas e a guarda de valores. Têm a faculdade de, sobre os depósitos em moeda manual, criar moeda escritural, tornando-se, sob esse aspecto, também geradores de meios de pagamento. O funcionamento e as operações dos bancos comerciais encontram-se sob o controle e fiscalização permanentes do Banco Central do Brasil. Desta forma, a ação do Banco Central do Brasil nesses estabelecimentos de crédito visa, especialmente, a orientar aplicação de recursos, a zelar por sua liquidez, a disciplinar o crédito e a regular o seu funcionamento, controlar a expansão da oferta monetária e a punir, quando necessário, aqueles que descumprirem as normas legais e regulamentares emanadas das autoridades monetárias.

8. **Bancos de Investimento:** o objetivo próprio do banco de investimento é a prática de operações de participação ou de financiamento a prazos médio e longo, para suprimento oportuno e adequado de recursos necessários à formação do capital de giro de empresas do setor privado, mediante aplicação de recursos próprios e captação, intermediação e aplicação de recursos de terceiros;
9. **Bancos Múltiplos:** o Banco Central do Brasil autorizou a constituição de bancos múltiplos em 1988. A alteração estrutural permitiu aos bancos comerciais, de investimento, de desenvolvimento, sociedades de crédito imobiliário e sociedades de crédito, financiamento e investimento organizarem-se em uma única instituição financeira, com personalidade jurídica própria. Uma das vantagens propiciadas pela constituição dos bancos múltiplos refere-se à economia de custos e, como exemplo, pode-se citar a unificação da contabilidade, com implantação de plano de contas único e demonstrativos financeiros de forma consolidada. Com o advento do banco múltiplo, o sistema de cartas-patentes foi extinto, o que levou à criação de novos bancos e ao aumento da concorrência. Esse aumento reforçou ainda mais a necessidade de o banco conhecer melhor seus pontos fortes e fracos e os riscos decorrentes de sua atividade operacional.

Os bancos e as instituições procuram trabalhar com limites de crédito com prazos em média de 12 meses.

Vale enfatizar que a função de crédito tem-se tornado tão importante que atualmente é comum encontrarmos empresas cujas listas de preço de venda de seus produtos são apresentadas para pagamento a 30, 60 ou 90 dias; o cliente gozará de um desconto se antecipar o pagamento. Esta forma de limites de crédito de curto prazo, chamamos de limite de crédito pois um mesmo cliente pode voltar até o estabelecimento e fazer mais de uma compra e assim deverá ter um limite estipulado para as mesmas.

### 3.3 - Análise de Crédito no Setor Bancário

Uma das perguntas freqüentes sobre análise e concessão de crédito é: "Qual o limite de crédito ideal para se atribuir a um cliente?" A resposta a essa pergunta também é procurada por gestores de crédito de diversos níveis hierárquicos e em várias instituições.

A indústria, comércio e instituições financeiras, entretanto, nem sempre podem exigir garantias, em face da grande concorrência da área e dos hábitos do segmento de mercado em que atuam. Há, entretanto, algumas grandes empresas industriais com produtos de categoria que lhes possibilitam exigir garantias dos seus clientes nas operações de crédito assim como das instituições financeiras.

O outro fator que, ainda que difícil de ser medido, tem grande peso é o caráter do devedor. A empresa não paga suas dívidas apenas com a boa intenção (caráter, idoneidade), porém a segurança do credor quanto à idoneidade anterior e atual do devedor pode fazê-lo acreditar no seu empreendimento e dilatar seu limite de crédito, desde que evidentemente, acredite nas expectativas futuras de mercado e na sua capacidade gerencial. Sabemos que, em havendo más intenções, o devedor pode provocar sérias perdas aos seus credores, pois, quando concedemos crédito, temos sob nosso controle o limite que estaremos atribuindo para aquele cliente naquele momento, o que poderia permitir que este procurasse várias instituições ao mesmo tempo e todas elas, (ou a maioria), lhes concedesse limites de crédito, acima portanto, de sua capacidade de endividamento.

Raciocínio análogo pode ser desenvolvido em relação aos parâmetros utilizados pelas grandes lojas, que definem como ideal para prestação mensal de venda no máximo 20% ou 30% da renda do cliente. Neste caso, se o cliente comprar em dez lojas, pelos limites máximos, sua renda não será suficiente para pagar todas as prestações assumidas. É neste sentido, também, que entra o fator caráter, respeitando-se o peso da pressão social exercida na vida do cidadão que tenha registros negativos de crédito.

*“É muito importante analisar todas as informações, buscando dados relevantes que possam subsidiar as decisões de crédito, traçar o perfil da condição econômica financeira do cliente e suas perspectivas, avaliando o que pesa favoravelmente na concessão de crédito”.*(Blatt, 1998:68).

O caráter refere-se à intenção de pagar. Pode ser muito difícil identificar se alguém teve ou não intenção de pagar suas dívidas. A experiência do banco ou de uma empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto a outros bancos e/ou fornecedores, traduz-se num eficiente instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações. Cabe enfatizar, entretanto, que um indivíduo ou uma empresa pode atrasar um pagamento, ou mesmo deixar de pagar, em razão de não dispor de recursos, o que não é decorrência de seu caráter.

Dessa forma, a identificação do conjunto de boas ou más qualidades de um indivíduo em face do hábito de pagar suas contas, é tarefa difícil. Poderíamos ter uma situação na qual alguém não tenha intenção de pagar, porém a continuidade de seu negócio depende do cumprimento de suas obrigações para continuar recebendo crédito e subsistindo em suas atividades.

Gitman (1997:697) refere-se às dimensões "caráter" como sendo as de maior importância para subsidiar o analista na concessão de crédito a um solicitante.

Outro fator relevante a ser considerado é o próprio tempo, pois alguém é considerado honesto até o dia em que o deixa de honrar seus compromissos. De qualquer forma, os dados relativos ao passado de uma pessoa podem ser instrumentos úteis para a decisão, de crédito. Daí a razão das áreas de crédito manterem arquivos relativos aos desabonos de seus clientes. Conforme salientamos, o atraso ou mesmo o não-pagamento não é necessariamente uma questão de caráter. Portanto, analisaremos a seguir alguns elementos dos chamados desabonos.

## **Pontualidade**

A pontualidade do cliente no cumprimento de suas obrigações é considerada um fator relevante no conceito de crédito. Há casos em que clientes novos pagam com pontualidade para gradativamente irem galgando maiores limites de crédito, havendo situações nas quais, após atingirem consideráveis volumes de débitos, desaparecem e não pagam ao credor. Por outro lado, há empresas que têm por hábito pagar suas contas em cartório, objetivando maior folga no seu fluxo de caixa e, ao mesmo tempo, favorecerem-se do não pagamento ou redução de encargos de mora, pois o fornecedor tende a cobrar a taxa de mercado pelos dias de atraso. O critério de pagamento em cartório poderá ter uma vida curta, pois os fornecedores tenderão a serem mais restritivos aos créditos para a empresa que fizer uso freqüente desse expediente.

### **Identificação da pontualidade**

A identificação da pontualidade pode ser feita através dos registros que a empresa mantém no relacionamento comercial com seu cliente, bem como através do uso das chamadas informações comerciais e bancárias. Em determinadas situações, o mercado considera normal um atraso, por exemplo, de até dez dias; não pesando, portanto, tal tipo de atraso no conceito do cliente. Por outro lado, a freqüência de atraso pode indicar um processo de deterioração da saúde financeira do cliente, para o qual a empresa deve atentar e manter a informação.

Segundo Leoni (1997:113) "Vale a pena lembrar que as informações obtidas no mercado em que a empresa atua influenciam no crédito concedido".

É importante ressaltar que uma empresa em dificuldade financeira tende a não atrasar os pagamentos junto a todos os seus credores, mantendo-se pontual com alguns de seus fornecedores, dos quais dependa significativamente e que se utiliza como fonte de referência. Portanto é necessário uma análise detalhada e seletiva das fontes de referência

a serem consultadas, isto é, o cliente fornece algumas referências comerciais, porém a consulta deve abranger outras fontes além daquelas mencionadas pelo devedor.

### **Estrutura e atribuições da área de crédito**

Para uma visão geral acerca dos recursos para a tomada de decisão, a análise das atribuições da área de crédito é de grande valia. Em nível de organograma, cada empresa, segundo suas características, estruturará sua área de crédito para atender a suas necessidades.

Dessa forma, veremos o que normalmente precisa ser feito, sem, entretanto, entrarmos no mérito de quem deva fazê-lo, pois isso será decorrência da complexidade e da estrutura de que a empresa disponha necessite e/ou adote conforme cada negociação, otimizando cada caso.

### **Alguns parâmetros para definição do limite de crédito**

Temos afirmado que a apreciação de uma operação de crédito em longo prazo e de valor econômico expressivo, requerem a análise do projeto, compreendendo diversos fatores, inclusive a viabilidade técnica e econômica do empreendimento. Quando falamos em limite de crédito, normalmente estamos referindo-nos à fixação de um montante para operações de curto prazo, destinada a cobrir uma necessidade de capital de giro.

Segundo Securato (2002:183) " Um conjunto de informações e de determinados parâmetros previamente selecionados, identificar em qual categoria de risco de crédito o cliente ativo ou potencial - pessoa jurídica ou física - se insere".

Cabe destacar, portanto, que não é habitual emprestar dinheiro em curto prazo para uma empresa imobilizá-la. Há exceção, entretanto, no caso de empresas que tenham projetos aprovados com financiamentos de longo prazo e que, para darem continuidade ao

andamento de tais projetos, solicitem empréstimos "ponte" de curto prazo, até que ocorra a liberação dos recursos de longo prazo. Tais situações tornam-se problema quando, por qualquer razão, o financiamento esperado atrasa ou não ocorre.

O limite de crédito é fixado para determinado período, que normalmente varia de seis meses a um ano. Dentro do período de validade do limite, opera-se de forma rotativa, isto é, pode ser feita nova operação à medida em que o que vence é liquidada, desde que esteja enquadrada dentro do limite fixado para operação e obedeça às demais condições gerais preestabelecidas, como, por exemplo, garantias e prazos.

Ao estabelecer um limite de crédito, é necessário conhecer o destino que será dado à importância solicitada.

Para formação do conceito de idoneidade deve-se observar:

#### ***Pessoa Física.***

- A pesquisa deve abranger a e os avalistas/fiadores;
- Os desabonos pesquisados devem ser os mesmos citados no sub-item anterior.

#### ***Pessoa Jurídica.***

- Formação e experiência na atividade que exerce;
- Tempo de atividade;
- Porte e tradição.

Outros fatores internos que impliquem na avaliação de sua capacidade para gerar recursos e assumir compromissos.

## **Capital**

Refere-se a avaliação da situação patrimonial do proponente, levando em conta as suas decisões de “Usos de Recursos” e obtenção de “Fontes de Recursos” para as suas atividades.

O reflexo dessas decisões retrata a situação patrimonial da empresa, através dos seus resultados. Se os sócios e administradores tomarem as decisões de forma acertada, durante o período, os resultados favoráveis fortalecerão e consolidarão a situação patrimonial da empresa. Mas, se as decisões foram mal formuladas, refletirá negativamente e afetará a situação patrimonial da empresa como um todo.

A avaliação da Pessoa Jurídica se dará através da obtenção de dados como:

- Faturamento Mensal/Anual (geração de recursos);
- Relação de Bens (acumulação de riquezas decorrentes de sua atividade);
- Endividamento que recaem sobre os bens ou para a sua manutenção.

A avaliação das condições da Pessoa Jurídica refere-se a fatores externos que possam afetar as suas atividades.

## **Análise de crédito**

Schrickel (1995:25) entende que *“O principal objetivo da análise de crédito numa Instituição Financeira (como para qualquer prestador) é o de identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento do tomador, e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimos a conceder, à luz das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição”*.

Para análise de crédito se necessita saber o seguinte:

- Coleta de informações
- Potencial de crédito
- Capacidade de pagamento

Perguntas fundamentais

- O que o tomador fará com o dinheiro?
- De onde virá o dinheiro para pagar?
- Vou receber no vencimento?

### 3.4 - Política de Crédito no Setor Bancário

Caouette, Altaman & Narayanam (1999:01) diz que: *Emprestar dinheiro é uma das profissões mais antigas do mundo. O Código de Hamurabi, surgido em 1800 a.C., apresentava diversas seções relativas à regulamentação do crédito na Babilônia*

A política de crédito obedece as determinações da Diretoria Executiva e das normas do Banco Central do Brasil, visando segurança, agilidade e liquidez das operações de crédito.

Ávila Filho (1992: 95) diz que: *"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"*.

Na concessão de limite ao crédito a cliente, deve ser obedecida a tabela de limite de alçada vigente, incluída na rotina, consulta de negócios, cabendo também ao gerente observar parâmetros da Concessão de Crédito à pessoa física.

Silva (1997:104) *"A Política de crédito está relacionada diretamente com as aplicações de recursos de natureza operacional e pode envolver expressivos volumes de investimento"*.

As operações de crédito devem ser realizadas dentro de princípios de seletividade, garantia, liquidez e diversificação de riscos. Deve ser submetido a consulta no Departamento de Proteção ao Crédito.

Políticas, em administração de empresas, são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de situações de problemas semelhantes. Determinado problema que surgir ocasionalmente pode exigir uma tomada de decisão singular, segundo suas

peculiaridades, não sendo possível se estabelecer políticas fixas. Quando, entretanto, tratar-se de fatos repetitivos, recomenda-se a adoção de uma política de resolução e arquivo de casos, históricos do perfil dos elementos envolvidos.

*“as políticas proporcionam orientação uniforme e consistente nos casos de problemas, questões ou situações que se repetem freqüentemente”.* Sanvicente (1983:63)

A política de crédito é também chamada por alguns autores de "padrões de crédito", sendo seu objetivo básico a orientação das decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos. Podemos dizer que a política de crédito é:

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

A política de crédito está relacionada diretamente as aplicações de natureza operacional e envolve expressivos volumes de investimento (aplicação). Apenas dois grupos de contas de "operações de crédito", no balanço de um banco comercial, representam quatro vezes o valor do patrimônio líquido do respectivo banco.

Em face da importância para a saúde financeira da Instituição, a política de crédito deverá ser reservada aos escalões hierárquicos mais altos (Conselho de Administração, Diretor Presidente, etc.)

Para os bancos, normalmente, há um "Comitê de Crédito", que é uma espécie de órgão colegiado, que responde pelas decisões de crédito. As Instituições Financeiras tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não-recebimento de uma operação, representará a perda do montante emprestado e conseqüências consideráveis.

A política de crédito, portanto, deve ser realista ao mercado, flexível ao longo do tempo, isto é, deve acompanhar as mudanças que podem influenciar o seu meio e principalmente deve ser auxiliadora da concretização de negócios.

Para se ter uma definição correta da política de crédito a ser adotada, é necessário ponderar uma ampla série de variáveis, tais como:

### **Público Alvo**

O público alvo pode ser classificado como pessoas físicas e pessoas jurídicas. As pessoas jurídicas estão distribuídas em ramos de atividades que, por sua vez, estão ligados aos setores Primário, Secundário e Terciário. As pessoas físicas também têm a mesma ligação pois suas atividades dependem destes setores.

De acordo com a Política de Crédito a ser utilizada faz-se necessário que a Instituição encontre o seu nicho de mercado, ou seja, direcione seus esforços para a conquista de clientes que se adequem a política da Instituição. De acordo com Silva (1997:107) "*O perfil de varejista ou de atacadista tem traços de diferenciação significativos, conforme quadro abaixo*".

<b>Características</b>	<b>Varejo</b>	<b>Atacado</b>
Tipo de cliente	Médias e pequenas empresas	Grandes empresas
Qualidade de operações	Grande número	Pequeno número
Valores das operações	Pequenos valores	Grandes valores
Fidelidade do cliente	Maior Fidelidade	Menor Fidelidade
Taxa de juros	Quase não negocia	Negocia sempre
Produtos demandados	Produtos padronizados	Operações estruturadas
Processo de crédito	Simple e padronizado	Complexo

O porte da Instituição pode ser definido por: volume do Patrimônio Líquido, números de pontos de venda (agências, posto de atendimento, escritórios, etc.), volume de depósito à vista e a prazo, entre outros parâmetros.

Dado o seu porte, a Instituição poderá começar a definir o público que pretende atingir. Quanto menor for o seu porte principalmente em termos de pontos de vendas, menor faixa de público tenderá a atingir.

Para Silva (1997:107): "*Se um banco pretende operar no atacado, precisará de uma estrutura e de uma equipe de profissionais com perfil e treinamento para essa realidade*".

Em sua definição estratégica, diversos aspectos precisam ser avaliados, ser um banco de atacado ou um banco de varejo, ou as duas coisas. Este tipo de definição, aparentemente simples, implica em diferenças substanciais tanto em nível de rede de pontos de vendas, na qualidade e formação e estrutura financeira.

### **Aspectos relevantes para crédito**

Os bancos, em geral, tendem a utilizar critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não-recebimento (incobrável), numa operação de crédito, representará a perda do montante emprestado, o que difere de uma empresa comercial ou industrial que opere com uma margem bruta de lucro de 40 ou 50%.

Cabe, ainda, realçar que a política de crédito de um banco comercial compreende o estabelecimento de taxas de juros, prazos, garantias e nível de riscos relacionados a cada tipo de operação. Outro fator relevante na política de crédito de um banco comercial é a política econômica do governo, que através do Banco Central do Brasil, implementa suas diretrizes que vão desde o controle dos meios de pagamento até a fixação de linhas de

crédito subsidiados com vistas ao incentivo às exportações, até a agricultura ou mesmo à pequena e média empresa.

O governo regulamenta também o direcionamento das aplicações, especificando seus percentuais máximos junto às empresas estatais, estrangeiras e nacionais privadas. Regulamenta a diversificação das aplicações, estabelecendo o percentual máximo de aplicações junto a um cliente, em relação ao volume total de aplicações ou em relação ao patrimônio líquido da instituição financeira, além de regionalizar aplicações e taxas, respeitando as variações sociais do país.

Cabe, portanto, à direção de um banco comercial ou ao seu “comitê de crédito” fixar sua política empresarial de crédito dentro das normas governamentais e baseados na sua capacidade de aplicação e captação de recursos.

A característica da postura econômica da Instituição está ligada à sua origem bem como de seus acionistas administradores.

No entender de Ávila Filho (1992: 96):

*"Uma Instituição que tem como acionista produtores rurais e teve origem numa zona rural tenderá, de início, para esse mercado, buscando relacionamento com pessoas físicas e jurídicas ligadas a esse setor. A medida em que se expandir poderá atingir outros setores e diversificar, mas, normalmente, manterá suas raízes".*

Uma das principais preocupações da Política de Crédito está relacionada aos poderes de decisão para concessão de crédito a clientes, que pode ser individual, conjunta ou colegiada.

### **Do contrato de consumo**

Devido as constantes transformações, desenvolvimento e modernidade, com a capacitação dos fornecedores, o contrato, a concepção tradicional de que seria obra de dois

parceiros em posição de igualdade perante o direito e a sociedade, é freqüente a negociação individual e livremente das cláusulas de seu acordo de vontade, o denominado contrato paritário ou individual - resultou reduzido.

Com o advento da chamada sociedade de consumo, com a produção e a distribuição em grandes quantidades, o comércio jurídico ficou massificado ou seja, se despersonalizou, o mesmo ocorrendo com os métodos de contratação, também em massa ou como identificam alguns, estandardizados, surgindo prevalência na relação de produtor/fornecedor/consumidor, onde este último não mais consegue declarar condições mas, simplesmente, aceitar aquelas postas, na massificação contratual, pelo pólo mais forte da relação.

No caso da imposição contratual, o fornecedor guarda grande força no sentido de impor limites que o beneficiam e, em conseqüência, podem acabar motivando prejuízos para o consumidor, pois, inerte e contando apenas com a aceitação das condições, resulta em desigualdade flagrante.

É o poder de criação da verdadeira lei privada, isto é, a empresa, pela sua posição econômica e pelas suas atividades de produção ou de distribuição de bens e serviços, surge em condições de estabelecer uma série de contratos para o mercado consumidor, sendo homogêneos em seu conteúdo mas firmados com uma série infindável de consumidores.

Decorrem, em parte, da economia, racionalização, de praticidade, segurança e velocidade, pois a empresa dispõe, antecipadamente, de regras próprias para o fornecimento, resultando a concessão de crédito a pessoa física uma simples adesão.

Aplica, indistintamente, cláusulas pré-dispostas a uma série de relações contratuais futuras; alheias a singularidade de cada caso.

## Alçadas de Decisão de Crédito

Silva (1997:111) define que: "*As alçadas são os limites de crédito, delegados pelas Instituições aos órgãos e pessoas gestoras de crédito, para decisão (aprovar ou recusar) sobre operações de crédito (empréstimos, financiamentos e fianças), sem a necessidade de aprovações superiores*".

Em nível de Instituições Financeiras bancárias, normalmente, a alçada inicia-se na agência. Dependendo da Instituição bancária, a alçada pode ser do gerente ou da agência.

Um dos objetivos principais da alçadas é permitir agilidade nas decisões e, portanto, auxiliar as áreas comerciais em sua capacidade de competir com os concorrentes, mantido o grau de segurança desejado.

Criar uma estrutura capaz de responder com rapidez às solicitações de empréstimos e financiamentos dos clientes é uma condição fundamental para a competitividade. A alçada de decisão é uma forma de delegação de poder que pode ser dividida em:

- **Alçada Individual:** É aquela atribuída a um indivíduo em decorrência do cargo que ocupa na organização. Pode compreender a alçada de um gerente da agência bancária até a alçada do presidente do banco.
- **Alçada Conjunta:** Ocorre quando duas ou mais pessoas podem assinar conjuntamente. Pode ocorrer de cada uma delas ter uma alçada individual e, à medida que forem sendo acrescentados mais assinaturas (membros) vá aumentando o poder de aprovação de crédito.
- **Alçada Colegiada:** É típica dos chamados Comitês de Crédito. Nessa categoria, pode haver desde comitês de agências bancárias, formados pelos gerentes, passando por

comitês formados por membros das áreas técnicas de crédito, com ou sem participação das áreas comerciais, até ao comitê máximo do qual pode participar até o presidente do banco.

*"Um banco com uma administração moderna deveria proporcionar às diversas partes interessadas o acesso ao Comitê de Crédito para poderem prestar informações importantes para a decisão. Adicionalmente, o Comitê tem uma excelente função pedagógica".* Silva (1997:111).

As estruturas podem possuir elementos diferentes de um banco para outro, porém as funções de negócio e de análise de crédito existem em qualquer Instituição financeira, independente de quem os exerça.

### **Desconto de Duplicatas**

É um produto direcionado a pessoas jurídicas que necessitam antecipar recebimentos sobre a venda de produtos ou serviços. A instituição financeira desconta o valor da duplicata, adiantando uma parcela do montante ao cliente (baseado nas taxas de juros do momento) e cobra diretamente da emissora da duplicata na data de vencimento.

Essa opção é oferecida pelos bancos como sendo uma das alternativas de recursos para atender às necessidades de giro da empresa. A empresa negocia as duplicatas com a Instituição Financeira, responsabiliza-se pelo pagamento avalizando-as caso o sacado não faça o pagamento.

Segundo Securato (2002:25) "Operação em, que uma instituição financeira adianta recursos ao cliente, referentes a valores de duplicatas geradas de vendas mercantis, recebendo como garantia tais duplicatas".

O desconto de duplicatas é uma espécie de antecipação feita pelo banco às empresas, sendo que o prazo varia entre 30 e 60 dias. Caso não venha a ocorrer o pagamento, o banco pode debitar na conta do cedente e se for o caso, cobrar multa e juros de mora pelo atraso.

### **ACC - Adiantamento sobre Contratos de Câmbio**

ACC – Adiantamentos sobre contratos de câmbio (recurso recebido antes de exportar o produto)

Trata-se de um adiantamento em moeda nacional por conta de exportação futura, antes do embarque da mercadoria, utilizado para financiar o ciclo de industrialização ou aquisição de produtos destinados à exportação.

Segundo Securato (2002:27) "É um produto que incentiva a exportação de produtos brasileiros e refere-se à concessão do adiantamento pelo banco em até 180 dias antes do embarque da mercadoria".

A operação é efetuada mediante a entrega dos documentos de embarque, desde que até o vencimento estipulado no Contrato de Câmbio, em montante igual ou superior ao valor celebrado. As operações são controladas pelo Banco Central, que compara o valor das mesmas com o valor das exportações

Público Alvo: Pessoas Jurídicas exportadoras.

### **Benefícios**

- Antecipação do valor da exportação, em reais, pela futura exportação, a taxas competitivas (cambial e juros);

- Assessoria e acompanhamento no que se refere ao embarque e à liquidação no exterior.

#### Características

- Prazos para antecipação: a critério da Instituição Financeira em vista ao ciclo produtivo e até 360 dias da data da contratação do câmbio.
- Prazos de cambiais: até 180 dias do embarque.

#### **Juros:**

Pré-fixado + variação cambial ou Pós-fixado (libor + spread) + variação cambial.

Formas de pagamento dos juros:

- Final: Cobrados do dia do adiantamento até a entrega dos documentos;
- Desconto Cambial: Cobrados do dia da entrega dos documentos até o vencimento cambial (somente para cambiais à prazo).

Tributação: Não há.

#### **ACE - Adiantamento sobre Cambiais Entregues**

ACE – Adiantamento sobre contrato de exportação ( recurso recebido até 60 dias após o embarque das mercadorias).

É um produto destinado às empresas que praticam a exportação de seus produtos e consiste na antecipação de recursos em moeda nacional, equivalentes aos valores em moeda estrangeira.

Consiste numa forma de incentivar a exportação, adiantando ao produtor brasileiro os recursos necessários para financiar a produção dos bens a serem exportados, por esse motivo que esse recurso para o produtor tem taxas inferiores às praticas no mercado de capital de giro. Essas operações realizadas entre as Instituições Financeiras e exportadores são controladas pelo BACEN (Banco Central) como uma forma de controlar os adiantamentos feitos as empresas e as exportações efetivamente realizadas.

Este tipo de financiamento destina-se a empresas exportadoras, que adotam assinatura de um contrato de câmbio de exportação junto a uma Instituição Financeira que opere neste segmento do mercado. O adiantamento em moeda nacional é feito por conta de exportação de mercadoria já embarcada.

Nas operações de ACE, o financiamento é concedido ao tomador após o embarque das mercadorias.

#### Benefícios

- Antecipação do valor exportado, em reais, pelo futuro recebimento;
- Quando a modalidade de pagamento for através de Carta de Crédito, o Banco não computa no "limite" de risco cliente;
- As Instituições Financeiras auxiliam no acompanhamento da liquidação no exterior;

## Características

Prazo de cambiais: à vista até 180 dias do embarque.

Modalidades de pagamento:

- Cobrança;
- Letra de Câmbio aceita
- Carta de Crédito.
- Pagamento de juros: Antecipado ou final: Pré-fixado ou Pós-Fixado.

Formas de juros

Desconto Cambial: Cobrados do dia da entrega dos documentos até o vencimento cambial (somente para cambiais à prazo).

Tributação: Não há

## **Vendor**

São operações de financiamento de vendas baseadas no princípio da cessão de crédito, que permite a uma empresa vender seu produto a prazo e receber o pagamento à vista de um banco.

Segundo Securato (2002:26) "O vendor é uma maneira da empresa financiar seus compradores através da instituição financeira".

Nas operações de vender pressupõe-se que a empresa compradora seja cliente tradicional da vendedora, fornecedora; pois será esta que irá assumir o risco do negócio junto ao Banco. A empresa vendedora transfere seu crédito ao banco e este, em troca de uma taxa de intermediação, paga ao vendedor à vista e financia o comprador.

A grande vantagem para a empresa vendedora é que como a venda não é financiada diretamente por ela, a base de cálculo para a cobrança de impostos, comissões de venda e royalties, na caso de fabricação sob licença, torna-se menor, reduzindo a carga de IPI, ICM, PIS e Cofins que incide sobre o valor da Nota Fiscal da empresa vendedora. Se ela estivesse financiando a venda, teria que embutir no preço os custos financeiros, o que agravaria o valor dos impostos a pagar. Deste modo, torna-se possível vender por um preço mais competitivo diante do mercado.

Assim, ao receber à vista, a empresa registra um imediato fluxo positivo no seu caixa. Dessa forma, o comprador (cliente da empresa vendedora) garante taxas de financiamento que são menores do que as praticadas para um financiamento isolado a uma única empresa, pois está obtendo um preço à vista financiado por um empréstimo ao custo do risco de crédito do vendedor, ou seja, no vendedor, o fabricante ou vendedor estabelece um "acordo" com o banco, de modo que os créditos sejam concedidos rapidamente, dispensando a verificação do risco de crédito do tomador final (comprador do produto e cliente preferencial da empresa vendedora), que recebe uma espécie de aval do seu fornecedor.

Fundamental ainda é realçar que o vendedor não interfere na gestão da cobrança de seus títulos, pois, apesar do financiamento ser concedido pelo banco, a empresa vendedora pode dar descontos ou prazos maiores de pagamento, caso haja atraso na entrega dos produtos.

Sintetizando, é uma forma de financiamento de vendas para empresas onde quem contrata o crédito é o vendedor do bem, mas quem paga o crédito é o comprador. Assim, as empresas vendedoras deixam de financiar os clientes, e param de recorrer aos empréstimos

de capital de giro nos bancos ou aos seus recursos próprios para não se descapitalizarem e/ou pressionarem seu caixa. O vendedor também permite financiamentos por prazos mais longos que os habituais 30 dias concedidos pelo fabricante.

As operações podem ser pré-fixadas de 30 a 90 dias, pós-fixadas corrigidas pela TR de 120 a 360 dias, e acima de 360 dias corrigidas pelo IPC-R. Podem também ser feitas operações de vendedor com correção cambial de 90 a 180 dias, com a realização de operações de swaps que transformem a correção pré ou pós-fixada em cambial.

Os Bancos diminuem a burocracia do vendedor ao estabelecerem limite de crédito para os vendedores e fabricantes dentro dos quais as operações são feitas sem a necessidade de elaboração de um novo contrato a cada operação. As duas partes assinam um contrato-mãe sem mencionar prazo de validade ou valor, e as operações são realizadas até o limite do crédito preestabelecido.

### **Operacionalização do Vendor**

**Condições Preliminares:** A operacionalização do Vendor depende da formalização de três instrumentos:

- Contrato de Abertura de Linha de Crédito que regulamenta as condições entre a Instituição Financeira e o Fornecedor.
- Contrato de Adesão realizado apenas uma vez, entre a Instituição Financeira, o Fornecedor (cliente) e a Financiada (comprador).
- Planilha corresponde a efetivação de cada operação de crédito.

**Funcionamento:** Após a formalização do Contrato de Abertura de Linha de Crédito e do Contrato de Adesão, Fornecedor e Financiada estão aptos a negociar junto ao Banco as condições dos financiamentos correspondentes às vendas efetuadas pelo

Fornecedor. Cada financiamento deverá ser precedido de entrega de Planilha, formalizada de acordo com as condições contratuais e preenchidas de acordo com a negociação (valor, taxa, prazo e forma de pagamento).

**Liberação:** O valor correspondente a cada planilha de financiamento é creditado na conta corrente do Fornecedor contra a entrega da duplicata à vista, quitada.

**Encargos:** Taxas pré-fixadas;

Demais Encargos:

- Imposto Sobre Operações Financeiras – I.O.F.
- Tarifa de Contratação de Operações Ativas; e
- Formas de Pagamento: Principal + Encargos (juros) no vencimento da operação.

I.O.F.: Pode ser cobrado na conta corrente do fornecedor ou financiado.

Garantias: Nota Promissória e Avais, podendo haver ou não a Fiança do Fornecedor.

## **Compror**

Abertura de limite de crédito rotativo a empresas conveniadas (compradora), para que esta financie suas compras junto aos fornecedores.

A empresa compradora tem necessidade de tornar-se cliente da Instituição Financeira, mas as vendedoras não.

Público-Alvo

Empresas compradoras de matérias-primas e bens.

Vantagens

- Aumento do poder de barganha junto a fornecedores;
- Linha automática para financiamento (maior agilidade);
- Financiamento em prazos superiores àqueles normalmente oferecidos pelos fornecedores;
- Preços mais competitivos.

### **CDC - Crédito Direto ao Consumidor**

O CDC (Crédito Direto ao Consumidor) é o financiamento concedido por um Banco ou Financeira para aquisição de bens duráveis (máquinas, veículos, eletrodomésticos, etc.) e serviços por seus clientes, sendo que sua maior utilização é normalmente para aquisição de veículos e eletrodomésticos.

Em “Bens de Consumo Duráveis” estão incluídos microcomputador, inclusive periféricos e software; equipamentos para profissionais liberais, como médicos, dentistas, contadores, etc., aparelhos eletrônicos em geral; utilidades domésticas em geral; e outros bens novos não perecíveis.

“O Bem” assim adquirido, sempre que possível, serve como garantia da operação, ficando a ela vinculado pela figura jurídica da alienação fiduciária pela qual o cliente transfere ao Banco ou Financeira a propriedade do bem adquirido com o dinheiro emprestado, até o pagamento total da sua dívida.

O prazo do CDC varia de 3 a 36 meses e, normalmente, financia de 50 a 80% do valor do bem. As taxas são prefixadas, vinculadas à TR no caso de operações entre 90 e 360 dias, e ao IGPM para operações superiores a 360 dias.

O funding das operações de CDC são as letras de câmbio colocadas no mercado pela Financeira e resgatáveis nos seus respectivos vencimentos.

Diante da criação de bancos múltiplos e da crescente diminuição dos índices de liquidez das letras de câmbio, o funding dessas operações também passou a ser feito com os CDB e os CDI da carteira comercial.

### **CDCI - Crédito Direto ao Consumidor com Interveniência**

Crédito Direto ao Consumidor com Interveniência do vendedor (coobrigação). Trata-se de uma linha de crédito destinada à empresas comerciais voltada para o financiamento de vendas aos seus consumidores finais com garantia do Interveniente vendedor.

O CDCI oferece as seguintes benefícios:

- Vendas em prazos maiores sem onerar o capital de giro
- Flexibilidade comercial;
- Redução de custo financeiro (Pagamento de Impostos com recursos da própria venda);
- Total domínio da vendedora (Interveniente) sobre o crediário da loja.

As características básicas do CDCI são as seguintes:

Condições preliminares: A viabilização do produto depende da formalização de três instrumentos:

**Contrato de Abertura de Linha de Crédito** (Contrato-Mãe), que regulamenta as condições entre a Instituição Financeira e a empresa vendedora, denominada "interveniente" garantidora das operações.

**Contrato de Adesão**, realizado a cada venda efetuada pela Interveniente junto a seus clientes, instrumento pelo qual o comprador se beneficia do financiamento com a Instituição Financeira.

**Borderô** (resumo de vendas), instrumento onde a Interveniente relaciona os contratos de adesão e demonstra de forma compacta as condições financeiras dos financiamentos, formalizando assim a operação com a Instituição Financeira.

**Encargos:** Para as transações, junto aos compradores:

Taxas pré fixadas ou pós fixadas, dependendo do prazo.

Demais Encargos:

- Imposto sobre Operações Financeiras - I.O.F.
- Tarifa Sobre Contratação de Operações Ativas.

**Formas de Pagamento:** Pagamento de acordo com o fluxo de vencimentos das parcelas dos compradores, debitado na conta corrente da Interveniente, nas respectivas datas de vencimento.

**I.O.F.:** Debitado automaticamente da Conta Corrente do Interveniante na data de fechamento da operação.

**Garantias:** Fiança ou aval da Interveniante, podendo ainda haver garantias complementares.

**Observação:** Em algumas condições a Instituição Financeira pode abrir mão das interveniências da empresa vendedora, assumindo o risco das operações o que caracteriza um contrato de CDC.

## **Factoring**

Factoring é uma atividade comercial, mista e atípica, que soma prestação de serviços à compra de ativos financeiros.

A operação de Factoring é um mecanismo de fomento mercantil que possibilita à empresa fomentada vender seus créditos, gerados por suas vendas à prazo, a uma empresa de Factoring.

O resultado é o recebimento imediato desses créditos futuros, fator que aumenta seu poder de negociação, por exemplo, nas compras à vista de matéria-prima, pois a empresa não se descapitaliza.

A Factoring também presta serviços à empresa - cliente, em outras áreas administrativas, deixando o empresário com mais tempo e recursos para produzir e vender.

Por definição e filosofia, o Factoring não é uma atividade financeira. A empresa de Factoring não pode fazer captação de recursos de terceiros, nem intermediar para emprestar estes recursos, como os bancos.

O Factoring *não* desconta títulos e *não* faz financiamentos.

Na verdade, é uma atividade comercial pois conjuga a *compra* de direitos de créditos com a prestação de serviços. Para isso depende exclusivamente de recursos próprios.

A finalidade principal da empresa de Factoring é o fomento mercantil, fomentar, assessorar, ajudar o pequeno e médio empresário a solucionar seus problemas do dia a dia, são estas suas finalidades básicas.

As vantagens de uma parceria com uma Factoring são:

- A empresa recebe à vista suas vendas feitas à prazo, melhorando o fluxo de caixa para movimentar os negócios;
- Assessoria administrativa;
- Cobrança de títulos ou direitos de créditos;
- Agilidade e rapidez nas decisões;
- Intermediação entre a empresa e seu fornecedor. O Factoring possibilita a compra de matéria-prima à vista, gerando vantagens e competitividade;
- Análise de risco e assessoria na concessão de créditos a clientes.

O processo de Factoring inicia-se com a assinatura de um Contrato de Fomento Mercantil (contrato – mãe) entre a empresa e a Factoring onde são estabelecidos os critérios da negociação e o fator de compra.

São 4 as etapas básicas do processo:

- A empresa vende seu bem, crédito ou serviço à prazo, gerando um crédito (exemplo: Duplicata Mercantil), no valor correspondente;
- A empresa negocia este crédito com a Factoring;
- De posse desse crédito, a Factoring informa o sacado sobre o fato e a forma de cobrança (carteira ou banco);
- Findo o prazo negociado inicialmente, a empresa sacada pagará o valor deste crédito à Factoring, encerrando a operação.

No mercado brasileiro o Factoring é mais atuante na modalidade *convencional*. Segue abaixo uma pequena síntese das principais modalidades:

- **Convencional** – É a compra dos direitos de créditos das empresas fomentadas, através de um contrato de fomento mercantil;
- **Maturity** – A Factoring passa a administrar as contas a receber da empresa fomentada, eliminando as preocupações com cobrança;
- **Trustee** – Além da cobrança e da compra de títulos, a Factoring presta assessoria administrativa e financeira às empresas fomentadas;
- **Exportação** – Nessa modalidade, a exportação é intermediada por duas empresas de Factoring (uma de cada país envolvido), que garantem a operacionalidade e liquidação do negócio;
- **Factoring Matéria-Prima** – A Factoring nesse caso transforma-se em intermediário entre a empresa fomentada e seu fornecedor de matéria-prima, comprando à vista o direito futuro deste fornecedor e a empresa paga à ele com o faturamento gerado pela transformação desta matéria-prima.

É destinado *exclusivamente* às Pessoas Jurídicas, principalmente as pequenas e médias empresas.

As operações de Factoring têm sua origem nos séculos XIV e XV, na Europa. O *factor* era um agente mercantil, que vendia mercadorias a terceiros contra o pagamento de

uma comissão. Eram representantes de exportadores que conheciam muito bem as novas colônias, custodiando as mercadorias e prestando contas aos seus proprietários. Com o tempo, esses representantes passaram a antecipar o pagamento das mercadorias aos seus fornecedores, cobrando posteriormente dos compradores.

Atualmente, além dos Estados Unidos, o Factoring é muito praticado e difundido na Inglaterra, Suécia, Noruega, Holanda, Espanha, Itália, França e Bélgica.

Entre os países da América Latina, além do Brasil, o Factoring encontra expressão no México, Colômbia, Peru e Equador.

O que não é Factoring:

- Operações onde o contratante *não* seja Pessoa Jurídica;
- Empréstimo com garantia de linha de telefone, veículos, cheques, etc.;
- Empréstimo via cartão de crédito;
- Alienação de bens móveis e imóveis;
- Financiamento ao consumo;
- Operações privativas das instituições financeiras;
- Ausência de contrato de fomento mercantil.

## **Leasing**

É uma operação de financiamento de médio em longo prazo, com base em contrato de bens e imóveis, onde intervém uma empresa produtora do bem objeto do contrato (fornecedor) e a empresa que necessita utilizá-lo (arrendador).

Esta operação se aproxima, no sentido financeiro, de um empréstimo que utilize o bem como garantia útil do pagamento do próprio bem.

- Ao final do contrato, que não pode ser rescindido, o arrendatário tem as seguintes alternativas;
- Comprar o bem em questão por um único valor residual previamente contratado, conhecido como valor residual garantido;
- Renovar o contrato por um novo prazo, geralmente por taxas mais baixas e tendo como principal o valor residual;
- Devolver o bem ao arrendador.

O prazo mínimo de arrendamento é de dois anos para bens, como a vida útil de até cinco anos e de três anos para os demais, por exemplo, veículos têm prazo útil de 24 meses e demais equipamentos e imóveis têm prazos mínimos de 36 meses (bens como vida útil superior a cinco anos).

### **Operações de Leasing**

Segundo Silva (1997:338): "*A operação de leasing, ou arrendamento mercantil, é caracterizada pela aquisição de um bem por uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora) que concede ao seu cliente (arrendatário) o uso desse bem por um determinado período de tempo*".

O Leasing é um financiamento que tem como características principais a não-imobilização dos bens arrendados, a possibilidade de compra dos bens no final do contrato por um valor chamado residual (simbólico) e o abatimento das despesas de leasing do total do Imposto de Renda a recolher.

Em sentido amplo, o leasing é uma operação realizada mediante contrato, na qual, o dono do bem o arrendador concede a outrem arrendatário a utilização do mesma por prazo determinado.

Basicamente, trata-se de financiamento de médio em longo prazo, no sentido financeiro, podendo o contrato incluir cláusula prevendo sua renovação ou compra do bem pelo arrendatário (opção de compra), ao final do seu prazo de vigência.

Assim, ao final do contrato, a arrendadora tem a opção de compra ou não do bem, pelo valor residual garantido. O percentual do valor residual é pré-definido contrato pelo qual será exercida a opção de compra no final. A empresa de leasing chega ao valor residual garantido com base no prazo da operação e no de depreciação do bem. É possível acelerar 30% da depreciação.

O leasing financia integralmente, em longo prazo, qualquer bem móvel ou imóvel novo ou usado, de fabricação nacional ou estrangeira, para uma empresa sem que ela precise se descapitalizar. Além do custo do leasing ser lançado como despesa operacional, este tipo de operação permite a modernização constante do equipamento através de sua substituição quando se tornar obsoleto.

É uma forma de ter sem comprar, dentro do princípio que o lucro vem da utilização do bem e não de sua propriedade.

Em resumo, as grandes vantagens do leasing são:

- Financiamento total do bem;
- Liberação de capital de giro;
- Possibilidade de atualização dos equipamentos durante a vigência dos contratos.

Ele é uma simbiose da locação, do financiamento e da venda, isto é, é um financiamento de uma locação com possibilidade de aquisição do domínio. No direito Brasileiro é regulado pela lei 6099/74, pela lei 7132/83 e pela Resolução do BACEN

(Banco Central do Brasil) nº 2309/96.

Desde logo é possível definir as duas modalidades de leasing:

- a) O leasing financeiro: onde as contraprestações devem ser suficientes para que a arrendadora recupere o custo do bem arrendado e ainda obtenha lucro e;
  
- b) O leasing operacional: onde as contraprestações destinam-se basicamente a cobrir o custo de arrendamento do bem e os serviços prestados pela arrendadora como a manutenção e assistência técnica postos à disposição do arrendatário, estando previsto ainda que o preço para opção de compra será sempre o do "valor de mercado do bem arrendado (vê-se que no leasing financeiro prepondera o fato do financiamento enquanto que no leasing operacional sobreleva o aspecto locação).

### **Finame**

É uma agência especial de financiamento industrial – FINAME – financiamento de máquinas e equipamentos.

São operações com carência de pagamento de até 12 meses, ou seja, a empresa paga no primeiro ano apenas juros do financiamento e, depois, a partir do segundo ano, pagará o valor principal e encargos.

## **Contas Garantidas**

É uma das modalidades mais usadas por clientes pessoas físicas e jurídicas nos bancos, são os chamados cheques especiais. É um recurso que tem por finalidade ser usado pela empresa (cliente) para suprir suas necessidades ocasionais, tendo como objetivo cobrir emergências e na medida em que vão entrando recursos na conta, o saldo devedor vai sendo reduzido até que seja totalmente coberto.

Segundo Securato (2002:26) "É um contrato de abertura de crédito na modalidade rotativo, que são concedidos pelos bancos aos seus clientes, após análise de crédito".

Durante a utilização do recurso da conta garantida (limite), o banco cobra encargos e juros basicamente em função do volume e do tempo de utilização do valor.

## **Empréstimos de capital de giro**

São operações feitas pelas Instituições Financeiras para fornecimento de recursos às empresas para atender as suas deficiências de capital de giro. As garantias mais frequentes nessas operações são constituídas por caução de duplicatas, penhor mercantil, nota promissória e aval.

Para fixação da taxa de juros, o banco pode levar em consideração todo tipo de reciprocidade que a empresa oferece no âmbito do relacionamento comercial.

## **Crédito Rural**

São operações destinadas à agricultura e à pecuária, sendo que as linhas de crédito rural, normalmente são operadas como uma porcentagem dos depósitos a vista e recursos em trânsito dos bancos, ou ainda com recursos especiais definidos pelo governo.

Segundo Leoni (1997:106) "Suprir os agricultores de recursos financeiros, para o ciclo vegetativo de suas plantações ou das extrações de produtos, assim como todos os encargos diretamente relacionados com colheita, preparo e armazenamento dos produtos".

### **3.5 - Gestão de Risco**

O processo de intermediação financeira leva em consideração a assunção, o gerenciamento e a precificação do risco. A gestão do risco é o processo por meio do qual as diversas exposições ao risco são identificadas, mensuradas e controladas.

Esta gestão é fundamental para que a instituição financeira compreenda os riscos assumidos, dimensionando-os e adequando-os aos seus objetivos relacionados ao risco-retorno. Sem a identificação, mensuração e controle destes riscos, a instituição financeira acaba arriscando sua própria continuidade, além de não prover adequadamente seus clientes com serviços financeiros.

Segundo Securato (2002:181) " A Falta de certeza quanto ao resultado do processo é que cria a condição de risco na operação de crédito."

#### **Riscos ligados à administração da empresa**

Existem muitas empresas que cresceram sob a direção de seu proprietário e que se mantêm graças à visão e eficiência da administração exercida pelo próprio dono. Muitas dessas empresas, de administração familiar, apresentam dependência exclusiva da "mão", atuação de seu patriarca, cuja ausência poderá levar a empresa ao encerramento de suas atividades. Desta forma, há o risco de concedermos crédito baseados no "dono" da empresa e, no caso de sua ausência, a organização pode não possuir estrutura suficiente para manter-se.

### **Riscos ligados a sua estrutura de capitais**

Empresas com forte dependência de capitais de terceiros, mesmo com lucro operacional (antes das despesas financeiras) positivo, poderão ter seus resultados corroídos pelos encargos financeiros. Uma alavancagem financeira negativa pode ser algo altamente arriscado. Pode ocorrer, entretanto, que a utilização de recursos de terceiros seja compensadora, principalmente se a empresa conseguir recursos através das chamadas fontes subsidiadas. Dentro da composição de seu exigível, a existência de recursos externos (empréstimos em moeda estrangeira) apresenta o risco de ser onerada com uma má desvalorização.

Caso a empresa esteja numa situação em que a sua dependência de capitais de terceiros aumenta ao longo do tempo (à medida que se expandem suas atividades), uma recessão econômica traz o risco de "quebra".

### **Riscos ligados à falta de liquidez ou mesmo à insolvência**

Os diversos tipos de risco como internos à empresa, poderão levar a empresa a sérias dificuldades de liquidez, de modo que não disponha de recursos para liquidar seus compromissos no vencimento; uma situação mais extrema seria a de insolvência, na qual a empresa não é capaz de liquidar seus compromissos nem mesmo vendendo seus ativos.

### **Riscos ligados a medidas políticas e econômicas**

Em face de suas próprias características, a atividade política assume extrema relevância, pois suas decisões têm influência direta na vida econômica do País, refletindo no poder de compra da população, no preço de venda dos produtos; na estrutura de custos, no lucro, nas taxas de juros, na variação cambial, nos preços das matérias-primas, nos salários, nos impostos e em outros fatores que refletem na oferta, na demanda e nos preços em geral.

Épocas de turbulência social, por exemplo, são muito mais arriscadas para a atividade empresarial do que nas situações de relativa estabilidade, na qual a população disponha de poder aquisitivo equilibrado para suas necessidades básicas.

Securato (1996:42) diz que: "*Risco sistemático ou conjuntural, consiste no risco que os sistemas econômico, político e social, vistos de forma ampla, impõem ao ativo*".

### **Riscos ligados ao tipo de operação de crédito**

O prazo de uma operação tem peso significativo no risco de crédito, pois, à medida que se aumenta; o futuro econômico torna-se mais incerto e novos eventos poderão ocorrer e alterar o rumo da empresa, do país ou mesmo do mundo. A crise de petróleo, por exemplo, é um evento que veio alterar as expectativas de muitos países e exigir novas readaptações na rotina política-administrativa de muitas empresas e na política de muitos governos. Também, decisões que esbarram umas nas outras, e que necessitam acomodação.

Cabe ressaltar que a propensão de assumir riscos é algo que está relacionado com a própria personalidade de cada pessoa. Existem pessoas que tem atitudes bastante conservadoras, deixando de obter retornos maiores ao assumirem riscos propriamente menores; outras são capazes de arriscar seus salários em jogos, na tentativa de enriquecer rapidamente.

Uma das medidas eficientes e sistemáticas de risco, é algo indispensável para uma organização que analisa grandes volumes de propostas de negócios. A agilização e a uniformidade das decisões, seguindo os padrões definidas pela política de crédito, são fatores que trarão ótimos resultados para o banco comercial a partir da utilização de um modelo que dê uma medida de risco.

*"Risco é possibilidade de perigo, incerto mas previsível, que ameaça de dano a pessoa ou a coisa. Na linguagem bancária risco é o que decorre do negócio entre banqueiros ou entre o banco e os correntistas".<sup>1</sup>*

O risco de crédito é algo que está presente o tempo todo em nossas vidas, seja pessoal e profissional, independente de níveis sociais ou ramos de atividades empresariais . Todos que operam com crédito tem como objetivo rentabilizar o capital empregado, ou seja, se capta recursos com quem tem estes excedentes e empresta à quem tem déficit de recursos.

Schrickel (1995:35) diz que: *"Embora a análise de crédito deva lidar com eventos passados do tomador de empréstimos, as decisões de crédito devem considerar o futuro desse mesmo tomador. O risco situa-se no futuro; no passado, encontra-se apenas história"*.

Silva (1997: 75) diz que: *"O risco existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões"*.

Cada vez que o banco concede um empréstimo ou um financiamento está assumindo o risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento, talvez devido ao seu caráter, a sua capacidade de gerir negócio ou a fatores externos adversos (inadimplência de seus clientes, instabilidade na economia, etc.). A boa qualidade de carteira de crédito do banco é, seguramente, um fator de segurança para seus acionistas e para seus depositantes.

---

<sup>1</sup> [www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)

Segundo Schrickel (1995: 45):

*"O negócio de um banco implica assumir riscos de banqueiro e jamais riscos de empresário. Tendo como vocação e função, um banco comercial almeja financiar o empresário, e não necessariamente tornar-se seu sócio, ainda mais sem receber ações ou quotas pela "associação", isto é, sem participar no capital da empresa".*

Sem dúvida, o maior risco numa operação de crédito é o total desconhecimento sobre o perfil do tomador ou sobre que tipo de operação este deseja efetuar.

Em finanças têm sido utilizados conceitos distintos para risco e para incerteza, segundo enfoques estatísticos. Resumidamente, podemos dizer que:

1. **Risco:** existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões.
2. **Incerteza:** ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que o formador de decisões faça uma distribuição probabilística subjetiva, isto é, baseado em sua sensibilidade pessoal.

A expressão *risco de crédito* servirá para caracterizar os diversos fatores que podem contribuir para que aquele que concedeu o crédito não receba do devedor o pagamento na época acordada. Dessa forma, não, necessariamente, na dependência de podem fazer uma distribuição probabilística objetiva, a partir de dados históricos.

Segundo Securato para amenizar o risco decorrente de crédito, devemos fazer uma diversificação do nosso risco, onde devemos elaborar um sistema para analisar o setor com maior risco e o com menor risco, assim poderemos fazer uma diversificação com base em dados relevantes. Securato (1996:44) "*Entendemos por diversificação do risco qualquer processo que nos possibilite minimizar os efeitos do risco sobre um ativo ou uma carteira de ativos.*"

Em uma empresa comercial, uma venda a vista não apresenta qualquer risco de crédito, pois a probabilidade de não recebimento é nula, isto é, é igual a zero. Em se tratando de banco comercial, entretanto, a operação de crédito se constitui em seu próprio negócio, sendo a sua principal "mercadoria" (dinheiro) entregue ao seu cliente mediante promessa de pagamento futuro, o que inclui um risco de não recebimento.

Os riscos podem ser tecnicamente classificados de diversas formas, segundo as necessidades e objetivos economicamente pretendidos; objetivados.

O risco país é associado aos ambientes econômico, social e política do país do tomador, ou seja, é mais visível nos empréstimos aos governos estrangeiros já que tais operações são tipicamente não-garantidas. Esse índice mede o grau de "perigo" que um país representa para o investidor estrangeiro.

Este indicador concentra-se nos países emergentes. Na América Latina, os índices mais significativos são aqueles relativos às maiores economias da região: Brasil, México e Argentina.

Este é calculado por agências de classificação de risco e bancos de investimentos, sendo que para se obter essa taxa são analisados o rendimento dos instrumentos da dívida de um determinado país, principalmente a taxa de juros com o qual pretende remunerar os aplicadores em bônus.

*"O risco país é a sobretaxa que se paga em relação à rentabilidade garantida pelos bônus do Tesouro dos Estados Unidos, país considerado o mais solvente do mundo, ou seja, o de menor risco para um aplicador não receber o dinheiro investido acrescido dos juros prometidos. São avaliados para obtenção da sobretaxa, principalmente, aspectos como o nível do déficit fiscal, as turbulências políticas, o crescimento da economia e a relação entre arrecadação e a dívida de um país"<sup>2</sup>.*

O risco país indica ao investidor que o preço de se arriscar a fazer negócios em um determinado país é mais ou menos elevado, isto é, quanto maior for o risco, menor será a capacidade do país de atrair investimentos estrangeiros.

O risco de transferência ocorre quando as obrigações do tomador não são expressas em moeda local, sendo que no momento em que o tomador de empréstimos/financiamentos for saldar suas obrigações pode ocorrer de não ter moeda disponível, independente de sua condição financeira particular.

### **Risco de Mercado**

São riscos nos quais os bancos freqüentemente enfrentam como decorrência dos constantes movimentos nos preços de mercado, tais como de câmbio ou de commodities ( produtos agrícolas ou mineral negociados em bolsa de valores, tais como café, algodão, soja, cobre petróleo). Ocorre quando os bancos assumem cotação de moedas junto aos clientes e ao assumirem uma posição de cotação estão assumindo um risco, face as oscilações no mercado, principalmente em períodos de instabilidade das taxas de câmbio.

### **Risco de taxa de juros**

O risco da taxa de juros refere-se à exposição da situação financeira de um banco a movimentos adversos nas taxas de juros (oscilações), taxas fixas e flutuantes.

---

<sup>2</sup> [www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)

Embora normais na atividade bancária, os riscos de taxas de juros, quando excessivos, podem representar uma significativa ameaça para os resultados e para a estrutura de capital de um banco.

### **Risco de liquidez**

De acordo com o COMITÊ DA BASILÉIA (1997:18):

*"O risco de liquidez em um banco decorre da sua incapacidade de promover reduções em seu passivo ou financiar acréscimos em seus ativos. Quando um banco apresenta liquidez inadequada, perde a capacidade de obter recursos, seja por meio de um aumento de seus exigíveis, seja pela pronta conversão de ativos, a custos razoáveis, afetando assim sua rentabilidade. Em casos extremos, liquidez insuficiente pode acarretar a insolvência de um banco".*

O Brasil, atualmente, está passando por mudanças no Sistema de Pagamentos (SPB), um sistema eletrônico que permitirá aos clientes transferirem dinheiro, no mesmo dia, para pagamentos e outras finalidades. Pessoas, empresas, governo e Instituições Financeiras poderão transferir dinheiro para pagamentos, coberturas de saldos, aplicações e outras finalidades com muito mais segurança e sem a espera necessária ao processamento de cheques ou DOC's no sistema de compensação tradicional.

Com esse novo sistema o Banco Central pretende reduzir riscos e manter o sistema financeiro nacional entre o mais modernos do mundo – seguro, eficiente, ágil e transparente.

O pagamento de um banco garante a liquidez de outro. Problemas na transferência de fundos, qualquer que seja a razão, podem levar a inadimplência de outros participantes, que deles dependiam para equilibrar seus caixas. Mesmo as Instituições Financeiras não envolvidas diretamente com o banco inadimplente podem ser afetadas. Assim, a

inadimplência local, se não contida, possui a capacidade de desestabilizar todo o sistema financeiro.

A maior fonte de risco em sistemas de pagamentos é a defasagem de tempo entre a contratação e a liquidação da operação. Essa defasagem cria a possibilidade de a contraparte tornar-se inadimplente ou insolvente antes de a liquidação financeira ocorrer, que se divide em risco de crédito e de liquidez, que podem levar ao risco sistêmico, sendo que a inadimplência de um participante pode criar os mesmos problemas a outros participantes (Instituições Financeiras) no que diz respeito ao cumprimento de suas obrigações de pagamentos.

### **Risco operacional**

As modalidades mais relevantes de risco operacional envolvem um descontrole do domínio corporativo e dos controles internos. Isso ocorre quando os responsáveis pela Instituição nos diversos setores (concessão de crédito, componentes administrativos, etc.), utilizam suas atribuições para conduzirem transações arriscadas ou mesmo proibidas pela Instituição. Tais situações podem acarretar perdas financeiras para a Instituição.

### **Risco legal**

Os bancos estão sujeitos a várias formas de risco legal, sendo uma delas o risco de desvalorização de ativos ou de valorização de passivos em intensidades inesperadamente altas por conta de pareceres ou documentos legais inadequados ou incorretos.

Quando uma Instituição Financeira adota um novo tipo de transação e quando o direito legal de uma contraparte na negociação não está estabelecido são fatores que levam os bancos a suscetíveis riscos.

## **Risco de reputação**

*"Os riscos de reputação se originam, entre outras causas, de falhas operacionais e de deficiências no cumprimento de leis e de regulamentos relevantes. Riscos de reputação são particularmente danosos para bancos, já que a natureza de seus negócios requer a manutenção da confiança de depositantes, de credores e do mercado em geral". (COMITÊ DA BASILÉIA, 1997:19)*

## **Classificação de Risco**

"Rating é a classificação inadimplência e insolvência, ou seja, reflete a probabilidade de uma determinada empresa incorrer em pelo menos um desses eventos em um determinado horizonte de tempo"<sup>3</sup>

O setor bancário ficou marcado na década de 90 pela fragilidade dos processos de decisão de crédito, devido as mudanças no ambiente econômico, promovidas por vários acontecimentos, tais como a globalização, a sofisticação do mercado de capitais, as inovações no campo da tecnologia de informação e vários outros que de tão intensas alteraram significativamente o ambiente empresarial e o comportamento das empresas, que precisam otimizar-se para enfrentar o mercado.

Conforme informado no SERASA "Diante deste cenário, vários países, orientados pelas recomendações do Bank for International Settlements (BIS), iniciaram o processo de reformulação de suas regulamentações relativas à atividade bancária, tendo como tônica a prudência (regulação prudencial) e os processos (controles internos) com o objetivo de aperfeiçoar e fortalecer a atividade bancária, particularmente a do processo de gestão do risco de crédito (principal atividade de um banco), e como principais pontos os critérios para provisionamento de perdas dos créditos concedidos.

---

<sup>3</sup> [www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)

A mensuração da expectativa é uma medida que reflete a probabilidade do evento de inadimplência ocorrer, atribuída de forma estatística ou julgamental, varia de zero a 100% e pode ser convertida em uma classificação denominada "rating", representada por um caractere alfa, caractere numérico ou caractere alfanumérico".

O rating informa a probabilidade de uma empresa não saldar o crédito obtido dentro do prazo esperado, isto é, a probabilidade de tornar-se inadimplente.

É através da Resolução 2682/99 de 21 de dezembro de 1999 que o Banco Central do Brasil dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.<sup>4</sup>

O processo de provisionamento tem início com a mensuração da expectativa de um determinado cliente não liquidar o crédito no prazo esperado, passando, assim, a ser denominado inadimplente.

Conforme disposto na resolução 2682/99 determina que as Instituições Financeiras devem classificar as operações de crédito em ordem crescente de risco, nos níveis: AA; A; B; C; D; E; F; G; H.

Esta classificação do nível de risco correspondente à responsabilidade da instituição detentora do crédito e deve ser elaborada com critérios consistentes e que possam ser verificáveis, sendo que esta deve ser amparada por informações internas e externas. No que se refere ao devedor e seus garantidores é necessário observar:

- situação econômico-financeira;
- grau de endividamento;
- capacidade de geração de resultados;

---

<sup>4</sup> [www.bcb.gov.br/centralderisco](http://www.bcb.gov.br/centralderisco)

- fluxo de caixa;
- administração e qualidade de controles;
- pontualidade e atrasos nos pagamentos;
- contingências;
- limite de crédito;

No que se refere a operação deve-se observar:

- natureza e finalidade da transação;
- características das garantias, particularmente quanto a suficiência e liquidez;
- valor.

O artigo 3 da Resolução 2682/99 define que:<sup>5</sup>

A classificação da operação nos níveis de risco de risco deve ser revista, no mínimo mensalmente, por ocasião das informações dos balancetes e balanços; em função de atraso verificado no pagamento de parcela de principal ou de encargos, observando o que segue:

- atraso entre 15 e 30 dias: risco nível B, no mínimo;
- atraso entre 31 e 60 dias: risco nível C, no mínimo;
- atraso entre 61 e 90 dias: risco nível D, no mínimo;
- atraso entre 91 e 120 dias: risco nível E, no mínimo;
- atraso entre 121 e 150 dias: risco nível F, no mínimo;
- atraso entre 151 e 180 dias: risco nível G, no mínimo;
- atraso superior a 180 dias: risco nível H.

---

<sup>5</sup> [www.bcb.com.br](http://www.bcb.com.br)

Já a provisão para créditos de liquidação duvidosa deve ser realizada mensalmente, não podendo ser inferior ao total da aplicação dos percentuais, conforme demonstrado no artigo 6 da resolução 2682/97 abaixo:<sup>6</sup>

- "0,5% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível A;
- 1% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível B;
- 3% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível C;
- 10% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível D;
- 30% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível E;
- 50% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível F;
- 70% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível G;
- 100% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível H".

A operação classificada como de risco nível H deve ser transferida para a conta de compensação, com o correspondente débito em provisão, após decorridos seis meses da sua classificação nesse nível de risco, devendo permanecer registrada em conta de compensação pelo prazo mínimo de cinco anos e enquanto não esgotados todos os meios para recuperação do crédito.

O percentual de provisionamento reflete a expectativa de perda da operação (risco operação), que tem como ponto de partida a mensuração do risco empresa. O Banco Central apenas criou as classes de risco e definiu o percentual de provisionamento para cada uma delas. No entanto, a mensuração do risco empresa (o ponto de partida) fica a cargo de cada Instituição, utilizando modelos desenvolvidos internamente (modelos próprios) ou modelos de mercado.

---

<sup>6</sup> [www.bcb.com.br](http://www.bcb.com.br)

## **Formalização de garantias nas operações de crédito**

O principal objetivo da formalização de garantias é assegurar a efetiva cobertura das operações de crédito, bem como seu enquadramento às exigências da Instituição.

Segundo Leoni (1997:118) "Existem tipos de crédito em que a mercadoria ou bem fica vinculado à operação creditícia, por força contratual".

Os responsáveis pela formalização devem seguir a orientação geral previamente fornecida pela área jurídica, para que, na eventual necessidade de execução, esta não encontre obstáculos processuais que impeçam o recebimento da dívida, quase sempre decorrente de formalização indevida.

Cuidado especial, minucioso, deve ser tomado em casos de aval ou fiança outorgados por procuração, os quais somente serão válidos se a procuração tiver sido lavrada por instrumento público.

## **Alguns contratos financeiros**

A partir do início da penúltima década um conjunto de regras de ordem pública passou a permear os ordenamentos, hodiernamente, a ser incluído dentre os chamados Direitos Sociais. Tal conjunto de normas, o Direito do Consumidor, adveio da necessidade, identificada pelos próprios integrantes da sociedade contemporânea, de resguardar os direitos do indivíduo de modo que sua eficácia ante o maior poder econômico dos comerciantes equilibrasse a relação de consumo que, necessariamente, se tornava perversa e desagregadora.

Ao par da segurança da autonomia de vontade na formação dos contratos e do equilíbrio dinâmico da sua execução conferidos pelo CDC, o sistema jurídico ainda se ressentia da regulamentação do chamado Direito Bancário. Este ramo do direito econômico interfere sempre na esfera da relação de consumo quando, por sua atividade, for

caracterizado como fornecedor de produtos ou serviços ou quando, fora da atividade descrita em seu contrato social, for identificado como consumidor.

Neste ponto do trabalho de pesquisa e análise, discorreremos brevemente sobre algumas espécies contratuais estabelecidas pelos bancos com os seus clientes, apontando aquelas cuja esfera de proteção possa ser atribuída ao ordenamento legal - já que inexistente aparato legal consolidado - e aquelas que, por falta de um ordenamento específico, devem ter a discussão sob as bases do ordenamento civil comum ou especial - leia-se código de defesa do consumidor que, nos termos da CF, art. 5º, XXXII, é uma das garantias individuais do cidadão.

### **Pressupostos gerais dos contratos bancários**

A relação de consumo caracteriza-se pela ostensiva e necessária tutela jurídica das partes, uma fornecedora e outra destinatária final (ou consumidora), onde exista preponderância de natureza comercial no negócio jurídico firmado entre elas.

O destinatário final é o consumidor que se utiliza da prestação oferecida pelo banco para um fim próprio, isto é, se a prestação é revertida para a produção de bem de qualquer tipo ou fomento de atividade econômica (aplicações ou poupança, por exemplo) o destinatário passará a fazer parte da cadeia de fornecedores sendo que, aquele que consumir o produto advindo de seu labor será o destinatário final (nos contratos bancários, o correntista é tratado como a parte mais frágil devido ao seu menor poder econômico). Lembrar-se ainda que o § único do art. 2º do CDC equipara o consumidor "à coletividade de pessoas, ainda que indetermináveis, que haja intervindo nas relações de consumo" e o art. 29 do mesmo código "equipara, ainda, o consumidor a todos quantos estejam expostos às práticas comerciais protegidas pelo Código".

O conceito de fornecedor dado pelo art. 3º: "é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de

serviços". Não há dificuldade em enquadrar nesta última figura os bancos, posto que mesmo a jurisprudência já se posicionou sobre o tema:

*"Os bancos, como prestadores de serviços, estão especialmente contemplados no art. 3º, §2º do CDC. A circunstância do usuário dispor do bem recebido através de operação bancária, transferindo-o a terceiros, em pagamento de outros bens ou serviços não o descaracteriza como consumidor final dos serviços prestados pelos bancos. A limitação da cláusula penal em 10% já era do nosso sistema - Dec.22.926/33. E tem sido usada pela jurisprudência quando da aplicação do art. 924, CC. O que mostra o acerto da regra do art. 52, §1º do CDC que se aplica nos casos de mora nos contratos bancários (STJ Proc. 57974. Rel. Min. Rui Rosado de Aguiar).*

No mesmo sentido, outras jurisprudências surgiram fazendo incidir o CDC aos serviços de natureza bancária:

### **Serviço de natureza bancária**

*"O CDC, bem como as demais normas infraconstitucionais incidem no contrato em causa para coibir excessos. Os juros remuneratórios acima do dobro da taxa legal continuam vedados pela lei de usura, ainda que por inaplicável se tenha a norma do art.192, §3º da CF. A capitalização deve ocorrer anualmente, indevida a cumulação da correção monetária com a comissão de permanência (TARGS Rec. nº 196026280, de 8/8/96 rel. Marco Aurélio dos Santos Caminha)."*

*" A cláusula que contém encargos prefixados, embutindo juros e correção monetária, não permite a definição dos percentuais de cada um, o que determina sua aplicação em conjunto. Entretanto, quando se subtrai da taxa fixada o percentual de 1%, encontrando-se como resultado um valor bem superior a inflação, seja qual for o indexador*

*considerado, aí se verifica a existência de cláusula abusiva, prejudicial ao consumidor - art.51, §1º, III, da lei 8078/90 - e como tal, nula de pleno direito. O CDC é aplicável aos contratos firmados entre os estabelecimentos bancários e os usuários de seus serviços" ( TARGS. Rec. nº 195113477, de 24/05/96, rel. João Carlos Branco Cardoso).*

Uma vez estabelecidas as partes e a relação de consumo cumpre tecer considerações sobre o objeto: o bem a ser consumido. Nos seus §§ 1º e 2º o art. 3º, o CDC, define: "§1º - Produto é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial"; "§2º - serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista". Assim sendo, o CDC não se aplica à poupança, nem às operações que constituem o ciclo da produção, tanto assim que o produtor é considerado fornecedor ( art.3º, caput).

A doutrina faz ainda a distinção entre consumo próprio e impróprio; e consumo físico e econômico, bem como entre bens de consumo propriamente ditos e bens relativamente consumíveis, também denominados de uso.

Em conclusão, anui-se que o dinheiro (entregue sob qualquer forma como: mútuo, desconto, promessa de entrega a terceiro e o crédito, promessa de pagamento diferido, implicando troca de bens atuais por bens futuros, ensejando uma circulação de mercadorias ou valores ou ainda a permuta da mesma coisa em momentos diferentes) não podem ser considerados produtos mas sim, em serviços no que pertence à natureza jurídica das instituições financeiras.

### **Registro dos Contratos**

Procedem-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, independentemente das datas de assinatura dos instrumentos, aquele que tiver efetuado anteriormente o registro. O

registro é efetuado no cartório competente em relação à característica da garantia constituída, a saber:

- Hipoteca - Cartório de Registro de Imóveis da praça de localização do imóvel hipotecado;
- Fiança/ penhor/ outros – registro de títulos e documentos do domicílio de devedor.

### **3.6 - Vantagem Competitiva**

Segundo Bateman (1998:41) "Pelo motivo de a administração ser uma arena competitiva, é necessário transferir valor para os consumidores de modo superior aos seus concorrentes. Os quatro pilares da vantagem competitiva são custo baixo, qualidade dos produtos, velocidade e inovação".

Sob ponto de vista das empresas individuais, a racionalidade da concessão de crédito não está ligada ao mecanismo macroeconômico de transferência de recursos dos poupadores para os aplicadores, mas a razões mais concretas, relacionadas a lucros, competitividade e estratégia mercadológica.

Segundo Montgomery e Porter (1998:237) "A estratégia competitiva diz respeito à criação de vantagem competitiva em cada um dos ramos de negócios em que o grupo compete"

A decisão de financiar clientes está, ou deveria estar, vinculada a uma decisão de investimento de capital da mesma natureza que a compra de um equipamento ou da expansão da capacidade produtiva. Além da produção de um retorno sobre investimento, a que em última análise prendem-se todas as atividades da empresa, a concessão de crédito reveste-se da maior importância enquanto diferencial competitivo: em um mercado altamente concorrencial, em que as características de um produto, preço e serviço dos diversos produtores são muito semelhantes entre si, as facilidades de pagamento pesam decisivamente na conquista de uma maior participação no mercado.

A concessão de crédito amplia consideravelmente o mercado para um determinado produto, incorporando a ele famílias ou empresas que, por não disporem de renda corrente suficiente, adiariam ou desistiriam de sua aquisição.

Não é exagero dizer que um número significativo de pequenas e médias empresas não apenas reduziriam suas atividades mas até seriam obrigadas a suspender seu funcionamento, se não pudessem mais dispor desta fonte de capital de giro.

O vínculo criado entre as empresas e seus clientes pela via do financiamento resulta num importante fator de afreguesamento, de fidelidade comercial.

Facilidades de crédito também vêm sendo usadas com grande sucesso como parte do "mix" promocional das empresas e até como alternativa de emprego das habitualmente vultosas verbas de propaganda e publicidade (Kaplan, 1997).

### **No comércio**

O crédito facilita a venda de mercadorias pelos comerciantes, permitindo que os clientes comprem no ato e paguem em parcelas. Algumas empresas conseguem obter melhor resultado financeiro (ganho com o parcelamento das vendas) do que o resultado operacional (ganho com a venda de mercadorias).

### **Na Indústria**

Como no comércio, o crédito facilita a compra de produtos industrializados, fazendo com que o número de compradores potenciais aumentem, gerando um maior volume de negócio tanto para quem fornece crédito quanto para o seu tomador.

### **Nos Bancos**

É uma das "pontas" do negócio básico do banco, que é a intermediação financeira. O banco capta dinheiro com o cliente que tem recursos disponíveis e os repassa aos tomadores de recursos. Seu lucro é obtido com a diferença entre o que ele recebe do tomador e quanto ele paga do aplicador/investidor e com a aplicação de diversas taxas.

### 3.7 - Garantias

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 do garantido (avalista ou fiador).

Esse tipo de garantia está baseado na fidelidade do garantidor em cumprir a obrigação, caso o devedor não o faça. Na categoria destas garantias citaremos algumas.

Segundo Leoni (1997:118) “Garantias, tratando-se de venda normal ou crédito habitual a empresa deverá possuir suas próprias maneiras de precaução contra eventuais perdas”.

#### **Aval**

Aval é uma obrigação assumida por alguém, a fim de garantir o pagamento de um título de crédito. Ele reforça a garantia da liquidação do título de crédito, é dado no verso ou anverso deve sempre ser precedido da expressão "por aval ou equivalente"; para se evitar que se confunda com do endossante, no entanto, qualquer assinatura aposta no título que não seja do emitente, sacador, aceitante ou endosso, é considerado como aval.

Os avais em branco e superpostos são considerados simultâneos e não sucessivos, 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).

Segundo Leoni (1997:82) “Notamos que o aval vem tornando-se um fato obrigatório, como garantia subsidiária de qualquer negociação, em diversos ramos de atividade”.

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 mais que um aval, sendo que se o credor não vier a cumprir com suas obrigações é facultado ao credor a cobrança da dívida diretamente a qualquer um dos avalistas, independente se foi realizado o processo de cobrança junto ao devedor principal.

É também garantia tipicamente cambiada, ou seja, não vale em contrato, somente pode ser passado em títulos de crédito (LC, NP e Duplicatas). Por essa razão, na concessão de crédito via contrato, ainda utiliza-se de notas promissórias firmadas pelos devedores e avalizadas pelos garantidores. Na hipótese de insolvência do avalista, o credor não poderá exigir do devedor sua substituição. O avalista responde apenas pelo valor expresso no título de crédito O aval dado em Nota Promissória Rural ou Duplicata Rural é nulo, exceto se passado pela empresa emitente ou por outra pessoa jurídica.

Este pode ser cobrado através 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 através de ação ordinária.

## **Fiança**

É uma obrigação escrita, por meio de um contrato do qual alguém, chamado fiador, garante o cumprimento da obrigação do devedor, caso este não o faça, ou garante o pagamento de uma indenização ou multa pelo não cumprimento de uma obrigação de fazer ou de não fazer do afiançado.

A fiança em relação ao crédito, representa uma obrigação subsidiária, ou seja, 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.

*"Tem as mesmas características do aval, somente diferindo na formalização, que se dá através do contrato de fiança, que deve obrigatoriamente ser assinado também pela esposa, caso o fiador seja casado em comunhão de bens. Quanto à execução, é mais lenta, já que devem se esgotar todos os recursos de cobrança contra o devedor antes de ser acionado o Fiador". Ávila Filho (1992:101).*

Pode ser dada por qualquer pessoa capaz, física ou jurídica. Quando o fiador, pessoa física, for casado, é obrigatório o consentimento do "cônjuge". Não admite interpretação extensiva, ou seja, além dos limites do que esteja escrito. A fiança pode, ainda, ser total ou parcial, ou seja, representar a totalidade da dívida ou apenas parte dela.

Na garantia real, o devedor ou garantidor destaca um bem específico que garantirá o ressarcimento do crédito na hipótese de inadimplência do devedor.

Espécies de Garantias Reais:

- Alienação Fiduciária
- Penhor - Mercantil e Rural
- Caução de Títulos de Crédito
- Penhor ou Caução de Direitos Creditórios
- Hipoteca

Estabelece a lei brasileira (art. 135 do Código Civil) que, para valer contra terceiros todo contrato particular deve ser registrado em cartório.

O credor com garantia real não necessita habilitar-se em concordata do devedor, visto que o bem garantidor já está destacado em sua garantia. Na hipótese de falência, vendido o objeto, primeiramente o credor é pago.

Ocorrem quando além da promessa de pagamento, o devedor confere ao credor o direito especial de garantia sobre um bem ou uma universalidade de coisas móveis ou imóveis, sendo que o garantidor destaca um bem de seu patrimônio para assegurar o cumprimento da obrigação.

Dessa forma, a garantia real assegura ao credor, entre outras vantagens o direito preferencial de receber a dívida, em relação aos demais credores, cabendo ressaltar que tal preferência está subordinada à classificação dos créditos, no caso de falência.

### **Caução de títulos de crédito**

É garantia sobre créditos do proponente, e necessita de contrato entre as partes, 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.

Segundo Leoni (1997:136) “A caução como garantia de negócio poderá ser: real e fidejussória”

Para deferimento de créditos mediante caução de duplicatas, não basta o cuidado inicial por ocasião de sua constituição, mas é preciso que sejam mantidas durante a vigência do contrato, porque, se de boa liquidez proporcionarão a liquidação normal da operação.

## **Alienação fiduciária**

Segundo Berni (1999:74): "*A garantia de alienação fiduciária diz respeito a máquinas e equipamentos de propriedade da empresa cliente (tomadora) para amparar/reforçar operações de crédito, como financiamentos ou empréstimos*".

É necessário que os bens a serem alienados estejam devidamente registrados na contabilidade da empresa tomadora de empréstimos, ou seja, no ativo imobilizado, em se tratando de veículos a alienação deverá constar no próprio certificado de registro de veículo; e em nota fiscal de origem em se tratando de outros bens.

Define 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.

Na análise da garantia de alienação fiduciária é necessário certificar-se do estado e do valor de mercado do bem, bem como se o mesmo não foi dado em garantia a outra instituição financeira ou mesmo a outra operação do próprio banco.

Para valer contra terceiros, ela deve ser registrada no cartório de registro de títulos e documentos da sede do credor e, na alienação de veículos, o contrato deverá ser inscrito junto à autoridade de trânsito.

No caso de busca e apreensão por falta de pagamento, que poderá ser feita independente do processo de insolvência, o credor não pode ficar com o bem objeto da garantia, devendo vendê-lo, para com o valor liquidar a operação.

Segundo Leoni (1997:137) "Na falta de pagamento de qualquer prestação, ocorrerá o vencimento antecipado das parcelas vincendzs do contrato, sendo certo que o financiador

poderá solicitar a reintegração de posse dos bens vinculados à transação através de ação de busca e apreensão”.

No contrato de alienação deve-se identificar detalhadamente os bens ou mercadorias e o fiel depositário.

Assim como no penhor, também na alienação fiduciária, em operações a pessoa jurídica, se o objeto integra o ativo imobilizado da empresa, é necessário exigir-se entrega do CND - Certidão Negativa de Débito do INSS, uma vez que, sem esta providência, a garantia poderá ser anulada judicialmente.

No caso de veículos, assegurar-se que no novo certificado de propriedade conste reserva a favor do credor.

Liberação do veículo só após a quitação do contrato.

## **Penhor**

É a transferência da posse do bem ao credor. Apenas coisas móveis ou mobilizáveis são suscetíveis de penhor.

O objeto oferecido em penhor deve pertencer ao próprio devedor e deverá estar descrito com todas as suas características e registrado no cartório de títulos e documentos.

Em se tratando de bens incorpóreos, existe os chamados penhor de direito, incluindo-se na espécie a caução de títulos de crédito, oferecidos como respaldo do cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor.

A garantia de penhor é freqüentemente utilizada em operações mercantis e de crédito rural. Nestas, quando houver temor de quebra é prudente solicitar garantias adicionais.

Silva (1997:321) define que: "*O penhor é um tipo de garantia real que recai sobre bens imóveis corpóreos ou incorpóreos, cuja posse deverá ser transferida ao credor, que pode efetuar a venda judicial do bem para liquidar a dívida, da qual o penhor é acessório*".

- O penhor abrange:
- as coisas móveis;
- os imóveis por acesso;
- os direitos
- os títulos de crédito.

São consideradas coisas móveis o penhor agrícola e o industrial, ou seja, não existe a transferência de posse ao credor e sim ficando os próprios devedores como depositários. O penhor agrícola pode recair sobre culturas, animais ou outros bens imóveis. No penhor industrial normalmente recai sobre máquinas e equipamentos industriais.

Devem ser certificado o estado do bem, seu valor de mercado e o fato de tratar-se ou não de mercadoria de fácil deterioração, hipótese em que o acompanhamento deverá ser muito próximo. Verificação no local.

É importante ressaltar também que, por transferir a propriedade do bem à instituição financeira, a garantia de alienação fiduciária é preferível à garantia de penhor mercantil.

## **Tipos de Penhor**

**Mercantil** - tem existência efetiva com a transferência da posse do bem pelo devedor ao credor. Deve haver a tradição (entrega) real ou simbólica do bem

**Civil** - essa tradição deve ser real, ou seja, a posse do bem passa efetivamente para o credor, na qualidade de depositário.

**Rural** - garante operações de crédito da produção agrícola 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 pascondo (pastando)

**Cedular-penhora** de bens móveis ou mobilizáveis formalizado em cédulas de crédito (rural, industrial, comercial, etc.) e beneficia-se, também, da "cláusula constitui".

Os títulos de crédito mais usuais na caução são:

### **Duplicata**

Título de crédito formal, nominativo, emitido por comerciante ou prestador de serviço e representativo de uma compra e venda mercantil ou de prestação de serviço, destinado a aceite e pagamento por parte do comprador, circulável por meio de endosso, muito utilizada como garantia em operações de crédito.

Segundo Leoni (1997:127) “Duplicata é um título formal de crédito em característica puramente comercial, em decorrência da compra e venda de mercadorias ou prestação de serviços”.

Existem critérios seguidos pelas Instituições Financeiras, no que se refere a garantias por caução de duplicatas, tais como:

- Evitar a concentração de sacado, isto é, obter a maior diversificação de sacados, pulverizando o lote de duplicatas estará sendo diluído os riscos com a operação;
- Verificação da idoneidade da empresa sacada na duplicata, verificando se as mesmas não são de empresas ligadas (do mesmo grupo) com a empresa coligada;
- Confirmação da veracidade da duplicata, evitando problemas com duplicatas frias ou falsas;
- Verificação do vencimento da duplicata, para que esteja de acordo com o vencimento da operação;
- Verificação do endosso na duplicata com assinatura autorizada, isto é, que possui poderes para endossar duplicatas.

## **Cheque**

É uma ordem de pagamento a vista dada por alguém que possui conta de depósito em uma Instituição Financeira. Nas operações com cheques, como nas duplicatas, existem alguns cuidados a serem tomados:

- Evitar a concentração de emitentes;
- Pesquisar a idoneidade de emitente de cheques (SPC, Serasa);
- Verificar a compatibilidade do vencimento do cheque com o vencimento da operação.

Segundo Leoni (1997:125) “Cheque constitui-se em ordem de pagamento a vista”.

## Hipoteca

É um tipo de garantia real, acessório de uma dívida, que incide sobre bens imóveis. Nela, o bem permanece em poder do devedor. Como no penhor, o credor não pode apropriar-se do bem hipotecado, mas tem sobre este preferência para venda judicial, visando a liquidação da dívida.

Segundo Leoni (1997:137) “Hipoteca se trata de direito real constituído a favor do credor sobre um bem imóvel do devedor ou até mesmo de terceiros para deixá-lo em garantia da dívida contraída, sem, entretanto, tirá-lo da posse de seu verdadeiro dono”.

Refere-se a operação 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 a autorização do credor.

Deve ser verificado se o imóvel está livre de ônus e se seu valor real de mercado cobre o valor da operação.

Deverá a ser feita por escritura publica e se o bem for de propriedade de terceiros é recomendável que o garantidor se confesse solidário responsável pela dívida e no caso de pessoa física casada é obrigatória a participação do cônjuge, para no caso de execução não ser problemático.

Ela pode ser em primeiro, segundo ou terceiro grau, desde que satisfaça o crédito, obedecendo a ordem de execução. Para tanto, deve ser avaliado por perito.

A lei nº 8009 de 29/03/90 dispõe que o 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 ou pelos pais ou filhos que sejam seus proprietários e nele residam salvo nas hipóteses prevista nesta Lei.

Dentre as exceções previstas, o imóvel que constitua bem pode ser oferecido como garantia real (hipoteca), pelo casal ou pela entidade familiar.

### **Inadimplência**

Estratégia de cobrança:

- Identificar e priorizar a cobrança das pendências de mais fácil e rápida solução.
- Avaliar e definir de antemão as condições de cada pendência/processo.
- Alternativas para cobrança/composição/recomposição. (valores, prazos, taxas e garantias)
- Contatar com o devedor e estabelecer, pretensões e condições para o pagamento.
- Arrolar avalistas no processo de cobrança.
- Rever concessões de cartão de crédito, cheque especial em nome dos intervenientes e ligados.
- Quando couber, cadastrar os inadimplentes, nos serviços de proteção ao crédito.

### **Providências**

Acordos:

- Receber de imediato todo e qualquer valor possível, negociando o restante.
- Restabelecer, se necessário, o de forma realista novos prazos ou condições de pagamentos.

- Obter melhoras e reforço de garantia sempre que possível.
- Formalizar acordo rapidamente.
- Medidas Judiciais
- Para casos insolúveis.
- Deve contar com acompanhamento do Advogado.
- Preparar e analisar a documentação pertinente Manter acompanhamento dos processos na esfera Judicial, procurando, sempre, um acordo com o devedor.

### **Dos contratos em espécie**

Neste tópico inserem-se os contratos pelos quais o banco contrata com o usuário a abertura de crédito rotativo em sua conta corrente podendo o mesmo fruir do dinheiro que possui à medida de suas necessidades ou reaplicá-lo em investimentos no próprio banco ou em outros locais (casas de aluguel, carros, etc.).

Na primeira hipótese, ocorre integralmente a incidência do CDC pois, ao efetuar saques por meio de cheques, débitos automáticos ou saques eletrônicos o usuário será considerado como consumidor final, desprezando-se a argumentação daqueles que entendem ser o dinheiro e o crédito destinados à circulação.

Nas hipóteses seguintes o mesmo não ocorre à medida que o reinvestimento torna o usuário em potencial membro da cadeia de fornecedores.

Aspecto interessante é a hipótese do movimento da conta se dar em função de atividades profissionais da pessoa física ou para giro da empresa (casos do advogado ou de médico que tomam recursos para pagamentos de empregados ou de insumos destinados ao exercício da profissão). Em tais casos descabe a aplicação do CDC posto a existência apenas fática da destinação e a concomitante existência de outra destinação econômica.

No mais trata-se de um contrato simples. Enquanto o banco se responsabiliza pelo pagamento das ordens emitidas pelo cliente, este lhe remunera por meio do pagamento das taxas de serviços previamente fixadas responsabilizando-se também, pelo pagamento dos tributos referentes a este numerário.

Portanto, não devem ser confundidos os contratos de abertura de conta corrente bancária com o contrato de conta corrente mercantil. Este é uma nova modalidade contratual cuja disciplina se dá pelo Código Comercial. É o contrato celebrado entre dois comerciantes que mantém relações negociais continuadas entre si, e que, ao invés de satisfazerem, de imediato, todas as operações de crédito e débito recíprocas, vão registrando graficamente, as sucessivas remessas de valores em suas contabilidades, de modo que somente por ocasião do balanceamento da conta entre as duas pessoas é que se verificará qual o devedor e qual o credor. Aqui não se insere o CDC sendo que tal cessão recíproca de crédito é regulada pelo Arts.1009 e 1015 do CC - que tratam da compensação - e pelos Arts. 253 e 432 do Ccom. - que estabelecem, respectivamente, o modo e o período de acerto nos balanços para a verificação dos lucros e a presunção de liquidez e registros em livro contábil pelo comerciante - constituindo-se em espécie do gênero contrato de crédito.

### **Contrato de abertura de poupança**

A poupança, apesar da mesma sistemática irá diferir em dois aspectos:

a) aqui não há saques periódicos sendo que os mesmos são substituídos pela correção, mediante aplicação de percentual oferecido pelo banco sobre os valores depositados, pelo período contratado;

b) não são aplicáveis aqui as normas do CDC em hipótese alguma.

### **Contrato de empréstimo bancário**

Por contratos de empréstimo bancário entendem-se aqueles nos quais os clientes (tomadores), mediante contrato firmado com o banco, utilizam-se de dinheiro dos cofres restituindo-o em parcelas acompanhadas do custo da operação e do lucro do banco.

No que diz respeito aos tomadores de empréstimos bancários deve-se ressaltar a finalidade do empréstimo contraído. Assim, tomando-se, por exemplo, uma empresa ou mesmo uma pessoa física que tome recursos na rede bancária para depois repassar, com o respectivo sobre custo e lucro para outro consumidor; não teríamos aí a caracterização de uma relação de consumo, excluindo-se a incidência do CDC, já que lhe faltaria a condição de destinatária final.

O mesmo diga-se em relação ao tomador que aplica os recursos para incremento de atividade produtiva. Afora estes casos e a opinião do respeitável jurista *Arnoldo Wald* para quem o dinheiro e o crédito destinam-se à circulação, o tomador pode valer-se das vias que o CDC lhe confere para cobrança de juros ilegais feita pelo banco ou para eximir-se do cumprimento de cláusulas abusivas.

### **Contrato de depósito bancário**

O depósito bancário é um contrato *sui generis* pelo qual é normativa a intervenção do banco e se caracteriza pela obrigação deste último de estar a disposição do depositante para restituir a soma de dinheiro a ele confiada e da qual adquiriu a propriedade. Diante de tal conceito depreende-se que:

- o depósito bancário tem sempre por objeto uma soma em dinheiro - o depósito de outros bens rege-se pelas normas do depósito comum dos arts. 1265 e seguintes do CC;

- o banco assume obrigação de devolver a importância monetária na mesma qualidade e quantidade – o que, na verdade, se restitui é o seu Equivalente;
- ao Banco assiste o direito de utilizar o dinheiro depositado como bem lhe prover, sem a necessidade de consultar o depositante, desde que o reintegre *in totum*;
- constitui negócio de crédito, pois o depositante transfere a propriedade da soma pecuniária ao Banco para receber mais tarde e;
- o contrato de depósito bancário pressupõe sempre, como depositário, um estabelecimento de crédito autorizado.

A transferência da propriedade gera efeitos jurídicos importantes uma vez que constitui o marco inicial da correção monetária - conceituada pelos mais abalizados doutrinadores como uma reavaliação da moeda, isto é, a correção de seu valor nominal referente à época em que esteve depositada, ou seja, uma tradução numérica do valor devido (a não correção faz nascer o enriquecimento sem causa, um verdadeiro "contra-princípio geral de direito", definido como o aumento original do patrimônio como também de todos os acréscimos e majorações supervenientes sem nexo de causalidade trazendo, como consequência, o empobrecimento do depositante) - e do início da responsabilidade pelos valores depositados uma vez que, aperfeiçoada a tradição os riscos pelo perecimento ou deterioração da coisa são de responsabilidade do dono (*resperit domino*). Daí dizer-se que tal contrato é real (pois, se aperfeiçoa com a tradição) e unilateral (pois somente para o Banco é que restam obrigações após o aperfeiçoamento do negócio).

### 3.8 - Central de Risco de Crédito

Risco de crédito pode ser conceituado como o risco de perda monetária na qual se incorre quando há inadimplência de uma contraparte numa operação de crédito.

Atualmente, as novas técnicas para mensuração do risco de crédito, aliadas ao avanço dos recursos tecnológicos, são de suma importância para auxiliar o analista de crédito nas tomadas de decisões.

O mercado financeiro, atualmente, já dispõe de diversas ferramentas, baseadas na grande maioria, nas análises estatísticas para avaliação do risco de crédito, tais como:

- Credit Scoring
- Behaviour Scoring
- Rating
- Redes Neurais
- Sistemas Especialistas
- Sistema de Pontuação
- Precificação de Crédito e outras.

Caouette, Altaman & Narayanam (1999:118) citam que os modelos de avaliação de risco de crédito facilitam a compreensão de um fenômeno e, eventualmente, sua exploração:

*"Por meio dos modelos de crédito procuramos determinar, direta ou indiretamente, as respostas para as seguintes perguntas: Dadas nossa experiência anterior e nossas premissas quanto ao futuro, qual o valor de um dado empréstimo ou título de renda fixa? Ou: qual o risco (quantificável) de que os fluxos de caixa prometidos não venham a ocorrer?"*

O objetivo maior dos modelos de mensuração do risco de crédito está em criar estimativas precisas das probabilidades dos créditos serem pagos, permitindo, por meio do controle das variáveis utilizadas, a definição de um critério que vise a maximização das receitas ou a diminuição das perdas, fornecendo uma base estatística satisfatória para comprovação das decisões.

Caouette, Altaman & Narayanam (1999:581) diz que: *"Os modelos estatísticos atribuem pesos predeterminados para algumas variáveis do cliente, gerando um escore de crédito, ou seja, trabalham com uma medida que possa separar, em dois grupos distintos, os clientes considerados bons e os maus."*

O Banco Central do Brasil começou os trabalhos de implementação do sistema Central de Risco de Crédito de 1997, sendo que este instrumento demonstrou ser de grande utilidade no âmbito das atividades de supervisão bancária efetuadas pela entidade e para o Sistema Financeiro Nacional.

*"Dentre os benefícios esperados na reestruturação do sistema, destacam-se:*

*I – aumento da capacidade de monitoramento de riscos de crédito, auxiliando a antever e prevenir crises no Sistema Financeiro Nacional;*

*II – desenvolvimento de ferramentas que possibilitem detectar potenciais problemas nas carteiras de crédito das instituições financeiras pela área de supervisão;*

*III – provisionamento de informações mais detalhadas sobre crédito, como subsídio das análises e pesquisas realizadas pelos diversos departamentos do Banco Central;*

*IV – disponibilização, para o Sistema Financeiro Nacional, de informações de crédito de melhor qualidade, o que permitirá o aprimoramento das decisões de concessão e gerenciamento de crédito, podendo contribuir para a diminuição da inadimplência do sistema e do spread bancário "*

"Spread" bancário é a diferença entre o custo da captação das Instituições Financeiras e o valor cobrado dos clientes nas operações de crédito.

A Nova Central de Risco de Crédito auxiliará a evitar crises sistêmicas relacionadas com as regulamentações existentes referente o assunto, supervisão insuficiente e a má gestão do risco de crédito.

Atualmente, são obrigadas enviar informações para a Nova Central de Risco todas as Instituições que já se utilizam a Central de Risco de Crédito (bancos, financeiras, etc.). Na segunda fase de implementação da nova Central serão incluídas como passíveis de informar as administradoras de cartão de crédito, Finame e os Fundos de Investimento em Direitos de Crédito. Estão desobrigadas de enviar informações nessa fase as Cooperativas e as Sociedades de Crédito ao microempreendedor.

De acordo com o BANCO CENTRAL "O principal objetivo da Central de Risco de Crédito é fortalecer a Supervisão Bancária e:

- Promover o desenvolvimento do sistema financeiro;
- Prover melhores dados para análises macroeconômicas;
- Dar suporte ao processo de decisão do Banco Central do Brasil".

*"À medida que os bancos têm informações sobre o comportamento de crédito do devedor, seu comprometimento de renda e capacidade de pagamento, será possível separar os bons dos maus pagadores".*

"A questão tem dois lados. Os bancos afirmam que estão sendo conservadores diante do cenário volátil deste ano. Os analistas e investidores acham, porém, que os bancos estão "calibrando" os lucros para não mostrar resultados tão deslumbrantes quanto os do ano de 2001, porém só será possível ter um quadro mais claro da estratégia de cada

banco quando a nova Central de Risco de Crédito estiver operando plenamente e o Banco Central puder comparar a política de crédito de cada um".

Além das informações fornecidas pela Central de Risco de Crédito do Banco Central do Brasil, as Instituições Financeiras contam com os serviços da SERASA.

Conforme SERASA

*"A SERASA, criada em 1968 pelos Bancos, é hoje uma das maiores empresas de análises e informações econômico-financeiras a cadastrais do mundo, atuando com completa cobertura nacional e internacional. Constantemente orientada para soluções inovadoras em informações para negócios, a SERASA vem, na última década, contribuindo para a transformação da cultura de crédito no Brasil, com a incorporação contínua de seus mais avançados recursos tecnológicos".*

Com o maior banco de dados sobre pessoas, empresas e grupos econômicos, a SERASA participa ativamente no respaldo à maioria das decisões de crédito e de negócios tomadas em todo o Brasil, respondendo on-line/real-time, a mais de 2,5 milhões de consultas por dia, demandadas por mais de 300 mil clientes diretos ou indiretos.

## 4 - METODOLOGIA E ESTUDO DE CASO

### 4.1 - Metodologia

A metodologia a ser utilizada será o estudo de caso. Foi escolhida para o estudo uma empresa do setor calçadista, que opera em São Paulo e tem várias filiais em outros estados da federação.

O estudo de caso aplica-se de forma bastante adequada para as pesquisas nas situações em que o fenômeno é abrangente, complexo e incipiente ainda de estudos. Benbasat, Goldstein e Mead (1987) definem que três razões principais justificam o estudo de caso como uma estratégia apropriada:

- A possibilidade de estudar sistemas de informação no ambiente natural, de aprender sobre o estado da arte e de gerar teorias a partir da prática.
- A possibilidade de responder a perguntas do tipo como? e por quê?, ou seja, compreender a natureza e a complexidade do processo em jogo.
- A possibilidade de pesquisar uma área na qual poucos estudos prévios tenham sido realizados.

A pesquisa através de "Estudos de Caso" tem sido enquadrada no grupo de métodos denominados *qualitativos*, que se caracterizam por um maior foco na compreensão dos fatos do que propriamente pela sua mensuração, conforme Lazzarini (1995).

Para Yin (2001), o estudo de caso permite reter as características holísticas e mais significativas dos eventos da vida real, tais como ciclos de vida individuais, processos organizacionais e administrativos sendo que a sua definição elucida a relevância desta metodologia:

*“Um estudo de caso é uma forma de se fazer pesquisa social empírica em que se investiga um fenômeno atual dentro de seu contexto de vida real; quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto ainda não estão claramente definidas e quando múltiplas fontes de evidência são utilizadas”.*

Yin (2001) cita quatro aplicações básicas deste método de pesquisa:

- Explicar as relações causais em intervenções na vida real que são muito complexas para os métodos quantitativos
- Descrever um contexto da vida real no qual tenha ocorrido alguma intervenção
- Ilustrar determinados casos em que intervenções foram efetivadas
- Explorar situações em que a intervenção avaliada não tenha resultados perfeitamente claros para o pesquisador

Esta definição não apenas nos auxilia a entender o estudo de caso, mas, também, distingui-o de outras estratégias de pesquisa.

## **4.2 - Estudo de Caso**

### **Caracterização da Empresa**

O estudo de caso foi realizado em uma grande empresa corporativa sendo uma das mais tradicionais do país. Tendo sido fundada por investidores de origem britânica, em 1907, produz e comercializa tênis, lonas e coberturas. Possuindo mais de 1.000 marcas registradas, sendo também licenciada de marcas internacionais, a empresa possui atualmente mais de 12.000 funcionários distribuídos nos setores de Marketing, Vendas, Administração/Finanças e Produção, em várias unidades.

A empresa, sociedade anônima de capital aberto, nacional, líder nos segmentos em que atua, busca estrategicamente, agregar valor para o seu negócio, assegurar o crescimento e a perenidade da instituição e posicionamento competitivo nas diferentes áreas de negócios que concorre.

No ano de 2001, obteve um faturamento bruto de R\$ 727,5 milhões, com este faturamento teve um lucro bruto de R\$ 227,3 milhões e um lucro líquido de 32,6 milhões.

### **Aspectos Culturais**

A empresa tem importância fundamental na vida de seus funcionários, pois muitos deles trabalham há mais de 20 anos com dedicação e empenho, fator muito destacado por seus gerentes.

Seus produtos tem uma ótima estratégia de marketing visto que o movimento nas vendas no decorrer do ano são constantes, tendo em vista que seus produtos não são de primeira necessidade, mas não sofrem sazonalidade.

### **Missão da Empresa**

Agregar valor para o seu negócio, assegurar o crescimento e a perenidade da instituição, remunerar o capital e os investimentos de seus acionistas, promover a satisfação de seus funcionários e colaboradores, atender às necessidades de seus clientes e consumidores e contribuir para a solução dos problemas sociais nas comunidades em que atua.

## **Valores da Empresa**

Através de nossa pesquisa constatamos que a empresa trabalha com três valores que são: ÉTICA; RESPEITO ÀS PESSOAS e RESPONSABILIDADE ALIADA AO COMPROMISSO.

ÉTICA – O código de Ética visa ajudar o funcionário a desempenhar melhor seu trabalho, evitando qualquer ação ilícita que possa comprometer o empregado e a empresa, ou ainda, prejudicar os clientes, fornecedores, concorrentes, autoridades governamentais, sociedade, imprensa e companheiros de trabalho. Procura estabelecer parâmetros de conduta para os relacionamentos internos e externos, auxiliando em situações potencialmente difíceis e publicamente delicadas.

O Código de Ética prevê uma variedade de situações e dilemas; porém, podem ocorrer eventos que não tenham sido contemplados. Portanto, a empresa confia no bom senso de todos em agir eticamente sempre.

RESPEITO ÀS PESSOAS – Para a empresa, os funcionários são os seus clientes internos, e devem portanto assim ser tratados, como os externos, com muito respeito e dignidade. Esta preocupa-se em desenvolver e aprimorar uma convivência profissional harmoniosa, dentro de um ambiente íntegro, justo e de respeito mútuo.

Entende que a valorização do ser humano é sua meta permanente. A empresa, como um todo, tem como obrigação a orientação, o ensino e estímulo de seus funcionários.

Não é permitido qualquer atitude de discriminação, seja por raça, cor, nacionalidade, religião, sexo, opção sexual, idade, estado civil, deficiência física, posição social e nível hierárquico, bem como qualquer tipo de intimidação tais como: assédio sexual, suborno, chantagem emocional, difamação, violência verbal ou não verbal.

RESPONSABILIDADE ALIADA AO COMPROMISSO – A empresa entende que cada funcionário é responsável pelos bens da companhia, sejam tangíveis (mobiliário, equipamentos, veículos, dinheiro etc.), ou intangíveis (informações, marcas, invenções, pesquisas, métodos, direitos autorais etc.).

Todo funcionário deve preservar, cuidar e zelar pelo nome da companhia e de seus produtos, revelando perceber-se como parte do sucesso ou fracasso da empresa.

A empresa entende também que todo funcionário deve cumprir com responsabilidade os compromissos que assumir.

## **Economia**

Devido ao mercado da empresa ser formado na maior parte por pequenas e médias empresas, o ambiente econômico influencia diretamente nos investimentos dos clientes em equipamentos e no consumo de materiais.

A entrada de grandes multinacionais varejistas, as fusões e aquisições das grandes corporações varejistas acabam por acirrar a competitividade, na medida em que o poder de barganha aumenta em relação aos fornecedores, conseqüentemente obtendo melhores negociações e preços.

O produto passa a ser cada vez mais “comodity”, sendo o grande diferencial o atendimento e serviço prestado.

## **Operação na Condição Vendedor**

A empresa opera na condição vendedor a mais de três anos, porém só efetiva uma venda nesta condição para clientes com bom histórico de pagamento e uma sólida posição

no mercado; atualmente opera nesta condição com grandes atacadistas como “Martins Atacadista” e “Peixoto Atacadista”, todos sediados no triângulo mineiro. Esta condição de financiamento do cliente através de uma instituição financeira também é destacada por Securato (2002).

Esta modalidade de venda faz com que a empresa obtenha um prazo maior para o seus clientes e um prazo muito menor nos pagamentos, situação favorável para ambos.

### **Processo de Análise de Crédito**

A análise de crédito é iniciada a partir do recebimento da ficha cadastral que é enviada eletronicamente pelo vendedor, a partir daí o cliente tem uma análise de crédito individual; apesar de em alguns casos, os clientes que estejam já cadastrados com outras razões sociais formem um agrupamento de todas as empresas pertencentes aos mesmos proprietários, sendo então atribuído um limite de crédito para todo o grupo.

### **Política de Crédito**

O objetivo da Política de Crédito é:

Definir procedimentos para concessão de crédito financeiro e comercial, além do comitê de crédito.

### **CRÉDITO FINANCEIRO**

É o limite de crédito correspondente ao valor máximo das operações de compra a prazo que podem ser efetuadas pelo cliente dentro de um adequado nível de segurança. Este limite é estabelecido pelo Crédito e Cobrança a partir do potencial de operações, apurado através de informações e dados econômicos-financeiros, a saber:

- data de fundação da empresa e sua tradição comercial;
- prova de registro na junta comercial da jurisdição;
- patrimônio, valor de estoque e volume de vendas;
- quocientes econômico-financeiros e grau de endividamento;
- informações bancárias, comerciais, de cartório, bureau de informações e outras que a área de crédito julgar necessárias.

### CREDITO COMERCIAL

É aquele determinado pelo potencial de vendas do cliente sem levar em consideração informações cadastrais. Sua atribuição é feita pela Área Comercial e tem sua continuidade analisada pelo Crédito e Cobrança após 06 meses da concessão.

### COMITÊ DE CRÉDITO

Tem por finalidade deliberar, quando houver discordância entre as Áreas Comercial e Crédito & Cobrança sobre o limite de crédito financeiro estabelecido a clientes estratégicos, de grandes volumes, problemáticos ou especiais, bem como a venda para clientes concordatários, devem ser solucionadas pelo Comitê de Crédito, formado por membros das respectivas áreas.

### **Diretrizes da Política de Crédito**

Todas as concessões de crédito são de caráter corporativo, sendo que:

Todo o bloqueio de pedidos/faturamento de clientes da corporação, são medidas temporárias adotadas pela área de Crédito e Cobrança, enquanto se faz uma análise adequada de cada caso.

Revisões periódicas de cobranças e/ou informações desfavoráveis de clientes a serem confirmadas, podem gerar um bloqueio nas aprovações de seus pedidos/faturamento e/ou redução no seu limite de crédito. Os principais motivos são:

MOTIVO	MEDIDAS
.Atraso maior que 10 dias	.Crítica de entrada de pedidos/faturamento.
.Atraso maior que 20 dias	.Bloqueio de entrada de pedidos/suspensão de faturamento. .Redução do limite de crédito.
.Atraso superior a 30 dias .Protesto da Empresa ou 3ºs. .Concordata/Falência	.Corte de crédito
.Informações desfavoráveis da empresa ou dos sócios	.Bloqueio de entrada de pedidos/faturamento, até apuração dos fatos.

Posteriormente, estas medidas podem ser confirmadas pela área Comercial ou revertidas/alteradas pelo Crédito e Cobrança, sendo que:

- Os clientes com débito com a Companhia, devem quitá-lo em valores atualizados, para desbloqueio de sua conta corrente possibilitando a reavaliação do crédito.
- Em casos de sucessão, novo proprietário ou grupo, os débitos do proprietário/grupo anterior permanecem em aberto.

- A área Comercial pode conceder Crédito Comercial somente com autorização do nível mínimo de Gerente Nacional de Vendas.

Para qualquer concessão de crédito ou alteração individual de limite é necessária a atualização sistemática do Cadastro de Cliente.

Os pedidos que ultrapassarem o limite de crédito estabelecido, serão analisados pela área de Crédito e Cobrança.

### **Limites de Crédito**

#### CRÉDITO FINANCEIRO

O limite de crédito estabelecido deve ser único, independente do cliente operar com mais de uma unidade de negócio.

Para atribuição do limite de crédito financeiro, deve-se considerar:

Limite Mínimo: R\$ 1,0 mil para Micro e Pequena Empresa, desde que o cliente possua estoque mínimo no valor de R\$ 10 mil e no mínimo 01 ano de operação.

Limite Máximo: Não há.

### Aprovação:

- Acima de R\$ 500,0 mil    Diretor Adm. e Finanças
- Até ..... R\$ 500,0 mil    Gte. de Crédito e Cobrança
- Até ..... R\$ 400,0 mil    Coordenador de Crédito e Cobrança
- Até ..... R\$ 200,0 mil    Analista de Crédito SR
- Até ..... R\$ 100,0 mil    Analista de Crédito Pleno
- Até ..... R\$ 50,0 mil    Analista de Crédito Junior

### CREDITO COMERCIAL

A área Comercial pode estabelecer limite de crédito por razões de mercado, desconsiderando informações cadastrais, até o montante de R\$ 25,0 mil, distribuído conforme os níveis abaixo, com aprovação do nível mínimo de Gerente Nacional de Vendas:

- 01 UEN<sup>7</sup> - R\$ 10,0 mil;
- 02 UEN's - R\$ 20,0 mil;
- 03 UEN's - R\$ 25,0 mil.

### **Importância da Análise de Crédito**

A empresa em questão não demonstra um cuidado específico para a área de crédito, pois as medidas tomadas são apenas parcialmente eficazes, tendo em vista que não há dados suficientes que comprovem os prejuízos ocorridos pela análise de crédito atual. Foi

---

<sup>7</sup> UEN - Unidade Estratégica de Negócio

informado que está sendo desenvolvido um sistema de pontuação para a análise de crédito (Rating), o qual será totalmente informatizado, podendo ser operado por qualquer analista em seus diversos níveis.

A empresa procura assim minimizar seu risco usando como ferramenta a fiança, ou seja, todo cliente que por ventura venha a ter o seu limite de crédito reajustado, seja através de um volume maior de compras ou por-ser recém constituído, é solicitado aos sócios ou administradores uma fiança na qual as pessoas físicas ficam responsáveis solidárias pelo passivo da empresa, apesar de ter uma execução lenta conforme Ávila Filho (1992), trata-se de um instrumento que auxilia minimizar o risco de inadimplência.

## 5 - CONCLUSÃO

Após análise do trabalho de pesquisa e estudo de caso desenvolvido na empresa em seu setor de crédito, foi verificado que a liberação do crédito é feita, em geral, de forma aleatória e muitas vezes empírica, não existindo nenhum processo ou sistema de análise informatizado, organizado, sistematizado sequer um sistema de Rating.

O processo de análise de crédito efetuado na empresa pesquisada, remete-nos a teoria do Securato (2002), pois não só a incerteza do processo cria a condição de risco na operação de crédito, mas também os procedimentos para a análise das informações durante o processo de concessão de crédito.

Concluimos através de nossa pesquisa que a concessão de crédito às pessoas jurídicas vai muito além de um simples empréstimo, na verdade a tomada e concessão de crédito envolve muitos fatores, que sendo analisados e tabulados, poderão traçar o perfil do cliente perante as instituições financeiras, bem utilizados facilitam a operação, porém se ignorados facilitam a existência de riscos.

A concessão de crédito também é um fator que pode influenciar a economia, aumentando o consumo de bens e serviços. Conseqüentemente irá diminuir a taxa de desemprego. Contudo, verificamos também um outro lado, no qual as pessoas tomam empréstimos para saldar dívidas, e muitas vezes sem o devido planejamento financeiro e acabam então ficando inadimplentes.

Observamos que esta forma de contratação - por adesão - surgiu em razão da própria transformação da sociedade com a produção em série, o volume de informações, velocidade dos negócios, etc.

As primeiras surgem para o contratante-fornecedor que predispõe as condições gerais de contratação, justificando a imposição da contratação concluída com base em condições gerais preestabelecidas, pela produção em massa de bens e serviços.

Em regra, se as vantagens são para o fornecedor, a parte mais forte na relação direta, as desvantagens, logicamente, são para o contratante-consumidor que se vê na contingência de assumir uma obrigação ou contrato cujas condições gerais foram determinadas, com exclusividade, pela outra parte, o contratante-fornecedor.

Por outro ângulo, as Instituições Financeiras, em decorrência de suas atividades, estão constantemente ligadas aos diversos tipos de riscos inerentes as suas atividades; que podem ser resultados de análises mal elaboradas ou da oscilação da economia, o chamado risco do mercado.

Para a análise e concessão de crédito nas Instituições Financeiras além das demonstrações contábeis e financeiras das empresas, existem leis e normativos do Banco Central do Brasil relacionadas a crédito que são utilizadas pelas Instituições.

É através da Resolução 2.682/99 que o Banco Central do Brasil determina as Instituições Financeiras a classificarem as operações de crédito de seus clientes em níveis de risco (rating) e determinar a provisão para créditos de liquidação duvidosa, que pode chegar ao valor total da operação em função do rating do cliente ou de atraso no cumprimento dos compromissos acordados.

Os critérios para análise de crédito podem ser diferentes entre as Instituições Financeiras, variando em função da política empresarial, administrativa adotada. Procurou-se desta forma, conceituar o crédito e sua função, como podem ser definidas as políticas de crédito em uma Instituição Financeira.

A implantação de um sistema de pontuação ou Rating na empresa estudada representará um processo de profundas mudanças organizacionais. Todo o sistema de trabalho do departamento de análise de crédito deverá ser remodelado, novos sistemas de coleta, registro e processamento de informações deverão ser providenciados.

Este momento será especialmente favorável para três tarefas que julgamos da maior importância para o sucesso do projeto: a reformulação das variáveis coletadas, a criação de um banco de dados completos sobre os clientes e as operações e o desenvolvimento de um programa de revisão automática.

O Desempenho dos sistemas de pontuação ou Rating deteriora rapidamente com o passar do tempo, em consequência das mudanças que ocorrem com as características dos clientes e do ambiente sócio-econômico do país. Este fenômeno torna indispensável a realização periódica de revisões dos parâmetros do modelo.

## 6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRÃO, Nelson. *Direito Bancário*. 3ª ed. São Paulo: Ed. RT, 1996.
- ABREU, José de. *O Negócio Jurídico e sua Teoria Geral*. São Paulo: Saraiva, 1988.
- AGUIAR DIAS, José de. *Da Responsabilidade Civil*. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 1954.
- AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado. *A Boa Fé na relação de Consumo*, in trabalho apresentado II Congresso Brasileiro de Direito do Consumidor. Brasília, 1994.
- ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Os Direitos dos Consumidores Coimbra*, Ed. Livraria Almedina, 1982.
- ALMEIDA, João Batista de. *A Proteção Jurídica do Consumidor*. São Paulo: Saraiva, 1993.
- AMARAL JÚNIOR, Alberto do. *Proteção do Consumidor no Contrato de Compra e Venda*. São Paulo: Ed. RT, 1993.
- ÁVILA FILHO, Francisco. *Análise Avançada de Crédito*. São Paulo, IBCB, 1992.
- AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *A Boa Fé na formação dos Contratos*, in Direito do Consumidor, Revista do Instituto Brasileiro de Política e Direito do Consumidor. São Paulo: Ed. RT, 1983.
- BANCO CENTRAL < <http://www.bcb.gov.br/centralderisco>> . Acesso em out/2002.
- BANDEIRA DE MELLO. Celso Antonio. *Elementos de Direito Administrativo*. 1ª ed. São Paulo: Ed. RT, 1980.
- BASILÉIA, Comitê da. *Princípios essenciais para uma supervisão bancária eficaz*. 1997, Basileia.
- BBC. [www.bbc.com.br/portuguese/economia/riscopais](http://www.bbc.com.br/portuguese/economia/riscopais), Acesso em out/2002.
- BEDAQUE. José Roberto dos Santos. *Direito e Processo - Influência do Direito Material sobre o Processo*. São Paulo: Malheiros, 1995.
- BENJAMIN, Antonio Herman de Vasconcellos. *O conceito de consumidor*. in Revista dos Tribunais. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais., v. 268, 1989.

- B BENBASAT, I & GOLDSTEIN, D. & MEAD (1991). M. *The Case of Research Strategy in Studies of Information Systems*. MIS Quarterly, vol. 11, nº 3, September, p.369-387.
- BERNI, Mauro Tadeu. *Operação e Concessão de Crédito – Os Parâmetros para a Decisão de Crédito*. São Paulo, Atlas, 1999.
- BREALEY, Richard A. e MYERS, Stewart C., *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill, 1999.
- BITTAR, Carlos Alberto. *Os Contratos de Adesão e o controle das cláusulas abusivas, obra coletiva*. São Paulo: Editora Saraiva, 1991.
- BLATT, Adriano – *Dicas para Conceder Crédito com Menos Riscos* – Salvador, BA: Casa da qualidade, 1998.
- BULGARELLI, Waldírio. *A tutela do consumidor e de lege ferenda*, DN série nova, 49/44 e ss; 1983.
- BATEMAN, Thomas S., SNELL, Scott A. *Construindo Vantagem Competitiva*. São Paulo, Atlas, 1998.
- CAOUCETTE, John B., ALTMAN, Edward I., NARAYANNAN, Paul, *Gestão de Risco de Crédito: O próximo desafio financeiro*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.
- CARNEIRO, Athos de Gusmão - *O contrato de Leasing Financeiro e as Ações Revisionais* – 1ª ed. 1998.
- CARRAZA, Roque Antonio. *Curso de Direito Constitucional Tributário*. 8ª ed. São Paulo: Malheiros Editores, 1996.
- CARVALHO, Maria Cristina. *Folga nas provisões intriga analistas*. Gazeta Mercantil, Caderno 2 p. B2. São Paulo, 17 maio 2002..
- CDC - *Código Brasileiro de Defesa do Consumidor Comentado*, Rio de Janeiro: Editora Forense Universitária, 1992.
- COELHO, Fábio Ulhôa. *O Empresário e os Direitos do Consumidor*. São Paulo: Editora Saraiva, 1994.
- COMPARATO, Fábio Konder. *A Proteção do Consumidor: Importante Capítulo do Direito Econômico*, publicado em *Ensaio e Pareceres de Direito Empresarial*. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 1978., p. 473 e ss.

*Contratos no Código de Defesa do Consumidor, o novo regime das relações contratuais.* São Paulo : Ed. RT, 1992.

COSTA, Judith Martins. *A incidência do princípio da boa-fé no período pré-negocial reflexões em torno de uma notícia jornalística*, in *Direito do Consumidor. Revista do Inst. Bras. De Política e Direito do Consumidor.* São Paulo : Ed. RT, v. 4, p. 140/172.

COTIAS, Adriana. *Central de risco de crédito ainda este ano.* *Gazeta Mercantil*, São Paulo, Caderno 2 p. B2, 11 mar. 2002.

CRÉDITO E RISCO. *Risco de Crédito.* Internet, <http://www.creditoerisco.com.br/risco.html>. Acesso em out/2002.

DA FONSECA, João Bosco Leopoldino. *Cláusulas Abusivas in Direito do Consumidor*, *Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor*, São Paulo : Ed. RT, v. 16.

DA SILVA, Agathe E. Schimidt. *Cláusula Geral de Boa Fé nos Contratos de Consumo in Direito do Consumidor*, *Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor*, Editora RT, v. 17.

DENARI, Zelmo. *A comunicação social perante o Código de Defesa do Consumidor in Direito do Consumidor.* *Revista do Inst. Bras. De Política e Direito do Consumidor*, São Paulo: Editora RT., v.16.

DINIZ, Maria Helena - *Tratado Geral dos Contratos* - vol. V - Ed. Saraiva, SP - 1993.

*Direito dos contratos e dos atos unilaterais.* Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária, 1990.

*Diretrizes Gerais dos Contratos Empresariais* in *Novos Contratos Empresariais*, coord. Bittar, Carlos Alberto, São Paulo: RT, 1990.

DO VAL. Olga Maria. *Política Nacional das Relações de Consumo in Direito do Consumidor.* *Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor*, São Paulo : Ed. RT, v. 11.

DONATO. Maria Antonieta Zanardo. *Proteção ao Consumidor - Conceito e Extensão.* São Paulo: Ed. RT, 1994.

FARIA, José Eduardo. *Eficácia Jurídica e Violência Simbólica - o direito como instrumento de transformação social.* São Paulo: EDUSP, 1988.

FERREIRA DA ROCHA, Silvio Luís. *Responsabilidade Civil do Fornecedor pelo Fato do Produto no Direito Brasileiro*. São Paulo: Ed. RT, 1992.

FILOMENO, José Geraldo Brito. *Código Brasileiro de Defesa do Consumidor*. obra conjunta. Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária, 1992.

FORTUNA, Eduardo, *Mercado Financeiro: produtos e Serviços*, 11ª ed. RJ, 1998.

FRAGA, Armínio. *Resolução n.º 2682 - Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa*. Banco Central do Brasil, Brasília, 1999.

FRAZÃO, Sérgio Armando. *Da Autonomia da Vontade*. Rio de Janeiro: Coelho Branco Filho, 1939.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 7ª ed. São Paulo, Hadra, 1997.

GAZETA MERCANTIL *Folga nas provisões intriga analistas*. 17 maio 2002. Caderno 2 p. B2:

GOMES, Orlando. *Transformações gerais do direito das obrigações*. São Paulo, Ed. RT, 1967.

GRINOVER, Ada Pellegrini. *Código Brasileiro de Defesa do Consumidor comentado*. Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária, 1992.

HENTZ, Luiz Antonio Soares. *Direito Empresarial*. 2ª ed. São Paulo: Ed. Unesp, 1996.

HIPPEL, Heike Von. trad. Cláudia Lima Marques. in *Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, Ed. RT, v. 1.

HOLANDA, Aurélio Buarque de. *Novo Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa*, 2ª ed. São Paulo, Nova Fronteira.

JOÃO, Carlos B. Cardoso - Relatório TARGS. Rec. Nº 19511347 de 24/05/96.

LACERDA, Galeno - *Ação Civil Pública e o Contrato de Depósito em Caderneta de Poupança* - 4ª ed. 1989.

LAZZARINI, Sérgio Giovanetti . *Estudos de Caso: Aplicabilidade e Limitações do Método para Fins de Pesquisa*. São Paulo. Econ. Empresa, 2º ed. 1995.

- LEONI, Geraldo – *Cadastro, Crédito e Cobrança* – São Paulo: Atlas, 2º ed. 1997.
- LOPES, José Reinaldo de Lima. *Responsabilidade Civil do Fabricante e a Defesa do Consumidor*. São Paulo: Ed. RT, 1992.
- LUCCA, Newton de. *A proteção contratual no Código de Defesa do Consumidor in Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, São Paulo : Ed. RT, v.5.
- MACEDO, Elaine Harzheim. *Contrato de Adesão - Controle Judicial dos Contratos de Consumo in Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, São Paulo : Ed. RT, v. 15.
- MAMDELBAUM, Renata. *Contratos de Adesão e Contratos de Consumo*. São Paulo: Ed. RT, 1996.
- MARINS, James. *Responsabilidade da Empresa pelo Fato do Produto*. São Paulo: Ed. RT, 1993.
- MARQUES, Cláudia Lima. *O controle judicial das cláusulas abusivas e Contratos no código de defesa do consumidor, novas regras sobre a proteção do consumidor nas relações contratuais*, in *Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor. São Paulo: Editora RT, v. 1.
- MARCO, Aurélio S. Caminha - Relatório TARGS Rec. Nº 196026280 de 08/08/96.
- MONTGOMERY, Cynthia A., PORTER, Michael E. *A Busca da Vantagem Competitiva*. Rio de Janeiro: Campus 1998.
- NERY JÚNIOR, Nelson. *Direito do Consumidor*. Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, Ed. RT, v. 1.
- OLIVEIRA, José Carlos de - *Código de Proteção e Defesa do Consumidor - LED/Editora de Direito* – 1998.
- PAULIN, Luiz Alfredo - *Adiantamento para futuro aumento de capital em face do art. 34, IV da Lei Bancária* – 1ª ed, 1989.
- REALE, Miguel. *O Direito como Experiência*. São Paulo: Saraiva, 1968.
- Responsabilidade Civil por Danos a Consumidores*. Coord. São Paulo: Ed. Saraiva, 1992.
- RIBEIRO, Joaquim de Souza. *Cláusulas contratuais gerais e o paradigma do contrato*. Coimbra: Livraria Almedina, 1990.

RODRIGUES, Marcelo Abelha. *Análise de alguns princípios do processo civil à luz do título III do Código de Proteção e Defesa do Consumidor in Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, Editora RT, v. 15.

ROQUE. Sebastião José. *Direito Contratual Civil-Mercantil*. São Paulo: Ed. Icone, 1994.

RUTH, Geroge G. *Empréstimo para Pessoas Jurídicas*. São Paulo:IBCB, 1991.

SAMPAIO, José Celso de Camargo - *Depósito Bancário; Conceito; Características; Depósito judicial; Correção Monetária; Conceito; Princípio que determina sua aplicação* – 2ª ed,1987.

SANVICENTE, Antônio Zorrato, *Administração Financeira* – São Paulo: Atlas, 1983.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt, *Análise de crédito: Concessão e Gerência de Empréstimos* – São Paulo, 1994.

\_\_\_\_\_. *Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos*. São Paulo, Atlas, 2º ed. 1995.

SERASA <http://www.serasa.com.br/revista>. Acesso em out/2002.

SECURATO, José Roberto - *Decisões Financeiras em condições de Risco*. São Paulo: Atlas 1996.

SECURATO, José Roberto - *Crédito - Análise e Avaliação do Risco*. São Paulo: Saint Paul, 2002.

SILVA, Caio Mario Pereira da. *Responsabilidade Civil*. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 1990.

SILVA, José Pereira da – *Análise e Decisão de Crédito*, São Paulo: Atlas, 1993.

\_\_\_\_\_. *Gestão e Análise de Risco de Crédito*. São Paulo, Atlas, 1997.

TEODORO JÚNIOR. Humberto. *O Contrato e seus Princípios*. 1.ed. Aide, 1993.

TOMASETTI JÚNIOR., Alcides. *Defesa do Consumidor, Concentração Industrial, reserva de mercado: perplexidades de um civilista atento ao noticiário in Direito do Consumidor*, Revista do Inst. Bras.de política e Direito do Consumidor, Ed. RT, v. 1.

TORRES, Ricardo Lobo. *Curso de Direito Financeiro e Tributário*. Rio de Janeiro: Renovar, 1993.

VERONA, Dorothee Suzanne Rudiger - *Contratos Coletivos, Contratos de Direito Civil e proteção do consumidor in Direito do Consumidor*. Revista do Inst. Bras. de política e Direito do Consumidor, Ed. RT, v. 5.

YIN, Robert K. *Estudo de Caso*: Porto Alegre: Bookman, 2001.

WALD, Arnaldo - *O Direito do Consumidor em relação às Instituições Financeiras* – 4ª ed, 1990.

\_\_\_\_\_. *Obrigações e Contratos*. São Paulo: RT, 1987.

WAMBIER, Luiz Rodrigues - *Os Contratos Bancários e o Código de Defesa do Consumidor*: Uma Nova abordagem – 1ª ed. 1989.