

UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
CAMPUS SOLEDADE
ESTÁGIO SUPERVISIONADO

CIELLY MANICA BERNARDON

ANÁLISE DE CRÉDITO:
A INADIMPLÊNCIA NOS CRÉDITOS CONCEDIDOS NA COAGRISOL
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL

SOLEDADE

2017

CIELLY MANICA BERNARDON

**ANÁLISE DE CRÉDITO:
A INADIMPLÊNCIA NOS CRÉDITOS CONCEDIDOS NA COAGRISOL
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL**

Estágio Supervisionado apresentado ao Curso de Administração da Universidade de Passo Fundo - RS, campus de Soledade, como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Ricardo de Oliveira Kosztrzepa

SOLEDADE

2017

CIELLY MANICA BERNARDON

**ANÁLISE DE CRÉDITO:
A INADIMPLÊNCIA NOS CRÉDITOS CONCEDIDOS NA COAGRISOL
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL**

Estágio Supervisionado aprovado em ___de
_____ de_____, como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Administração de empresa, da Universidade de
Passo Fundo, campus Soledade, pela Banca
Examinadora formada pelos professores:

Prof^ª. Me. Ricardo de Oliveira Kosztrzepa
UPF- Orientador

Professor
UPF

Professor
UPF

SOLEDADE

2017

Aos meus pais e irmãos, pelo incentivo, compreensão e o incansável apoio em todos os momentos. Por terem dedicado-se a mim, pelo amor e carinho, dedico a eles esta conquista com muita gratidão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela saúde e oportunidade;

Aos meus pais, pois são eles que me apoiam
para alcançar meus objetivos;

Os meus irmãos pela força e incentivo que
obtenho através deles;

Aos professores que contribuíram para minha
formação, em especial ao professor Ricardo de
Oliveira Kosztrzepa pela competência e
orientação neste trabalho;

Aos meus colegas, pelo auxílio e motivação
para realização desta conquista;

Aos amigos e familiares;

Enfim, a todos que contribuíram para
conclusão deste trabalho;

Muito Obrigado a todos.

RESUMO

BERNARDON, Cielly Manica. **Análise de Crédito: A inadimplência nos créditos concedidos na Coagrisol Cooperativa Agroindustrial**. Soledade, 2017. 70 f. Trabalho de conclusão de curso (Curso de Administração de empresas). UPF, 2017.

O presente trabalho teve como tema a análise de crédito e como objetivo geral identificar possíveis falhas na concessão de créditos concedidos a associados e clientes em geral na cooperativa que resultaram na inadimplência. Como metodologia a mesma teve, como procedimento técnico, o enfoque documental, abordagem qualitativa e como objetivos pesquisa descritiva. Foram analisados os processos inadimplentes de unidades com inadimplência acima de 5%, selecionados de forma aleatória com o intuito de verificar os motivos da inadimplência dos créditos concedidos e analisando os riscos através da política de crédito adotada pela instituição em comparação ao referencial teórico. Verificou-se que os casos analisados apresentam irregularidades principalmente falta dos documentos conforme regras da cooperativa, entre outros. Através do estudo, visou trazer melhorias para uma análise de crédito mais criteriosa na cooperativa com a finalidade de diminuir os riscos.

Palavras-chaves: Análise. Crédito. Inadimplência. Cooperativa.

ABSTRACT

ERNARDON, Cielly Manica. **Credit Analysis: The default on loans granted at Coagrisol Cooperativa Agroindustrial. Soledade, 2017. 70 f.** Completion of course work (Business Administration course). UPF, 2017.

The present work had as its subject the analysis of credit and as general objective to identify possible failures in the concession of credits granted to associates and clients in general in the cooperative that resulted in the default. As a methodology, the documentary approach, as a technical procedure, had a qualitative approach and as a descriptive research objectives. We analyzed the debtors processes of units with delinquencies above 5%, randomly selected in order to verify the reasons for the delinquency of the credits granted and analyzing the risks through the credit policy adopted by the institution in comparison to the theoretical reference. It was verified that the analyzed cases present irregularities mainly lack of the documents according to rules of the cooperative, among others. Through the study, it aimed to bring improvements to a more careful analysis of credit in the cooperative in order to reduce risks.

Keywords: Analysis. Credit. Default. Cooperative.

LISTA DE ABREVIATURA

ASSOBESP- Associação dos Bancos do Estado de São Paulo

CDL- Câmara de Dirigentes Lojistas

FEBRABAN- Federação Brasileira das Associações de Bancos

OCB- Organização das Cooperativas Brasileiras

SPC- Serviço de Proteção ao Crédito

CPF – Cadastro Pessoa Física

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - C's do crédito	23
Quadro 2 - Inadimplência	
Quadro 3 – Associado A.....	
Quadro 4 – Associado B	
Quadro 5 – Associado C.....	
Quadro 6 – Cliente D.....	
Quadro 7 – Cliente E	
Quadro 8 – Cliente F	
Quadro 9 – Associado G.....	
Quadro 10 – Associado H.....	

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA	12
1.2	OBJETIVOS	14
1.2.1	Objetivo geral.....	14
1.2.2	Objetivos específicos.....	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1	COOPERATIVISMO	15
2.1.1	História e evolução do cooperativismo	15
2.1.2	Princípios do cooperativismo.....	17
2.2	CRÉDITO	18
2.2.1	Política de crédito e cobrança	19
2.2.2	Risco de crédito	20
2.2.3	Análise de crédito.....	21
2.2.4	Os C`s do crédito.....	22
2.2.5	Garantias	26
2.2.6	Avalista	28
2.2.7	Fiador.....	28
2.2.8	Penhor	29
2.2.9	Hipoteca	30
2.2.10	Cadastro e sua importância	30
2.2.11	Serasa	31
2.2.12	Serviço de proteção ao crédito (SPC).....	32
2.2.13	Protesto	33
2.2.14	Cobrança	33
2.2.15	Inadimplência.....	34
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	36
3.1	CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA	36
3.2	PLANO DE COLETA DE DADOS	37
3.3	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	37
3.4	LIMITAÇÕES DO ESTUDO	38
4	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	38
4.1	APRESENTAÇÃO DA EMPRESA.....	38
4.2	COLETA DE DADOS	38
4.2.1	Comitê de Crédito.....	38
4.2.2	Manual de crédito e cobrança Coagrisol Cooperativa Agroindustrial.....	38
4.2.3	Casos	38
4.3	MANUAL E A LITERATURA	38
4.3.1	Casos e análise dos dados	38
4.3.1.1	Análise do Associado A	38
4.3.1.1.1	Documentos anexados:.....	38
4.3.1.1.2	Análise dos documentos:	38
4.3.1.1.3	Considerações finais do caso do associado A:.....	38
4.3.1.2	Análise do Associado B	38
4.3.1.2.1	Documentos anexados	38
4.3.1.2.2	Análise dos documentos	38
4.3.1.2.3	Considerações finais do caso do associado B:.....	38

4.3.1.3	<i>Análise do Associado C</i>	
4.3.1.3.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.3.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.3.3	<i>Considerações finais do caso do associado C:</i>	
4.3.1.4	<i>Análise do Cliente D</i>	
4.3.1.4.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.4.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.4.3	<i>Considerações finais do caso do Cliente D:</i>	
4.3.1.5	<i>Análise do Cliente E</i>	
4.3.1.5.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.5.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.5.3	<i>Considerações finais do caso do Cliente E</i>	
4.3.1.6	<i>Análise do Cliente F</i>	
4.3.1.6.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.6.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.6.3	<i>Considerações finais do caso do Cliente F</i>	
4.3.1.7	<i>Análise do Associado G</i>	
4.3.1.7.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.7.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.7.3	<i>Considerações finais do caso do associado G</i>	
4.3.1.8	<i>Análise do Associado H</i>	
4.3.1.8.1	<i>Documentos anexados</i>	
4.3.1.8.2	<i>Análise dos documentos</i>	
4.3.1.8.3	<i>Considerações finais do caso do associado H</i>	
4.4	SUGESTÕES PARA A COOPERATIVA ANALISADA	39
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	41
	REFERÊNCIAS	41

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos a economia vem em crescente mudança. Motivada pela Globalização, onde ocorrem rápidas transformações em todo o mundo. Assim, organizações tem o desafio de manter se competitivas, buscando também a diminuição de riscos em todos os aspectos. Conforme Scrickel (1998),

Confiança dos agentes econômicos como um todo, o que por certo desembocará num maior volume de investimentos para o aumento da produção e do consumo. Os investimentos geram empregos, os empregos geram renda, a renda gera consumo, o consumo estimula novos investimentos, e assim por diante. (Scrickel, 1998. p. 14)

Cooperativismo é uma associação de pessoas com interesse em comum, que consideram as cooperativas como forma ideal de organização, baseado na democracia, participação, direitos e deveres iguais para todos os sócios. Tem suas origens na Revolução Industrial ocorrida na Inglaterra no século XVIII. Em 1889, surgiu a primeira cooperativa do país.

O cooperativismo tem como princípios a livre adesão e livre saída de seus associados, retorno proporcional, democracia nos direitos e deveres e formação intelectual dos associados. As cooperativas trabalham para o bem-estar da sua comunidade, através de programas culturais. Os associados são os donos da cooperativa, e o funcionamento da empresa é controlado pelos seus sócios. Uma cooperativa de credito é mantida pelos próprios cooperados, que desempenham mutuamente o papel de donos e usuários (NASCIMENTO, 2000)

Para as cooperativas é fundamental ser competitivo para se manter nesse mundo Globalizado. Com isso, devem estar sempre investindo em novas alternativas para minimizar os riscos concessão de crédito, o que pode influenciar diretamente no resultado de uma cooperativa.

A análise de crédito é um fator importantíssimo para a empresa obter resultados. Uma análise criteriosa de crédito interfere diretamente para uma minimização do risco de crédito, tornando a inadimplência dentro de níveis suportáveis pela empresa. Os gestores devem estar sempre atentos à essa questão, pois isso pode colocar a empresa em dificuldades.

A definição das políticas de crédito, por parte da empresa, e uma gestão econômica e financeira organizada e eficaz são fatores determinantes para o sucesso da organização. Por isso, em uma análise de crédito é possível verificar a capacidade de pagamento e renda de

seus clientes. Para isso, é preciso ter um setor de análise de crédito bem estruturado, com profissionais treinados e capacitados, que consigam fazer a escolha certa, conceder ou não o crédito, e que consiga abranger toda a organização.

Porém, mesmo com toda a criteriosa avaliação de crédito, ainda se tem o risco de ter inadimplência. Por isso, uma estrutura eficiente de cobrança se faz crucial para o resultado da organização.

1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA

A Coagrisol Cooperativa Agroindustrial foi fundada em 1969, com objetivo de proporcionar aos associados a mais ampla defesa de seus interesses profissionais, comprar em comum, beneficiar, industrializar e comercializar a produção recebida. Prestar, enfim, toda a assistência que estiver ao alcance da sociedade. Sua matriz está localizada no Rio Grande do Sul, na cidade de Soledade. Hoje a área de ação da Coagrisol encontra-se em várias localidades: Barros Cassal, Boqueirão do Butiã, Gramado Xavier, Progresso, Arvorezinha, Itapuca, Nova Alvorada, Camargo, Ibirapuitã, Nicolau Vergueiro, Tio Hugo, Tunas, Mormaço, Lagoão, Jacuizinho, Fontoura Xavier, Marau, Santo Antonio do Palma, Lagoa Vermelha, Vila Maria, Casca, Gentil e São José do Herval. A Coagrisol possui 12.947 associados e 484 funcionários. A cooperativa oferece uma ampla linha de produtos das mais variadas categorias. O objetivo é atender as comunidades de Soledade e de toda a região abrangente, oferecendo opções de qualidade com maior custo benefício às famílias associadas e à população em geral.

Produtos comercializados pela Coagrisol: Marca Coagrisol- farinha de trigo, farinha de milho, arroz, feijão, rações e concentrados. Produtos Agrícolas- Soja, trigo, cevada, milho, feijão e forrageiras. Insumos Agrícolas. Defensivos Agrícolas. Sementes- Soja, trigo, milho e forrageiras. Produtos Animais- Leite in natura, matrizes e rebanhos. Agropecuária e Produtos animais- Rações e concentrados, Medicamentos veterinários, produtos vegetais e sementes de forrageira. Sementes e mudas de hortaliças Mudas frutíferas e ornamentais. Supermercado. Lojas, materiais de construção, móveis e eletrodomésticos.

Com o cenário atual de alta competitividade entre as empresas, exige dos empresários se adequar às necessidades e vontades de seus clientes. Para isso, a organização deve se estruturar e se organizar para o mercado futuro, e assim satisfazer as expectativas de seus clientes. É preciso estar atento às tendências de mercado, para não colocar em risco seus futuros negócios e patrimônio.

Nas cooperativas, a concessão de crédito estão ligadas a diversos fatores positivos e negativos, uma das principais dificuldades dessa modalidade, esta na capacidade de pagamento do cliente, onde será feito uma análise financeira do tomador de crédito.

Onde há concessão de crédito, a risco de o tomador não cumprir com suas obrigações e se tornar inadimplente. Por isso, é imprescindível que as cooperativas tenham uma análise de crédito rígido e eficiente, que seja coerente em suas decisões de conceder ou não o crédito ao tomador.

Para isso, é necessário uma equipe técnica, muito bem treinada, com habilidade para conhecerem os tomadores de crédito, para fins de evitar problemas de inadimplências futuras. Com isso, questões macroeconômicas e conhecimento de mercado, também devem ser levadas em consideração.

Em todas as instituições que concedem crédito, devem passar segurança e tranquilidade na operações de concessão, para fins de um bom relacionamento com seu cliente. Gerando credibilidade com seu associado e cliente, visando novos negócios futuros.

O medo, incerteza quanto ao cumprimento da obrigação, a não efetivação do pagamento, é um risco diário que as cooperativas correm ao conceder créditos. Embora seja analisado a concessão de crédito, a um risco futuro de pagamento, que também devem ser considerados em sua análise de crédito.

Com o presente trabalho na cooperativa, pretende-se evidenciar, analise e risco de crédito e a capacidade de pagamento. Para a finalidade de através de resultados obtidos apontar falhas na concessão de crédito que ocasionam inadimplência.

Diante do que foi exposto, propõe-se o seguinte problema de pesquisa: Quais os motivos que ocasionaram a inadimplência nos créditos concedidos aos associados e não associados da Coagrisol Cooperativa Agroindustrial ?

O tema proposto nesta pesquisa é relevante em todas as organizações, principalmente em empresas que diariamente concedem crédito aos seus associados e clientes, tornando a inadimplência algo inevitável. A inadimplência ocorre diariamente onde há imperfeições ao conceder o crédito. Minimizar os riscos de inadimplência não só contribui para a preservação da empresa, mas também para seu desenvolvimento e crescimento econômico. Por isso, uma política de crédito estruturada e consistente, aliada a profissionais capacitados, se faz imprescindível para o sucesso e resultados positivos de uma cooperativa como um todo.

1.2 OBJETIVOS

A seguir serão apresentados os objetivos que estão divididos em geral e específicos.

1.2.1 Objetivo geral

Os motivos que ocasionaram à inadimplência nos créditos concedidos as pessoas físicas.

1.2.2 Objetivos específicos

- Realizar referencial teórico sobre o tema proposto;
- Descrever a estrutura operacional e o funcionamento da política (análise) de crédito;
- Comparar e analisar os procedimentos para concessão de crédito com os ditados pela literatura;
- Identificar os pontos importantes a serem melhorados para otimização dos resultados;
- Recomendar ações que visem qualificar a concessão de crédito;

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 COOPERATIVISMO

Cooperativas são organizações econômicas com visão e estrutura diferenciadas das demais empresas, formadas por associados que unem forças para trabalhar democraticamente de forma contínua em conjunto, gerenciando os recursos disponíveis de forma igualitária, distribuindo custos, riscos e benefícios entre os cooperados. Conforme Bialoskorski Neto (2012), esses benefícios são: melhores preços, serviços e distribuição de sobras aos associados da cooperativa.

O congresso de Praga em 1948, definiu sociedade cooperativa como:

Será considerada como cooperativa, seja qual for a constituição legal, toda a associação de pessoas que tenha por fim a melhoria econômica e social de seus membros pela exploração de uma empresa baseada na ajuda mútua e que observa os princípios de Rochdale. (FRANKE 1973, p. 69).

As cooperativas trazem como valores ajuda mútua, responsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade. Na tradição e cultura de sua comunidade, acreditam nos valores éticos, como honestidade, transparência, responsabilidade social e cuidar dos outros, visando o bem estar social.

O cooperativismo trás como conceito,

É uma doutrina socioeconômica fundamentada na liberdade humana e nos princípios cooperativos. A cultura cooperativista visa a desenvolver a capacidade intelectual das pessoas de forma criativa, inteligente, justa e harmônica, procurando a sua melhoria contínua. Os seus princípios buscam, pelo resultado econômico, o desenvolvimento social através da melhoria da qualidade de vida e da boa convivência entre seus cooperados. (OCB, 2016).

2.1.1 História e evolução do cooperativismo

A origem do cooperativismo se deu em vinte e um de dezembro de 1844, no bairro de Rochdale, em Manchester na Inglaterra, onde 28 operários, em sua maioria tecelões, se uniram para o nascimento de uma grande ideia. Gomes e Bonchristiani (2010, p. 2016) sobre o início do cooperativismo: “uma forma de combater o desemprego e as dificuldades originadas com a mudança econômica da época, a partir da Revolução Industrial. Os tecelões de Rochdale, na Inglaterra, vislumbraram na doutrina cooperativista a saída para seus problemas”. Na Figura 01 estão alguns dos pioneiros do Cooperativismo.

Figura 1 - Pioneiros do cooperativismo –Rochdale



Fonte: (ROCHDALE PIONEERS MUSEUM, 1844)

Nesse momento, no século XVIII, em meio a Revolução Industrial na Inglaterra, a mão de obra perdendo valor, salários e a extensa jornada de trabalho, era um grande problema social e econômico para toda a população. Com todas as dificuldades, que eram enormes, os 28 tecelões reagiram e se uniram para avaliar suas ideias, respeitando sempre as tradições e costumes, formando normas e metas para a organização cooperativa.(OCB, 2016)

Com o objetivo de melhorar suas condições de vida e de trabalho, era preciso mudar. Formar um comércio justo, com preços honestos, gerando trabalho e renda, agregando valor a seus produtos, além de fornecer instalações educacionais e sociais de qualidade. Visando sempre a qualidade de todos os seus produtos e serviços oferecidos a seus clientes e associados. (Rochdale Pioneers Museum, 2016).

Após um ano se dedicando e trabalhando em suas ideias, respeitando as normas estabelecidas entre os associados, unidos conseguiram formar um capital de 28 libras e, então, abriram seu primeiro armazém. Nascia aí a sociedade dos Probos de Rochdale, a primeira cooperativa moderna do mundo. Em 1948 já eram 140 associados. Doze anos após, já havia se tornado uma sociedade com mais de três mil associados, com um capital de 152 mil libras. (Rochdale Pioneers Museum, 2016).

Com o passar dos anos, o bom desempenho econômico e social da cooperativa de Rochdale estimulou a criação de muitas outras cooperativas, que surgiram com o passar do tempo, nos mais diversos ramos de atividades.

No Brasil, o cooperativismo é observado desde a época da colonização portuguesa no século XIX. A primeira cooperativa do Brasil, foi a cooperativa de consumo em Ouro Preto em Minas Gerais. (OCB, 2016)

Com iniciativa do Padre Suíço Theodor Amstadt, 1902, surge a primeira cooperativa de crédito do país, no Rio Grande do Sul. E em 1906, começam a se desenvolver as primeiras cooperativas agropecuárias nacionais, idealizadas por produtores rurais. Essas são as primeiras instituições do Movimento Cooperativo Brasileiro de que se tem registro. Marcam a origem da implantação do sistema no país. (OCB ,2016)

2.1.2 Princípios do cooperativismo

Os princípios do cooperativismo foram aprovados em 1844, na primeira cooperativa do mundo, em Rochdale, na Inglaterra em 1844. Conforme a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2016), são princípios do cooperativismo:

- a) **Adesão voluntária e livre** - as cooperativas são organizações voluntárias, abertas a todas as pessoas aptas a usar os seus serviços e assumir as responsabilidades como sócios.
- b) **Democracia** - as cooperativas são organizações democráticas, controladas pelos sócios, que participam ativamente na tomada de decisões.
- c) **Participação econômica** - os sócios contribuem de forma igualitária, controlam de forma democrática o capital da cooperativa.
- d) **Autonomia** as cooperativas são organizações autônomas. Podem firmar acordos com instituições públicas, ou recorrerem à capital externo, desde que assegurado sua autonomia e democracia.
- e) **Educação e informação** - as cooperativas proporcionam a educação e formação dos sócios, para que sejam mais eficazes.
- f) **Cooperação** - as cooperativas fortalecem seus associados trabalhando juntos, através de sua estrutura e ajuda mútua entre os sócios.
- g) **Interesse pela comunidade** - as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentável das comunidades, através da política aprovada por seus associados. Cooperam no desenvolvimento econômico de toda região abrangente.

Esses princípios são fundamentais para as cooperativas, servem de base para a formação dessas organizações, pois dão a visão de ajuda mútua, de forma igualitária, cooperando democraticamente entre si, unidos trabalhando juntos. Assim, todos são mais fortes.

A partir dos princípios definidos em Rochdale, que foi considerada a primeira cooperativa moderna bem sucedida, obteve-se a base para muitas sociedades cooperativas em todo mundo, servindo de modelo até os dias atuais.

2.2 CRÉDITO

Conforme Shrickel (1998 p. 25) o conceito de crédito se define como: “Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado”.

Para Assaf Neto e Silva(2012 p.125)

Crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, uma empresa que concede crédito troca produtos por uma promessa de pagamento futuro. Já uma empresa que obtém crédito recebe produtos e assume o compromisso de efetuar o pagamento no futuro. O resultado de uma operação de crédito refere-se ao compromisso assumido pelo comprador em quitar sua dívida. Este compromisso pode estar expresso num instrumento como a duplicata a receber, a nota promissória, o cheque pré-datado, o comprovante de venda de cartão de crédito etc. (SILVA 2012 p.125).

O crédito possui papel importante economicamente e socialmente na vida das pessoas. Para Silva (1998 e 2000 p. 26) Com o crédito, as empresas podem aumentar seu capital de giro, bem como seus níveis de atividade, estimulando o consumo, gerando mais demanda. As pessoas físicas podem satisfazer necessidades de consumo, adquirindo bens ou qualquer necessidade para a qual não disponham de recursos próprios.

Em relação ao crédito, Shrickel (1998 p. 25) destaca: “O patrimônio a ser cedido deve ser próprio. Com efeito, não nos é factível ceder coisa alheia sem expresso consentimento de seu legítimo proprietário. ”.

A concessão de crédito é extremamente importante na obtenção de lucro das empresas, pois dessa forma, conseguem atrair clientes, superar suas expectativas de compra. Assim, maximizam suas vendas, mediante compromisso de pagamento futuro de seus clientes.

Assim, é fundamental para a sociedade tomar crédito para suprir suas necessidades. E a concessão de crédito torna-se indispensável para as organizações. Por isso, o crédito tem um papel importantíssimo na atualidade, e deve ser utilizado de maneira correta pelas organizações, a fim de minimizar o risco de inadimplência.

2.2.1 Política de crédito e cobrança

A concessão de crédito é fundamental para as empresas, pois está diretamente ligada à maximização de suas vendas, conseqüentemente aumentando a lucratividade. Por isso, se faz necessário uma política de crédito bem estruturada e sólida. Visando uma concessão de crédito mais segura, diminuindo riscos de inadimplência para as empresas. Conforme ASSAF NETO e SILVA (2012 p. 127), os elementos que compõem a Política de crédito são: padrão, desconto e cobrança.

Os padrões de crédito referem-se aos requisitos mínimos para que seja concedido crédito a um cliente. Uma empresa que deseje incentivar vendas a prazo fixará padrões fáceis de serem atingidos. Caso contrário, os padrões serão mais restritos, diminuindo as vendas a prazo, assim como a probabilidade de devedores duvidosos. A política de cobrança abrange toda estratégia da empresa para o recebimento de crédito. Este recebimento pode ser feito por carta, por telefone, judicialmente, entre outras. Uma política de cobrança rígida pode inibir as vendas de uma empresa. O desconto financeiro corresponde à redução no preço de venda quando o pagamento é efetuado a vista ou num prazo menor. (ASSAF NETO e SILVA 2012 p. 127).

Nas Cooperativas, a política de crédito, é formada por “Comitê de Crédito”, que respondem pela decisão de conceder ou não o crédito. Para Silva (2014, p. 80), a política de crédito é imprescindível às empresas, por isso, deveria ser reservada aos mais altos escalões hierárquicos.

Para Silva, (2014,p.80),

Para os bancos, normalmente, há um “Comitê de Crédito”, que é uma espécie de órgão colegiado, que responde pelas decisões de crédito. A Política de Crédito pode ser definida pelo Comitê máximo composto pela alta direção ou mesmo por um Conselho de hierarquia superior ao próprio Comitê. Entre as funções da Diretoria de Crédito de um banco, está a de propor às instâncias superiores as Políticas de Crédito a serem adotadas. (SILVA, 2014, p. 80).

Conforme Silva (2014, p. 81) acrescenta,

ao se estabelecer uma política de crédito, diversos fatores deverão ser analisados. Numa empresa comercial ou industrial, por exemplo, uma política de crédito mais liberal poderá aumentar o volume de vendas, porém, ao mesmo tempo, exigirá maior investimento em “duplicatas a receber” e em “estoques”. A maior ou menor flexibilidade da política de crédito, entretanto, deverá estar associada às características da empresa e de seus produtos, de forma que uma empresa que venda um produto com uma margem bruta relativamente alta (40 ou 50%, por exemplo), terá condições de adotar uma política de crédito mais liberal e assumir um nível de risco maior. Uma empresa que trabalhe com margem bruta de lucro muito baixa, ainda que seu giro de estoques seja rápido, tenderá a ser mais rigorosa na seleção de seus clientes. (SILVA, 2014, p. 81).

Para Shrickel (1998 p. 67), “Todo e qualquer ato de crédito não deve, idealmente, perder de vista três focos essenciais: a liquidez, a segurança e a rentabilidade das operações”.

Sendo assim, a definição de uma política de crédito em uma empresa, é fundamental para os lucros, pois está diretamente ligada às vendas, ou seja, a rentabilidade da empresa. Para isso, formar uma equipe cautelosa, treinada e qualificada, aliada a uma estrutura sólida da política de crédito, faz o diferencial de uma empresa com resultados positivos, pois isso afeta diretamente o faturamento da empresa.

2.2.2 Risco de crédito

As Cooperativas, diariamente concedem créditos a seus associados e clientes, seja o crédito, em forma de produtos ou serviços. Ao conceder o crédito, se assume o risco do não cumprimento do acordo, ou seja, do não pagamento. Conforme Silva (2014 p.29), cada vez que se concede um crédito, está assumindo o risco de não receber, pois o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento.

O risco sempre estará presente em qualquer empréstimo. Não há empréstimo sem risco. Porém, o risco deve ser razoável e compatível ao negócio do banco e à sua margem mínima almejada (receita). Como razoável, entendemos todo risco que não seja, a princípio, verdadeira extrapolação ao bom-senso. (SCHRICKEL, 1998, p. 45).

Como se concede crédito nas cooperativas, é inevitável o risco de crédito, ou seja, a inadimplência. Com isso pode se tornar significativo nos resultados das empresas, caso elas não controlem a concessão de crédito repassados à seus clientes.

As razões que levam o cliente ou associado a não cumprir o acordo firmado, ou seja, o não pagamento da obrigação, podem ser os mais variados. Para Silva (2014, p. 29), “As razões que levam o cliente ao não cumprimento da promessa podem estar relacionadas ao seu caráter, a sua capacidade de gerir os negócios, aos fatores externos adversos ou a sua incapacidade de gerar caixa.”

O caráter refere-se à intenção do devedor (ou mesmo do garantidor) de cumprir a promessa de pagamento. 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 necessariamente de seu caráter. Adicionalmente, o fator tempo pode nos mostrar que alguém é honesto até o dia em que deixa de ser. De qualquer forma, os dados relativos ao passado de uma pessoa podem ser instrumentos úteis para a decisão de crédito. Daí a razão de as áreas de crédito manterem registros relativos ao comportamento de crédito de seus clientes. (SILVA, 2014, p.60)

Segundo Schrickel (1998, p. 45),

O maior risco para o emprestador ao conceder crédito indivíduos concentra-se no eventual colapso de suas finanças pessoais, seja porque perdeu o emprego, ou devido a um processo de separação litigiosa, um acidente ou doença grave em família, ou porque simplesmente extrapolou o limite da prudência na satisfação de suas necessidades infinitas de bens e serviços. (SCHRICKEL, 1998, p. 45)

As empresas que concedem crédito sempre terão o risco de inadimplência. Porém, uma análise de crédito criteriosa e profissionais capacitados diminuem o risco de inadimplência, pois analisam as mais diversas variáveis de risco. Assim, tornam mais seguro o procedimento de conceder crédito, ou seja, mais seguro o financeiro de uma empresa.

2.2.3 Análise de crédito

Para a empresa minimizar o risco ao conceder o crédito, é fundamental que sejam realizadas criteriosas análises de crédito, pois isso evitaria a alta inadimplência e afetaria diretamente os lucros.

Para Schrickel (1998, p.25),

O principal objetivo da análise de crédito numa instituição financeira (como para qualquer emprestador) é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, à luz das necessidades financeiras de solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição. (SCHRICKEL, 1998, p. 25)

Para Santos (2015, p. 89), “Importante a destacar é que para manter esse ritmo de crescimento, os produtores necessitam cada vez mais de financiamentos para a compra de insumos (defensivos, fertilizantes etc.) e de ativos fixos (veículos agrícolas, máquinas, equipamentos etc.)”

Outro fator importantíssimo da análise crédito para as cooperativas é que ela interfere diretamente no faturamento de uma empresa. Por isso, interfere diretamente nas vendas da empresa. Contudo, por um lado uma análise crédito mal feita maximiza a inadimplência, de outro, pode ser deixado de vender à clientes bons, ou dar ao cliente um limite inferior ao seu poder de pagamento, e assim, perdendo vendas.

Para Silva (2014, p. 96),

A decisão de crédito pode ser restrita à análise de uma proposta específica para atender a uma necessidade de um cliente, ou pode ser mais abrangente, fixando-se um limite para atendimento ao cliente em diversos produtos e por um prazo determinado. A sistemática de trabalhar com limites requer uma análise mais completa e possibilita maior agilidade nas decisões. Na análise caso a caso, cada vez que o cliente precisa de um empréstimo ou de um financiamento, o banco analisa cada proposta e toma a decisão na alçada competente. No critério de limite de crédito, uma vez fixado o chamado limite rotativo, as operações poderão ser feitas com maior rapidez e sem depender de nova análise, desde que estejam enquadradas nas condições predefinidas.

Conforme Schrickel (1998, p.27),

A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada. (SCHRICKEL, 1998, p.27).

A análise de crédito tem a finalidade, através de informações obtidas dos clientes ou associados, de avaliar os riscos da concessão de crédito. Schrickel (1998, p. 26) descreve, “A análise será tão mais consistente, quanto mais presentes e valiosas forem à quantificação dos riscos identificados e a viabilidade e praticidade das conclusões e recomendações”.

É preciso evidenciar que o objetivo da análise crédito é a avaliar uma decisão de conceder ou não o crédito. Completa Schrickel (1998, p. 45),

O processo lógico da análise de crédito deve conduzir para o esclarecimento das dúvidas, ponderação das incertezas e, enfim, concluir fazendo recomendações sobre medidas e atitudes que minimizem os riscos dos empréstimos e aumentem a chance de reaver os respectivos valores no devido tempo. (SCHRICKEL, 1998, p. 45).

Por isso, uma análise de crédito criteriosa se faz extremamente importante para o futuro de uma Cooperativa, com a finalidade de conhecer seu cliente, para saber suas reais condições de pagamento e realizar vendas com mais segurança, e assim diminuir o risco de inadimplência. A utilização de ferramentas como os “C’s do crédito” é importantíssimo, para conhecer e avaliar com mais segurança seus clientes e assim, tomar a melhor decisão, de conceder ou não o crédito.

2.2.4 Os C’s do crédito

Com a preocupação de tornar a concessão de crédito mais segura, se faz necessário analisar as informações do tomador de crédito, objetivando o cumprimento do acordo firmado, ou seja, o pagamento no prazo estabelecido. Essas informações são a base para a análise de crédito, que são conhecidas como C’s do crédito.

Conforme Schrickel (1998, p. 48),

Utilizando uma terminologia mais apropriada, dizemos que as bases primárias de crédito são os 4 “C”, que são divididos em dois grupos: a) Aspectos pessoais - Caráter e Capacidade. b) Aspectos financeiros – Capital e Condições. Um quinto “C” pode vir à tona quando os “C” financeiros não dão sustentação de si para o crédito almejado, ou a Capacidade plena é questionável: Colateral. (SCHRICKEL, 1998, p. 48).

Complementa Santos (2015, p. 38), “Por definição, o processo de análise subjetivo envolve decisões individuais quanto à concessão ou recusa de crédito. Nesse processo, a decisão baseia-se na experiência adquirida, disponibilidade de informações e sensibilidade de cada analista quanto ao risco do negócio”.

Quadro 1 - C's do crédito

Caráter	Idoneidade no mercado de crédito
Capacidade	Habilidade em converter investimento em receita
Capital	Situação financeira
Colateral	Situação patrimonial
Condições	Impacto de fatores externos sobre a fonte geradora de receita

Fonte: Adaptado Santos (2015 p. 38)

Para Schrickel (1998, p. 48), o caráter é o “C” mais importante, pois diz respeito à intenção do tomador de crédito de cumprir o acordo de pagamento.

Em suma, conhecer o caráter de um potencial tomador de empréstimos é realmente conhecer este tomador na exata e não menor medida em que deva ser conhecido pelo emprestador. Isto porque é mais importante saber quem ele é do que ele faz. Falas e negligências quanto a avaliação de caráter do tomador de empréstimos conduz, inevitavelmente, a surpresas, muitas vezes inabsorvíveis pelo emprestador. 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. (SCHRICKEL, 1998, p. 48).

Para Santos (2015, p. 38),

Está associado à idoneidade do cliente no mercado de crédito. Para a análise desse critério, é indispensável que os credores disponham de informações históricas de seus clientes (internas e externas) que evidenciem intencionalidade e pontualidade na amortização de dívidas. As informações históricas internas são extraídas de relatórios gerenciais do credor, onde constam registros de pontualidade, atrasos, renegociações e perdas financeiras resultantes da inadimplência do cliente. Já as informações históricas externas são extraídas de arquivos de dados de empresas especializadas em coleta, armazenamento e comercialização de informações relacionadas à idoneidade do cliente no mercado de crédito. (SANTOS, 2015, p.380).

Nesse sentido, o tomador pode não ter a intenção de pagamento. Por isso, outros C's do crédito devem ser analisados. Referente à capacidade, Schrickel (1998, p. 50), “ Se o caráter diz respeito à vontade de pagar, a capacidade refere-se à habilidade de pagar”. A capacidade diz respeito à capacidade de o cliente cumprir o acordo firmado, ou seja, sua capacidade de pagamento da obrigação.

Para Santos (2015, p. 40),

Refere-se ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e conversão de seus negócios em receita. Usualmente, os credores atribuem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida. (SANTOS, 2015, p. 40).

Conforme Schrickel (1998, p. 51),

Até há alguns anos a capacidade dos tomadores de crédito era menos crítica que nos dias atuais. Grande parcela das decisões dos emprestadores repousava na reputação familiar do tomador potencial. A tradição das gerações passadas é que dava suporte, e mesmo “bancava” as decisões de emprestar. Porém, este cenário mudou significativamente a partir do processo de aceleração da industrialização do país (segunda metade deste século). A competição é mais aguerrida e exige cada vez mais competência e poder de adaptação. As alterações no cenário são rápidas e frequentes. Com tudo isso, o indivíduo necessita ter, pelo menos, uma capacidade considerável mediana a seu setor de atuação, sob pena de não poder sobreviver a concorrência. (SANTOS, 2015, p. 51).

Atualmente, a análise de concessão de crédito, quanto à capacidade de pagamento, não pode ser feita como antigamente, seguindo simplesmente, o fato de ser uma família bem conceituada na cidade. A análise de crédito avalia o cliente individualmente quanto à capacidade de cumprir suas obrigações.

Schrickel (1998, p. 52) completa,

Outro ângulo a se considerar para a definição da capacidade do tomador relaciona-se à análise de seu currículo profissional. Certamente, haverá mais evidências de capacidade num indivíduo que tenha demonstrado ao longo de sua carreira profissional: estabilidade de empregos, ascensão de cargos de mais alto nível conteúdo (e responsabilidade), e atingimento de resultados relevantes, do que em outro, em sentido inverso: instabilidade, flutuações de cargos e de resultados alcançados. (SCHRICKEL, 1998, p. 52).

Uma das informações fundamentais para o analista de crédito é quanto sua renda, pois assim, ele tem como avaliar melhor quanto definição de limite e capacidade de pagamento, desta forma, aumenta a segurança no processo de decisão de concessão de crédito.

O capital tem como finalidade avaliar a situação econômica e financeira do tomador de crédito, ou seja, compreende os bens disponíveis para cumprir com as obrigações firmadas com a empresa. Para Santos (2015, p. 40) “O capital é medido pela situação financeira do cliente, levando-se em consideração a composição (quantitativa e qualitativa) dos recursos, onde são aplicados e como são financiados”.

Para Silva (2014, p. 76),

No estudo dos Cs do crédito, o Capital refere-se à situação econômico-financeira da empresa, no que diz respeito a seus bens e recursos possuídos para saldar seus débitos. Portanto, o C de Capital é medido mediante análise dos índices financeiros, tendo, evidentemente, um significado muito mais amplo do que aquele que é dado à conta de capital na contabilidade. (SILVA, 2014, p. 76).

Silva (2014, 76) resume, “o C de Capital compreende a situação econômica, financeira e patrimonial do cliente”. Completa Santos (2015, p. 40) “As fontes usuais para avaliação do capital de empresas e pessoas físicas são os Demonstrativos Contábeis e a Declaração do Imposto de Renda, respectivamente”.

Dessa forma, é fundamental que o analista de crédito verifique, a declaração do Imposto de Renda e Demonstrativos Contábeis, para a minimização do risco de crédito.

As condições dizem respeito a fatores econômicos do cliente, que também podem comprometer o cumprimento das obrigações, quanto ao pagamento.

Para Santos (2015, p.40),

Condições Esse C está relacionado à sensibilidade da capacidade de pagamento dos clientes à ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, tais como os decorrentes de aumento nas taxas de inflação, taxa de juros e paridade cambial, e de crises em economias de países desenvolvidos e emergentes que mantêm relacionamento com o Brasil. A atenção nessa informação é de extrema importância para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo da importância do fator sistemático, exemplo típico de situação recessiva com aumento da taxa de desemprego e redução do nível de atividade econômica –, o credor poderá enfrentar sérias dificuldades para receber o crédito. (SANTOS, 2015, p.40).

Completa Schrickel (1998, p. 54), “Está análise tem o condão de avaliar o momento atual em que o empréstimo é estudado e está para ser eventualmente desembolsado”. Nesse sentido, o tomador pode ser afetado por fatores externos. Por isso, a concessão de crédito deve ser analisada com documentos atuais, levando em conta sempre fatores externos que possam afetar negativamente o tomador de crédito.

Para Santos (2015, p.40) quanto ao “C” colateral,

Colateral Refere-se à riqueza patrimonial dos clientes composta por bens (móveis e imóveis) e aplicações financeiras. No mercado de crédito, esse C recebe a denominação de “garantia acessória”, ou seja, garantia secundária vinculada aos contratos de crédito para proteger os credores de situações adversas decorrentes da perda de capacidade financeira dos clientes (parcial ou total). Para a realização de adequada análise de riqueza patrimonial, é fundamental que o analista consiga a abertura da composição do patrimônio do cliente, além de identificar a situação dos ativos em termos de liquidez, existência de ônus e valor de mercado. (Santos, 2015, p.40).

Já para Schrickel (1998, p.55), “O colateral, numa decisão de crédito, serve para contrabalançar e atenuar (apenas atenuar, enfatiza-se) eventuais impactos negativos decorrentes de enfraquecimento de um dos três elementos: Capacidade, Capital e Condições”. Este indicador, o colateral, se refere à situação patrimonial do tomador, como uma garantia a mais de cumprimento do acordo, o que contribui na segurança da operação de conceder crédito.

2.2.5 Garantias

Os casos de garantias, na concessão de crédito, são necessários quando os analistas de crédito verificam um ponto fraco o tomador de crédito. Por isso, solicitam uma garantia, pois em caso de não pagamento, há uma possibilidade de recuperar o valor da dívida.

Para Silva (2014, p. 89),

Mesmo a garantia não sendo a fonte primária de pagamento, a mesma tem peso na determinação das alçadas. A delegação de poder, implícita na alçada, requer ao mesmo tempo descentralização e agilidade nas decisões, sem, contudo, perder a segurança na qualidade dos créditos concedidos. Dessa forma, há operações cujas garantias são muito líquidas e contribuem para uma decisão favorável de crédito. (SILVA, 2014, p.89).

Contudo, é preciso ressaltar que a concessão de crédito não pode ser concedida com base na garantia. A garantia é apenas uma segurança em um possível descumprimento das obrigações.

Complementa Schrickel (1998, p.164), “As garantias são classificadas universalmente em duas grandes categorias: Garantias pessoais e garantias reais”.

São as garantias que, em vez de serem constituídas sobre coisas específicas, repousam sobre pessoas (físicas ou jurídicas). Essa modalidade de garantia não vincula nenhum bem específico do cliente ou do garantidor, mas recai sobre a totalidade dos bens que ambos possuem, no momento da liquidação do crédito. Com isso, os credores expõem-se aos elevados riscos de crédito, em situações em que o valor de mercado do patrimônio do devedor for inferior ao valor da dívida. (SANTOS, 2015, p. 27)

Já para Silva (2014, p. 250),

A garantia pessoal ocorre 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 garantidor (avalista ou do fiador). À primeira vista, poder-se-ia ter a ideia de que a garantia pessoal é melhor que a real, por ser mais abrangente e compreender todo o patrimônio do devedor. Isso não é verdade, pois, no caso da garantia pessoal, não há preferência sobre o patrimônio do devedor e, portanto, o credor assume a classificação de quirografário nas insolvências. Entre as garantias pessoais, temos o aval e a fiança. (SILVA, 2014, p. 250).

Contudo, garantias pessoais ocorrem quando além da promessa de pagamento, o credor conta com a garantia que o tomador possa dar. Exemplos de garantias são, avalista e fiador.

Quanto às garantias reais, Schrickel (1998, p.164),

As garantias reais, em sentido diverso, não se fundamentam estritamente na relação de confiança entre devedor e credor, porquanto estas introduzem novo componente na relação entre ambos. Uma vez oferecidas pelo devedor, e aceitas pelo credor da obrigação, elas têm condão de vincular o bem específico (ou conjunto de bens) ao negócio. Em outras palavras, o credor passa a ter um direito absoluto e preferencial sobre o bem objeto da garantia, no sentido de assegurar o recebimento de seu crédito. (SCHRICKEL, 1998, p.164).

Para Santos (2015, p. 30),

São as garantias que se constituem sobre a vinculação de bens tangíveis do cliente, como, por exemplo, veículos, imóveis, máquinas, equipamentos, mercadorias e duplicatas. Quando se constitui uma garantia sobre determinado bem, esse bem estará comprometido legalmente com o contrato de crédito ao qual se vincula. Caso o cliente não apresente condições financeiras de amortizar o valor total do crédito, o bem estará à disposição do credor, que, mediante processo, poderá recorrer à recuperação do financiamento, via venda judicial. As garantias reais são indivisíveis, isto é, mesmo que o devedor pague uma parcela da dívida, a garantia continua por inteiro. Como não há necessidade ou mesmo possibilidade (em certos casos) de liberação da garantia, à medida que o devedor paga sua dívida, o valor da garantia teoricamente irá aumentando em relação ao saldo do contrato. (SANTOS, 2015, p. 30).

As garantias reais tornam a concessão de crédito mais segura, pois há um bem como garantia da operação de crédito. As ferramentas mais utilizadas como garantias reais são: caução, penhor, hipoteca e alienação fiduciária.

2.2.6 Avalista

O aval é uma garantia pessoal muito utilizada no processo de concessão de crédito. Devido a ser vinculado com outra pessoa que fica responsável juntamente com o tomador de crédito, pelo valor principal sem juros. Conforme Silva (2014, p. 350), “O aval é uma garantia pessoal em que o avalista assume a mesma posição jurídica do avalizado, tornando-se solidário pela liquidação da dívida”.

Conforme Shrickel (1998 p. 165), “O aval é uma garantia fidejussória oferecida por um terceiro, que por este ato se torna devedor solidário do devedor principal. A relação que se estabelece entre o avalista e o avalizado é pessoal, direta e intransferível”.

Para Santos (2015, p.28),” É uma garantia pessoal do pagamento de um título de crédito, dada por pessoa (física ou jurídica), que fica solidariamente responsável com o devedor pelo pagamento do crédito”.

Para Schrickel (1998, p.165 e 166), o conceito de aval, “O aval é uma garantia fidejussória oferecida por um terceiro, que por este ato se torna devedor solidário do devedor principal. A relação que se estabelece entre o avalista e o avalizado é pessoal, direta e intransferível”.

Santos (2015, p.28), complementa,

O avalista é responsável pela amortização do crédito da mesma forma que o devedor principal, não havendo, portanto, benefícios de ordem. Por ser garantia solidária ao pagamento de uma dívida, pode ser exigido integralmente do avalista, independentemente de ser cobrado ou não o devedor principal. Todavia, nunca poderá ser cobrado um valor superior ao do próprio título, salvo se o título for emitido com “pacto adjecto” de correção. (SANTOS, 2015, p.28).

Sendo assim, a garantia avalista aumenta a segurança na concessão de crédito, pois o mesmo é responsável pelo cumprimento do acordo. Por isso, se o devedor principal não efetuar o pagamento na data combinada, será cobrado também do avalista o cumprimento da obrigação.

2.2.7 Fiador

A fiança é a segunda garantia pessoal, no qual uma pessoa física ou jurídica se compromete como fiador, ou seja, pagar a obrigação se o tomador não cumprir o acordo. Essa garantia abrange o valor principal e seus juros.

Para Schrickel (1998, p.167) o fiador conceitua-se: “A fiança também é uma garantia de caráter pessoal e fidejussória, que torna o garantidor (fiador) solidário ao devedor (afiançado) ou seu coobrigado, para o total cumprimento das obrigações assumidas por aqueles”.

Santos (2015, p.29),

Uma garantia pessoal, mediante a qual uma pessoa (fiador) garante, no todo ou em parte, o cumprimento de obrigação que outra pessoa (afiançado/ devedor) assumiu com um concessor de financiamento (beneficiário). A fiança normalmente compreende, além do principal e juros, todas as despesas acessórias, como juros de mora, comissão de permanência, multa, despesas judiciais etc. (SANTOS, 2015, p.29).

A principal diferença entre a garantia aval e fiador, o fiador engloba o capital, juros e despesas ocorridas. Já o aval, responde apenas ao capital. Por isso, é preciso frisar, somente após o tomador não cumprir o acordo, o fiador deverá ser cobrado.

Conforme complementa Schrickel (1998, p.167),

A fiança é um negócio subjacente a um negócio principal, ou seja, ela tem caráter subsidiário em relação ao contrato firmado entre o beneficiário (credor) e o afiançado (devedor). Nestas condições, a fiança só pode ser executada se a obrigação decorrente do contrato principal não foi cumprida, e tiver sido comprovada a impossibilidade de execução do devedor principal. (SCHRICKEL, 1998, p.167).

Cabe ressaltar que só após o descumprimento do acordo pelo tomar de crédito e ter sido cobrado a dívida, deverá ser cobrado o fiador. Por isso, a empresa deve avaliar sua concessão de crédito e decidir se o melhor é a garantia de aval ou fiança.

2.2.8 Penhor

O penhor é uma garantia real em que o tomador transfere um bem móvel ao credor em garantia ao cumprimento do acordo. Para Santos (2015, p.33) ”Consiste na entrega ao credor de bem móvel, por um devedor ou por terceiros, para garantir o cumprimento de dívidas”

Conforme Silva (2014, p. 352),

O penhor em que o devedor (ou terceiro) entrega ao credor (depositário) coisa móvel em garantia é chamado penhor comum. Há também o chamado penhor especial, que compreende o penhor agrícola e o penhor industrial, ambos recaindo sobre coisas móveis, de forma que em ambos os casos (industrial e agrícola) não há a transferência da posse ao credor, ficando os próprios devedores como depositários. (SILVA, 2014, p. 352).

Por isso, o penhor é a entrega do bem ao credor, para garantia do cumprimento do acordo. Conforme Silva (2014), o bem fica em posse do credor em forma de garantia. Porém não é permitido que o credor utilize esse bem. Se o tomador não cumprir o acordo, o credor poderá pedir a venda judicial do bem.

Silva (2014, p.352) completa, “É comum, nas operações de crédito rural, que a garantia seja constituída por meio de cédula de crédito rural, que deve ser objeto de registro em cartório de registro imobiliário. Tal penhor pode recair sobre culturas, animais ou outros bens móveis, como máquinas e instrumentos de agricultura”.

Para que o penhor seja válido, deve ser efetuado o registro público do contrato do penhor, assim também evita qualquer eventual problema pelo desconhecimento do penhor.

2.2.9 Hipoteca

A hipoteca é uma garantia que compreende bens imóveis, em que o tomador entrega para o credor em forma de pagamento da obrigação.

Para Silva (2014, p. 354),

A hipoteca também é outra modalidade de garantia real, acessório de uma dívida, que incide sobre bens imóveis. Na hipoteca, o bem hipotecado permanece em poder do devedor ou de terceiro. Como no penhor, o credor não pode apropriar-se do bem hipotecado, mas tem sobre este preferência para venda judicial, visando à liquidação da dívida”. (Silva, 2014, p. 354)

Podem ser hipotecados conforme Santos (2015, p.34 “É a vinculação de bens considerados imóveis pelo Código Civil para pagamento de dívida. São bens imóveis passíveis de hipoteca: terras, casas, prédios, apartamentos, sítios, lotes, navios e aviões”.

Deve ser frisado, o contrato de hipoteca, só terá valor se devidamente registrado no cartório de registro de imóveis. Assim, será efetuado a escritura pública, e a matrícula do imóvel. Conforme Silva (2014, p. 354) “Deve a hipoteca ser registrada no cartório de imóveis da circunscrição de localização do bem, a fim de constituir o gravame e possibilitar o conhecimento aos interessados de que o imóvel está hipotecado”.

2.2. 10 Cadastro e sua importância

Ao efetuar o cadastro de uma empresa, seja compra à vista ou no prazo, atualmente, é necessário ter uma ficha cadastral. Um cadastro efetuado para compras a prazo, fundamental que esteja o mais completo possível. Algumas informações básicas: CPF, identidade, estado

civil, idade, renda, referencias comerciais, telefone, comprovante de residência, declaração Imposto de Renda, balanços da empresa. Schrickel (1998, p. 89)

Para Schrickel (1998, p. 89),

Para tanto, as instituições devem munir-se de alguns elementos informativos indispensáveis sobre seu potencial tomador de crédito, antes de com ele manter qualquer relacionamento concreto ou materializar alguma operação de fato. É chamado levantamento da ficha cadastral. (SCHRICKEL, 1998, p. 89).

Santos (2015, p. 43) complementa,

A análise da idoneidade financeira de pessoas físicas baseia-se em informações extraídas de relatórios gerenciais e de arquivos de dados de empresas especializadas no gerenciamento de risco de crédito. No Brasil, a Serasa e a Equifax são empresas que fornecem sistemas automatizados de pesquisa de restritivos para apuração de ações executivas, protestos, registros de cheques sem fundos, assim como qualquer problema de ordem jurídica que afete a idoneidade. (SANTOS, 2015, p. 43).

Outro fator importante, ao efetuar o cadastro do cliente, além de preencher com o maior número de informações possíveis, para uma concessão de crédito mais segura deve-se efetuar a consulta do CPF do cliente no SPC, SERASA ou Equifax, pois indicarão se houver alguma restrição do cliente. Santos (2015, p. 69),

No processo de análise de crédito, a determinação do risco total deve considerar todas as informações relacionadas com a situação financeira da empresa e de seus administradores, uma vez que a análise conjunta dos dados possibilitará a tomada de decisões precisas. Os dados gerais de identificação do cliente estão contidos no cadastro ou ficha cadastral. Nele, encontramos as seguintes informações da empresa e seus administradores. (SANTOS, 2015, p.69).

Em relação ao cadastro de empresas, para a diminuição do risco de crédito, além de todas as informações já mencionadas, é importante informações referente, seus administradores, pois ao analisar conjuntamente essa informações, os analistas de crédito, poderão tomar uma decisão de conceder ou não o crédito com mais segurança.

2.2.11 Serasa

A Serasa Experian foi fundada em 1968, pela Associação dos Bancos do Estado de São Paulo (Assobesp) e da Federação Brasileira das Associações de Bancos (Febraban), com a finalidade de ter informações mais seguras para das suporte as operações de crédito. (Serasa, 2016)

Atualmente o Serasa atua no mercado internacional, especialista em prestar informações de pessoas jurídicas e físicas, auxiliando ativamente no processo de concessão crédito. Diariamente são feitas 6 milhões de consultas ao Serasa, sendo a maior empresa desse ramo no Brasil e uma das maiores do mundo. (Serasa, 2016).

Conforme informações do Serasa Experian (2016),

Presente há mais de 45 anos no mercado brasileiro, a Serasa Experian dinamiza a expansão dos negócios com segurança e rentabilidade, apontando os melhores caminhos para tomadas de decisão em crédito, marketing e certificação digital às empresas de todos os portes e setores. Aliando a melhor tecnologia a uma profunda compreensão do mercado, a Serasa Experian oferece um portfólio de soluções abrangente e adequado a cada uma das etapas de negócios. Maior bureau de crédito do mundo fora dos Estados Unidos, a empresa responde online/real time a 6 milhões de consultas diárias, demandadas por 500 mil clientes diretos e indiretos. (Serasa, 2016).

A Serasa Experian, fornece informações seguras para as empresas consigam diminuir o risco de inadimplência. Além disso, as empresas podem incluir o seus devedores no Serasa. Por isso, ao tentar comprar a crédito em outras empresas que tem acesso ao Serasa, ficarão impedidos até regularizar sua situação.

2.2.12 Serviço de proteção ao crédito (SPC)

O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), representado pela Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de cada município. Atua no mercado nacional, onde reúne informações referentes à pessoas físicas e jurídicas.

Conforme dados SPC (2016),

Por meio do SPC Brasil, o usuário tem acesso aos bancos de dados de mais de 2.200 Entidades presentes em todas as capitais e nas principais cidades de todos os estados. A capilaridade alcançada pelo SPC Brasil é a mais representativa do setor, reunindo informações do comércio nacional, desde os pequenos lojistas até os grandes magazines, indústrias, serviços e mercado financeiro. Com o objetivo de contribuir de maneira relevante para o desenvolvimento do mercado de consumo, o SPC Brasil está há mais de 55 anos ajudando empresas de todos os portes e segmentos a crescer e também concedendo crédito a muitos brasileiros, promovendo o desenvolvimento econômico do Brasil. (SPC, 2016).

O funcionamento do SPC momento em que as empresas alimentam o sistema, negativando seus inadimplentes. Dessa forma, em outra empresa, que o tomador solicite crédito, ao consultar seus registros no (SPC), o analista verifica se o tomador de crédito cumpriu com sua obrigação em outras empresas que ele tenha solicitado crédito. Por isso, o SPC ajuda a tornar a concessão de crédito mais segura, reduzindo o risco de inadimplência.

2.2.13 Protesto

O protesto é um ato formal de provar a inadimplência do cliente, sendo na pessoa física ou jurídica. Sendo o protesto registrado em cartório, somente o tabelião pode retirar o protesto, mediante solicitação do credor.

Para Silva (2014, p.440),

O principal efeito do protesto é que ele prova a impontualidade (inadimplência) do devedor, possibilitando, conforme o caso, o pedido de falência do mesmo. Há, entretanto, prazos a serem observados para a prática do ato, de modo que assegure o direito de cobrar a dívida dos denominados devedores de regresso (sacador, endossante e respectivos avalistas). Os prazos de protesto variam segundo a natureza dos títulos (nota promissória, duplicatas, cheques etc.) e segundo o vencimento (com vencimento certo e a vista). (SILVA, 2014, p.440).

A medida que um título vence e não é constatado o seu pagamento, poderá ser protestado. Não havendo mais uma vez o seu pagamento com a intimação, o cliente estará protestado. Sendo assim, o cliente deverá entrar em contato com a empresa que lhe concedeu crédito e efetuar seu pagamento, com as despesas de cartório.

A empresa então, enviará uma carta de anuência, solicitando o cancelamento de protesto, informando o pagamento do título protestado. Caso o título não seja quitado, o cliente continuará protestado, ou seja, inadimplente. A empresa deverá começar a cobrança, para fins do recebimento da obrigação.

2.2.14 Cobrança

As empresas que concedem crédito diariamente, invariavelmente tem inadimplência. Por isso, mesmo com toda estruturação de política e uma análise de crédito, se faz necessário um setor de cobrança.

Para Silva (2014, p. 382),

É parte importante do ciclo do negócio e assume cada vez mais um papel relevante e reconhecido nas organizações empresariais e instituições financeiras. O contínuo desafio das empresas para manter ou aumentar sua participação no mercado requer uma política de cobrança focada. (SILVA, 2014, p.382).

Um setor de cobrança se faz fundamental em uma organização, profissionais capacitados e bem treinados fazem toda a diferença nos resultados da empresa. Conforme Silva (2014,p. 382)

Crédito e cobrança são atividades relevantes e precisam ser conduzidas por profissionais treinados e experientes, com investimento em recursos humanos e materiais necessários para operacionalizar seus negócios de forma estruturada. Isso leva à compreensão da atividade da empresa e do seu mercado de atuação como um todo. (SILVA, 2014,p. 382).

Existem leis e regras específicas para a política de cobrança, e é preciso que o profissional de cobrança esteja bem informado, para que façam uma operação correta. Conforme Silva (2014, p. 382), “Cabe, portanto, a busca de uma política de cobrança que seja orientada para uma relação com o cliente, respeitando a legislação (Código de Defesa do Consumidor, por exemplo) e evitando demandas judiciais não produtivas para o credor”.

Contudo, completa Silva (2014, p.382) “a fase de negociação nunca acaba e deve começar o mais cedo possível”. A cobrança deverá começar o mais breve possível, pois, dará mais chances para o sucesso da cobrança. Assim, minimizando a inadimplência, o que dará à empresa melhores resultados.

2.2.15 Inadimplência

A inadimplência ocorre, no descumprimento do acordo pelo tomador, ou seja, pelo não pagamento das obrigações. Mesmo com todos os cuidados na concessão de crédito, a empresa corre o risco de inadimplência.

Santos (2015, p.2),

A determinação do risco de inadimplência constitui-se em uma das principais preocupações dos credores, tendo em vista relacionar-se com a ocorrência de perdas financeiras que poderão prejudicar a liquidez (capacidade de honrar dívidas com os fornecedores de capital) e a captação de recursos nos mercados financeiro e de capitais. (SANTOS, 2015, p.2).

Para Silva (2014, p. 384),

As oscilações nos níveis de inadimplência podem ser indicadores (Sinais de alarme) para ajustes na política de crédito. A área de cobrança pode identificar se os critérios de seleção de clientes e de concessão de crédito precisam ser reajustados. Mudanças nos níveis de inadimplência na carteira de crédito podem decorrer de momentos críticos nos segmentos da economia, assim como pode ser fruto de uma inadequação na seleção e aceitação de clientes ou na determinação de limites de crédito. Desse modo, a integração entre crédito e cobrança pode realimentar as políticas de crédito, levando às correções necessárias. (SILVA, 2014, p.384)

Com isso, as empresas devem evitar a inadimplência, principalmente os créditos concedidos de grande valor, pois eles podem afetar diretamente a empresa, levando a ter dificuldades financeiras, ou mesmo até de se manter do mercado.

É importante ressaltar a importância de uma política de crédito bem estruturada. A análise de crédito bem criteriosa se torna fundamental em um setor de cobrança, para minimizar o risco de inadimplência e buscar melhores resultados as empresas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo descreve a forma como será feita a pesquisa, apresentando a descrição, amostra, pesquisa, e as técnicas e ferramentas utilizadas sobre a análise dos dados. Ao final se apresenta as conclusões da pesquisa.

3.1 CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA

A intensa preocupação com o controle da inadimplência, fizeram empresas valorizarem e investirem em mais no aprimoramento de seus critérios no que se refere a concessão de crédito.

A análise e concessão de crédito, vem se tornando essenciais para protegerem as empresas contra as variáveis do mercado.

O presente estudo se classifica em avaliação de resultados. Quanto a espécie de pesquisa científica, segundo Diehl (2004) p.55:

(...) É importante, pois, estabelecer critérios claros de avaliação no projeto e definir de que ponto de vista ela será feita. Avaliar envolve também uma comparação. A comparação deve ser entre uma situação anterior e a posterior à utilização de determinado sistema ou plano. (Diehl 2004, p.55)

Em relação aos objetivos, se classifica em pesquisa descritiva, devido a descrever as possíveis causas da inadimplência e fatores ligados a esta situação, como apresentado por Cervo e Bervian (2002, p.66) “a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”.

A pesquisa se classifica em pesquisa qualitativa conforme a abordagem do problema. Posterior, foi realizado um estudo, uma pesquisa e levantamento de dados, de forma descritiva, analisando o problema, e compreendendo processos para assim sugerir melhorias e mudanças dentro da realidade da empresa.

Os dados serão analisados, desde os critérios utilizados para a concessão de crédito, abordando a parte literária e os procedimentos internos da empresa.

Quanto as abordagens metodológicas, será análise qualitativa segundo Barros (2014) p.88 destaca que “são os estudos nos quais os dados são apresentados de forma verbal ou oral ou em forma de discurso”.

Conforme os procedimentos técnicos a pesquisa se classifica em levantamento, pois conforme os relatórios da empresa, será feito um levantamento de dados e avaliado o nível de

eficiência da empresa, e analisando alguns casos de inadimplência. A pesquisa documental segundo Diehl (2004) p. 59,

Esse tipo de pesquisa assemelha-se à pesquisa bibliográfica. A diferença fundamental entre ambas é a natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições de diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que ainda não receberam tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com o objetivo do trabalho. (Diehl, 2004 p. 59)

Este trabalho, deverá descrever-se de maneira mais fiel a realidade de todos os fatos, para atingir o propósito deste trabalho, que é o conhecimento abrangente e detalhado das operações de crédito inadimplentes, tentará explicar por meio do mesmo as possíveis causas desta inadimplência.

3.2 PLANO DE COLETA DE DADOS

No presente trabalho iremos levantar dados, que podem ser utilizados para uma análise e observação buscando os aspectos mais relevantes de um problema de pesquisa, aprofundando o estudo qualitativo na empresa.

A entrevista será do tipo não estruturada, conforme Diehl (2004) destaca que têm-se liberdade para desenvolver a entrevista da maneira que achar mais adequada e que não deixa de ser uma conversa informal, com perguntas abertas da maneira que considerar mais adequada.

Os dados extraídos de relatórios por meio de sistema da cooperativa estudada, os quais serão analisados. As informações complementares referentes aos casos selecionados foram obtidas por meio da consulta aos arquivos destes documentos. As amostras serão selecionadas de modo aleatório, sendo considerado para amostra apenas pessoas físicas(CPF).

3.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Nesse momento do estudo é de organização, leitura e análise dos dados. De acordo com Barros (2014) p. 86:

O objetivo desta fase do projeto é resumir, classificar e codificar as observações feitas e os dados obtidos. O pesquisador deve, em seu planejamento, explicar as principais operações a serem desenvolvidas para confrontar seus dados com os objetivos e questões propostas para o estudo. (Barros2014, p.86)

O estudo proposto de origem qualitativa, de forma aleatória a seleção dos dados, onde foram buscadas informações junto ao referencial teórico, documentos da Cooperativa e em cima desses dados foram feitas análises por meio de relatórios.

A análise dos relatórios gerados pela empresa, os dossiês das propostas de créditos. Após, será verificado o procedimento que pode ser utilizado para reduzir os riscos e a inadimplência. Nos documentos analisados não será apresentado o nome dos associados inadimplentes.

3.4 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

O presente estudo está focado na análise de crédito e questões referentes a situações que possam levar à inadimplência. Por isso, os dados obtidos da cooperativa estudada se restringem a contratos de crédito que estão situação de inadimplência.

As informações são especificamente direcionadas para a pessoa de natureza física, não envolvendo pessoa jurídica.

A fase final do estudo será verificado o referencial teórico e os dados observados nesta pesquisa, visando apresentar os resultados fundamentais para o desenvolvimento primordial da cooperativa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de crédito é de fundamental importância em uma instituição que possui concessão de crédito, ou seja, vendas a prazo, se torna ainda mais relevante quando trata-se de uma cooperativa onde a questão de conceder seus recursos vai além de correr o risco da inadimplência, pois a cooperativa tem seus associados como donos da cooperativa e tem o objetivo de conceder para os mesmos o dever de administrar seus produtos, serviços e recursos da melhor maneira possível.

O trabalho procurou observar os reais motivos que levaram tais créditos a inadimplência com a finalidade de desenvolver uma estruturação de concessão de crédito, desde a análise, acompanhamento das realidades de mercado até a situação atual. Com isso, diminuir os riscos para a cooperativa, com a preocupação de não diminuir as oportunidades de negócios e nem o resultado almejado pela cooperativa.

A revisão bibliográfica efetuou levantamento dos principais autores correspondentes aos assuntos propostos, onde a fundamentação teórica serviu de base para apresentar as descrições dos processos inadimplentes apresentados.

Em relação às operações analisadas, para decisão de concessão de crédito, a documentação apresentada como a qualidade dessas informações auxilia e influencia na decisão do crédito. Observa-se que a cooperativa tem o desejo de conceder o crédito para aumentar seus resultados, contudo, a concessão deste crédito pode vir a ocasionar inadimplência e problemas futuros, pois não são observadas as políticas estipuladas.

Através das análises dos dados apresentados, foi possível identificar possíveis causas da inadimplência. Sendo assim, possível contribuir para um aperfeiçoamento do processo de concessão de crédito da Coagrisol Cooperativa Agroindustrial visando aumentar os seus negócios com segurança.

O presente trabalho identificou que em alguns casos a cooperativa não seguiu sua lista de documentos necessários na realização das vendas, faltando documentos e ultrapassando capacidade de pagamento, pois as políticas internas de crédito não foram realizadas fielmente.

A fim de atingir sua finalidade, sugeriu-se a criação de um setor de concessão de créditos, onde seriam centralizados os processos de tomada de decisão e concessão de crédito, ou seja, vendas a prazo de toda cooperativa, visando diminuir os riscos nos processos e seguir rigorosamente as normas da cooperativa, pois assim influenciaria positivamente nos resultados da mesma.

A melhoria de seus controles quanto a documentação de vendas internas a fim de prevenir futuras perdas. Questões como organização dos processos e dos fluxos de trabalho ajudam a amenizar riscos. É interessante salientar a importância da realização desse trabalho, para aplicar na prática a teoria estudada.

Em conclusão, se observa que através de políticas de crédito bem elaboradas e seguidas rigorosamente, com as sugestões propostas a cooperativa, resulte em condições de fazer uma concessão de crédito visando minimizar seus índices de inadimplência, mantendo assim uma relação de satisfação entre a cooperativa e seus associados e clientes.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BARROS, Aidil de Jesus Paes de. **Projeto de pesquisa: propostas metodológicas**. – 23 ed. – Petrópolis: Vozes, 2014.

BRASIL, Spc. **Institucional SPC Brasil**. 2016. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/institucional/spc-brasil>>. Acesso em: 15 out. 2016.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A. **Metodologia científica**. - 5. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2002.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em Ciências Sociais Aplicadas**. São Paulo: Pearson, 2004.

EXPERIAN, Serasa. **História Serasa Experian**. 2016. Disponível em: <<https://www.serasaexperian.com.br/quem-somos/institucional/historico/>>. Acesso em: 15 out. 2016.

FRANKE, Walmor. **Direito das sociedades cooperativas**. São Paulo: Edusp, 1973.

GOMES, Everton; BONCHRISTIANI, Ricardo. **Universo Unimed: Cooperativas mais profissionais tendências já é uma realidade**. São Paulo, ed.47, p. 26, 2010.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia Científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 314 p.

MUSEUM, Rochdale Pioneers. **Pioneiros de Rochdale**. Disponível em: <<http://www.rochdalepioneersmuseum.coop/stories/rochdale-haunted-pioneers/>>. Acesso em: 01 out. 2016.

OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras. **Evolução do Cooperativismo no Brasil**. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/evolucao_no_brasil.asp>. Acesso em: 01 out. 2016.

_____. **História do cooperativismo**. Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/historia.asp>>. Acesso em: 01 out. 2016.

ROCHDALEPIONEERSMUSEUM. **Pioneiros do cooperativismo**. Disponível em: <<http://www.rochdalepioneersmuseum.coop/wp-content/uploads/2013/02/Our-Story.pdf>>. Acesso em: 01 out. 2016.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SESCOOP - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo. **Cooperativismo**. Disponível em: <<http://www.ocergs.coop.br/conceitos-e-principios>>. Acesso em: 01 out. 2016.

SESCOOP - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo; OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras. **Princípios do cooperativismo**. 2016. Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/principios.asp>>. Acesso em: 01 out. 2016.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 454 p.