

UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CAMPUS SARANDI
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

KAUANE MILANI ZIBETTI

GESTÃO E QUALIDADE NA ANÁLISE DE CRÉDITO PARA PESSOA FÍSICA

SARANDI

2014

KAUANE MILANI ZIBETTI

GESTÃO E QUALIDADE NA ANÁLISE DE CRÉDITO PARA PESSOA FÍSICA

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo, campus Sarandi, como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Esp. Jorge Alberto Grubel
Bandeira

SARANDI

2014

KAUANE MILANI ZIBETTI

GESTÃO E QUALIDADE NA ANÁLISE DE CRÉDITO PARA PESSOA FÍSICA

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em 03 de dezembro de 2014, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo, campus Sarandi, pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Prof. Esp. Jorge Alberto Grubel Bandeira
UPF - Orientador

Prof. Ms. Marcos Elmar F. Nickhorn
UPF

Prof. Esp. Elza Maria Makoski
UPF

SARANDI

2014

Aos meus pais, por terem acreditado em meu potencial, e
com seu infinito amor e apoio incondicional se fazem
presentes em minha vida.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, por estar presente em mais uma caminhada, dando-me força e coragem para seguir em frente.

Aos meus pais, que através de seu incentivo, preocupação e amor não mediram esforços para que esse sonho se tornasse realidade.

À direção e colegas de trabalho, que foram sempre prestativos e tolerantes, fornecendo as informações necessárias e acima de tudo, acreditando em minha capacidade.

Aos amigos que sempre estiveram presentes, mesmo que apenas com palavras de carinho.

E por fim, meu agradecimento especial a todos colegas de turma, que foram fundamentais para a conclusão desta etapa, fortalecendo os laços de amizade que permanecerão para sempre em nossas vidas.

A todos que estiveram presentes, meu muito obrigado.

“Tudo o que um sonho precisa para ser realizado é alguém
que acredite que ele possa ser realizado”.

ROBERTO SHINYASHIKI

RESUMO

ZIBETTI, Kauane Milani. **Gestão e qualidade na análise de crédito para pessoa física.** Sarandi, 2014. 65 f. Trabalho de conclusão de curso (Curso de Ciências Contábeis). UPF, 2014.

O presente trabalho aborda o tema de análise de crédito e gestão para pessoa física e os métodos já utilizados na cooperativa de crédito em estudo. Tem como objetivo principal analisar a concessão de crédito a tomadores pessoa física que buscam empréstimos na cooperativa Z, bem como indicar melhorias para que a análise se torne eficaz e minimize os riscos. No estudo proposto foram analisados 98 contratos de crédito pessoa física liberados entre 01 de fevereiro de 2014 a 30 de abril de 2014, sendo que a amostra de contratos analisados corresponde a 31% do total das liberações deste período. Para o estudo, utilizou-se o método de análise proposto por Securato (2012), aonde são atribuídos pesos aos parâmetros a serem analisados, como restrição cadastral, idade, cargo ou função ocupada, estabilidade no emprego, renda líquida mensal e patrimônio, e dessa forma, através da pontuação determinada a cada faixa do parâmetro é realizada a média de pontos máxima que os associados em estudo obtiveram nas liberações de crédito. No entanto, pode-se concluir que a avaliação proposta por Securato (2012) terá resultados mais precisos se os contratos forem analisados de forma individual, dessa forma a cooperativa pode ter a decisão facilitada pelo modelo proposto e ainda garantir maior eficácia à análise.

Palavras-chaves: Crédito. Análise. Gestão. Risco.

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Fatores internos de risco..... | 23 |
| Quadro 2 - Resumo do sistema de pontuação para pessoa física..... | 35 |
| Quadro 3 - Aplicação prática do modelo Cash Credit Scoring..... | 36 |
| Quadro 4 - Apuração do percentual para crédito no Cash Credit Scoring..... | 37 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Contratos de pessoa física catalogados no período definido..... | 44 |
| Tabela 2 - Análise de idoneidade..... | 46 |
| Tabela 3 - Análise de restrição cadastral..... | 47 |
| Tabela 4 - Análise cadastral em relação à idade..... | 48 |
| Tabela 5 - Análise quanto à estabilidade no emprego..... | 49 |
| Tabela 6 - Análise quanto ao cargo ou função ocupada..... | 51 |
| Tabela 7 - Análise quanto a renda líquida mensal..... | 52 |
| Tabela 8 - Análise quanto ao patrimônio líquido..... | 54 |
| Tabela 9 - Resultado apurado após o cálculo das médias..... | 55 |

SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| 1 INTRODUÇÃO..... | 11 |
| 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA | 11 |
| 1.2 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA | 12 |
| 1.3 OBJETIVOS | 12 |
| 1.3.1 Objetivo Geral | 13 |
| 1.3.2 Objetivos Específicos | 13 |
| 2 REFERENCIAL TEÓRICO..... | 14 |
| 2.1 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL..... | 14 |
| 2.2 SISTEMA COOPERATIVO | 15 |
| 2.2.1 Cooperativismo de crédito..... | 17 |
| 2.3 CONCEITOS DE CRÉDITO E INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA | 19 |
| 2.4 ANÁLISE E RISCO DE CRÉDITO | 21 |
| 2.4.1 Técnicas para análise de crédito | 25 |
| 2.4.1.1 Análise Subjetiva de Crédito | 26 |
| 2.4.1.2 Análise Objetiva do Crédito | 26 |
| 2.4.2 Os C's do Crédito | 26 |
| 2.4.2.1 Caráter | 27 |
| 2.4.2.2 Capacidade..... | 27 |
| 2.4.2.3 Capital..... | 28 |
| 2.4.2.4 Colateral | 28 |
| 2.4.2.5 Condições | 29 |
| 2.4.2.6 Conglomerado | 29 |
| 2.5 GESTÃO DE CRÉDITO..... | 30 |
| 2.5.1 Informações de crédito | 31 |
| 2.6 MODELO DE AVALIAÇÃO – CREDIT SCORING | 33 |
| 2.7 POLÍTICA DE COBRANÇA | 37 |
| 3 METODOLOGIA..... | 39 |
| 3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA | 39 |
| 3.2 UNIVERSO DE PESQUISA | 40 |
| 3.3 COLETA DE DADOS | 41 |
| 3.4 ANÁLISE DOS DADOS | 41 |
| 3.5 VARIÁVEIS DE ESTUDO | 42 |

| | |
|--|----|
| 4 ANÁLISE DE DADOS | 43 |
| 4.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL ESTUDADO | 43 |
| 4.2 ANÁLISE DOS DADOS APURADOS..... | 44 |
| 4.3 PROPOSIÇÕES AO ESTUDO | 59 |
| 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS | 61 |
| REFERÊNCIAS | 62 |

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo abordará os temas referentes ao objeto de estudo, como: contextualização do tema, identificação e justificativa do problema e objetivos.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

As instituições financeiras como um todo realizam grande volume de operações por dia, ao passo que a concessão de crédito pode ser considerada a mais importante dentre elas. Tendo em vista a concessão ou não de seus recursos, provenientes muitas vezes de outros agentes de crédito, são implementadas ferramentas de análise que auxiliam os gestores na tomada de decisões.

Ao ser analisado por uma instituição financeira, o crédito faz referência, principalmente, à atividade de colocar determinado valor à disposição de um tomador sob a forma de empréstimos ou financiamentos, mediante compromisso de pagamento futuro. (SANTOS e FAMÁ - USP, 2007).

No momento da concessão podem-se estabelecer riscos ou também incertezas quanto ao recebimento por parte do tomador, esses riscos são assumidos pelas instituições já no momento em que há a efetiva concessão. A análise adequada para a tomada da decisão não inibe que existam tais riscos, ou seja, os documentos e as informações coletadas não significam que a avaliação do crédito estará livre de riscos relevantes.

O processo de tomada de decisão ao conceder o crédito envolve desde sua liberação até o momento em que o mesmo é liquidado, encerrando assim o compromisso do tomador perante a instituição financeira.

É de grande importância ressaltar que em virtude dos riscos impostos pela análise inadequada, as instituições investem e aprimoram seus sistemas e técnicas para que não ocorram perdas, ou seja, trabalham com o propósito principal de minimizar riscos e aumentar o retorno do capital investido por seus clientes ou sócios.

1.2 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA

O estudo tem por finalidade atingir a adequada avaliação no processo da concessão de crédito para tomadores pessoas físicas que buscam empréstimos na cooperativa de crédito Z, pretendendo assim, diminuir provisões e aumentar o retorno para a cooperativa de crédito em estudo.

Aborda o seguinte questionamento: Considerando a concessão de crédito para pessoas físicas, de que modo a cooperativa de crédito Z analisa as concessões?

Ao analisar os dados com base em documentos e informações obtidas de cadastros e dossiês serão considerados todos os aspectos que envolvem a realidade do associado, adequando-os a normas e a capacidade do tomador em cumprir suas obrigações.

Considerando os riscos que envolvem o processo de tomada de decisão, a avaliação inadequada por parte do credor poderá aumentar as provisões para a instituição e principalmente, diminuir o grau de credibilidade dos associados que realizam suas movimentações junto à cooperativa.

Justifica-se também como tema do estudo a importância em relação à gestão eficiente do crédito e seus riscos, bem como a melhoria nas avaliações de crédito com base num período de tempo estudado.

1.3 OBJETIVOS

Para a elaboração do estudo apresentam-se o objetivo geral e os específicos.

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a concessão de crédito e o risco assumido em tomadores pessoa física que buscam empréstimos na cooperativa Z.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Descrever os métodos e práticas de análise utilizados no momento da concessão de crédito para pessoas físicas associadas à cooperativa de crédito Z;
- Levantar os cadastros que já se encontram à disposição da cooperativa no processo de análise;
- Relatar os meios que forneçam informações complementares relativas aos associados (empresas especializadas no gerenciamento de risco de crédito);
- Indicar melhorias em relação à análise de crédito com base no período estudado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo serão abordados os temas relacionados ao estudo como: Sistema Financeiro Nacional, Sistema Cooperativo, Conceitos de Crédito e Intermediação Financeira, Análise e Risco de crédito, Gestão de Crédito, Modelo de avaliação – Credit Scoring e Política de cobrança.

2.1 SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional (SFN), tem como função ser um conjunto de órgãos que regulamenta, fiscaliza e executa as operações necessárias à circulação da moeda e do crédito na economia. Diversas instituições fazem parte do sistema. Divide-se em subsistemas que garantem o funcionamento das instituições. (FEBRABAN, 2009).

O primeiro subsistema é o normativo, que estabelece regras e diretrizes de funcionamento, além da definição de parâmetros para a intermediação financeira e fiscalização da atuação das instituições financeiras. Fazem parte do subsistema normativo: o Conselho Monetário Nacional (CMN), o Banco Central do Brasil (BACEN), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e as Instituições Especiais (Banco do Brasil, BNDES e Caixa Econômica Federal). (FEBRABAN, 2009).

No sistema operativo estão as instituições que atuam na intermediação financeira, e operacionalizam a transferência de recursos entre fornecedores de fundos e tomadores de recursos, a partir de normas do subsistema normativo. Participam do subsistema operativo as instituições financeiras bancárias e não bancárias, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), além das instituições não financeiras e auxiliares. (FEBRABAN, 2009).

Além dos sistemas normativo e operativo, o SFN é organizado de forma a estruturar as instituições de acordo com a atividade praticada por elas, sendo que é constituído por todas Instituições Financeiras, públicas ou privadas, bancárias ou não. (GOMES e SILVA, 2005).

As Instituições bancárias são aquelas que recebem depósitos à vista e criam moeda, que é o caso dos bancos múltiplos e comerciais, as cooperativas de crédito também se classificam como Instituições bancárias. Já as Instituições não bancárias não recebem depósitos à vista e operam com ativos não monetários, sua atividade principal é a venda de ações, CDB e títulos.

Os bancos de investimento, corretoras e sociedade de arrendamento mercantil são exemplos de Instituições não bancárias. (GOMES e SILVA, 2005).

Segundo Gitman (2011), as instituições financeiras agem como intermediários que canalizam poupanças de pessoas físicas, empresas e órgãos do governo para empréstimos e investimentos.

De acordo com o Art. 17 da Lei N° 4.595, de 31 de Dezembro de 1964, podemos definir como Instituição Financeira:

Consideram-se Instituições Financeiras, para efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

O SFN aproxima os agentes econômicos com situação econômica superavitária dos agentes com situação econômica orçamentária deficitária, dessa forma os agentes deficitários buscam recursos para atenderem suas necessidades de consumo e investimento, enquanto os agentes com situação superavitária precisam de meios para aplicar seus excedentes de recursos. Os instrumentos e as instituições do SFN propiciam condições para os agentes econômicos deficitários e para os agentes superavitários, em contrapartida há o estímulo na elevação das taxas de consumo e investimento, gerando a maior produção e demanda. (SILVA, 2000).

Em termos mais simples, os agentes deficitários buscam o recurso na forma de empréstimos ou financiamentos junto a instituições financeiras, ou seja, são os tomadores do crédito. As instituições que emprestam esses recursos são denominadas agentes superavitários.

2.2 SISTEMA COOPERATIVO

O cooperativismo surgiu na Europa na metade do século XVII pela iniciativa de operários que organizaram um movimento contra as longas jornadas de trabalho e os baixos salários durante a Revolução Industrial.

Conforme cita Montoya (2002, p. 11),

Os valores de ajuda mútua e igualdade de direitos e deveres cultivados pelos tecelões ingleses são tão fundamentais que, mesmo passados mais de cem anos, permanecem como o cerne desse movimento que se expandiu pelo mundo através dos tempos e em diferentes campos da atividade humana. Por atuar de forma intermediária, com a propriedade não sendo nem do capitalista nem do Estado, o cooperativismo é aceito por todos os governos e reconhecido como uma fórmula democrática para a solução de problemas socioeconômicos.

Tem por objetivo principal organizar as pessoas coletivamente a partir de interesses comuns, intervindo nos processos produtivos como forma de organização econômica, a fim de melhorar os ganhos e assim possibilitar uma melhor qualidade de vida às pessoas.

O cooperativismo pode também ser entendido como um movimento, filosofia de vida e modelo socioeconômico unindo o bem estar social e o desenvolvimento econômico. (OCB – SESCOOP, 2012).

O cooperativismo está cercado por uma base de princípios, esses princípios unidos a valores fazem com que as cooperativas tenham práticas de gestão que fortalecem o sistema (OCB – SESCOOP, 2012), são eles:

1 – Adesão voluntária ou livre: as cooperativas são organizações abertas a todas as pessoas que tiverem interesse em utilizar os seus serviços e assumir responsabilidades como sócio, sem discriminação de sexo, classe social, raça, religião e política.

2 – Gestão democrática: são organizações democráticas, controladas por membros que tem participação significativa na tomada de decisões e formulação de políticas. Nas cooperativas de primeiro grau, todos os membros têm direito igual a voto (um membro, um voto); as cooperativas de grau superior também se organizam de maneira democrática.

3 - Participação econômica dos membros: os membros (associados ou cooperados) contribuem significativamente para o capital da cooperativa e também há um papel democrático sobre este. Normalmente recebem uma remuneração sobre o capital integralizado e podem destinar os excedentes para o desenvolvimento de suas cooperativas, com a criação de reservas. Ainda, auferem benefícios de acordo com suas transações dentro da cooperativa, e fornecem apoio a outras atividades aprovadas pelos membros.

4 - Autonomia e independência: as cooperativas são organizações autônomas, de ajuda mútua, controladas pelos seus membros. Caso firmem acordos com outras instituições e recorrerem à capital externo, devem fazê-lo sem comprometer a autonomia da cooperativa e assegurar o controle democrático pelos seus membros.

5 - Educação, formação e informação: as cooperativas promovem a educação e formação de seus membros, colaboradores e representantes eleitos para que assim contribuam no crescimento da cooperativa. Informam o público em geral sobre as vantagens e natureza da cooperação.

6 - Intercooperação: através de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais, as cooperativas dão força ao movimento cooperativo, fazendo com que seus membros sirvam de maneira mais eficaz.

7 - Interesse pela comunidade: com políticas aprovadas por membros as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentado de suas comunidades.

A primeira cooperativa do Brasil surgiu em 1889 em Ouro Preto (MG), era uma cooperativa de consumo e iniciou-se na área urbana, foi denominada como Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto. Em 1902 surgiram as cooperativas do Rio Grande do Sul, por iniciativa do padre suíço Theodor Amstadt, sendo que a primeira delas foi denominada como Sociedade Cooperativa Caixa de Economia e Empréstimos de Nova Petrópolis. (OCB – SESCOOP, 2012).

O estado do Rio Grande do Sul é considerado o berço do cooperativismo brasileiro, pois o estado abrigou imigrantes italianos e alemães que já estavam acostumados com o ato cooperativo, assim trouxeram forte contribuição no aprimoramento da prática cooperativa. (MONTROYA, 2002).

Cooperativa pode ser definida como uma associação com interesses comuns, economicamente organizada de forma democrática, onde há a participação livre de todos os associados e respeitando direitos e deveres de cada cooperado, aos quais presta serviços, sem fins lucrativos. (MONTROYA, 2002).

O sistema cooperativo contribui para que os membros consigam unir esforços e assim possibilitem o acesso aos serviços disponibilizados. Cabe destacar o papel do associado nesse contexto, devendo estar ciente que é também o dono da cooperativa, pois tem inúmeros direitos reservados, como por exemplo: direito a voto; a participação nas operações da cooperativa; o recebimento de sobras ao fim do exercício; opinar e defender ideias, entre outros de grande relevância.

2.2.1 Cooperativismo de crédito

As cooperativas de crédito têm como princípio a gestão democrática, estrutura de autogestão e distribuição de sobras. Para que esses princípios se fortaleçam é necessária a

participação efetiva dos cooperados, ou também chamados associados, com medidas que estimulem sua participação no processo de tomada de decisões e condução da cooperativa.

O sistema de crédito cooperativo aumenta a acessibilidade aos serviços financeiros, oferecendo juros mais baratos na maioria das vezes e podem também possibilitam a melhor geração de renda de seus sócios que muitas vezes encontram dificuldades em obter financiamentos ou empréstimos nos bancos convencionais.

Cooperativas de crédito são classificadas segundo o Bacen (2014), como instituições financeiras formadas por uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente, apresentando forma e natureza jurídica próprias, sem fins lucrativos, de natureza civil, constituída para prestar serviços a seus associados.

Observa-se que as instituições financeiras geralmente direcionam seus produtos e serviços a um determinado tipo de público, ou há um determinado setor da economia, enquanto que as cooperativas de crédito buscam a interação social da população que não tem acesso a esses serviços, facilitando assim à adesão de qualquer classe social.

O crescimento da participação das cooperativas de crédito no SFN é ainda recente, porém cresce com vigor a cada dia, crescimento este impulsionado por mobilizações dos setores sociais, cooperativistas e governamentais. Segundo o Bacen (2014), esse crescimento foi acentuado pela estabilização da economia brasileira na segunda metade da década de 1990, com a diminuição das taxas de inflação e queda de receitas de *spread*.

Quando falamos em cooperativas de crédito, podemos afirmar que os associados assumem a condição de proprietários, pois independentemente de seus interesses participam das decisões da cooperativa e através de suas movimentações aumentam os ganhos ao final de cada exercício. Tais ganhos ou sobras voltarão aos próprios associados após as decisões da Assembleia.

Dentre as vantagens da constituição de uma cooperativa de crédito, podemos citar algumas, como evidencia o Bacen (2014):

- a) os próprios associados podem dirigir e controlar a cooperativa;
- b) a assembleia de associados decide sobre o planejamento operacional da cooperativa;
- c) os recursos de aplicação de poupança são direcionados aos cooperados, contribuindo para o desenvolvimento dos mesmos e, também, para o desenvolvimento social de onde vivem;
- d) os associados contam com atendimento personalizado;

- e) o crédito pode ser concedido de acordo com as características de cada associado;
- f) os associados são beneficiados com o retorno eventual das sobras ou excedentes.

As cooperativas de crédito trabalham com o propósito de direcionar seus serviços a pessoas físicas ou jurídicas que não encontram oportunidades junto às outras instituições, ou até por não atenderem condições impostas por elas.

De acordo com o Art. 6º da Lei Nº 5.764, de 16 de Dezembro de 1971, as sociedades cooperativas são consideradas:

I – singulares, as constituídas pelo número mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas, permitida a admissão de pessoas jurídicas que tenham por objeto as mesmas ou correlatas atividades econômicas das pessoas físicas, aquelas sem fins lucrativos;

II – cooperativas centrais ou federações de cooperativas, as constituídas, de no mínimo 3 (três) singulares, podendo, excepcionalmente, admitir associados individuais;

III – confederações de cooperativas, constituídas de pelo menos 3 (três) federações de cooperativas ou centrais, de modalidades iguais ou diferentes.

Em relação ao campo operacional, o cooperativismo de crédito vem se desenvolvendo rapidamente, com um ritmo de expansão acelerado, seja em termos físicos, ativos, de capitalização e também no campo tecnológico, demonstrando no cenário global que o sistema tem viabilidade, como já acontece em muitos países europeus. (MONTROYA, 2002).

Pode-se perceber que dentre as diferenças encontradas nas cooperativas de crédito em relação aos bancos convencionais, as mesmas trabalham com iniciativa política, geralmente organizado por grupos que manifestam contrariedades ao que já é feito, no caso dos bancos. Aliam a cooperação com as movimentações e recebimento de sobras e benefícios destinados aos sócios.

2.3 CONCEITOS DE CRÉDITO E INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Em sentido específico, Silva (2000, p. 63) define que o “Crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento. ”

Para Securato (2012) *apud* Silva (1998), o crédito pode ser definido como um instrumento utilizado por empresas comerciais ou industriais na venda de seus produtos a prazo, e no caso de bancos comerciais, na concessão de empréstimos ou financiamentos.

O termo crédito, do latim *creditum*, pode ser entendido ainda como confiança ou segurança em alguma coisa, identificando a relação de confiança entre duas ou mais partes que participam de uma operação. (SECURATO, 2012).

Analisando o pensamento dos autores percebe-se que há uma mesma linha de pensamento entre eles, onde o termo crédito pode ser identificado como uma forma de disponibilizar recursos a tomadores e assim obter retorno mediante condições estipuladas em contrato.

Silva (2000, p. 51) explica, “A função do crédito consiste em avaliar a capacidade de pagamento do tomador, visando assegurar a reputação e a solidez do banco. Dar segurança aos depositantes sobre os valores confiados ao banco e garantir o retorno aos acionistas são objetivos fundamentais.”

Para realizar concessões de crédito, é necessário que haja recursos disponíveis para esse fim, ou seja, as instituições financeiras devem ter a disposição recursos para que possam colocar nas mãos dos tomadores.

No entendimento de Silva (2000), o banco que possui a intermediação financeira como principal atividade coloca o crédito à disposição do tomador de recurso sob a forma de empréstimo ou financiamento, e assim ocorre uma promessa de pagamento futuro, ou seja, há uma relação direta entre a instituição financeira e o cliente (tomador de recurso). A captação de dinheiro junto a depositantes é caracterizada como uma operação passiva, o dinheiro captado e emprestado faz parte de uma operação ativa.

A intermediação financeira começa quando o cliente aplicador disponibiliza recursos por meio de depósitos ao intermediário financeiro (instituições financeiras) e este o transforma em empréstimos ou financiamentos voltados ao cliente tomador, que é o cliente que precisa do recurso, por sua vez, o cliente assume uma promessa de pagamento ao banco que assim consegue obter mais recursos de aplicações e desta forma dar continuidade ao ciclo de intermediação. (SILVA, 2000).

Ainda no contexto de intermediação financeira, o crédito é considerado a maior fonte de geração de receita dos bancos. Silva (2000), destaca os pontos relevantes da intermediação, sendo eles:

- a) *Volumes de recursos*: Capta montantes diferentes, podendo variar de unidades a milhões de reais e aplica de acordo com as necessidades dos tomadores.
- b) *Adequação de prazos*: Capta em prazos diversos e aplica em prazos adequados à realidade e necessidade de cada tomador. Sem a intermediação financeira seria difícil encontrar oferta de recursos que atendessem às necessidades dos tomadores.
- c) *Diversificação de risco*: Há sensível redução dos riscos pois o intermediário financeiro avalia o risco e ao mesmo tempo diversifica as aplicações.
- d) *Maior liquidez*: A intermediação financeira é facilitada no sentido que os ativos dos ofertadores de fundos podem ser convertidos em dinheiro. Quando alguém aplica certo valor por determinado prazo, e ocorre o resgate desses fundos para atender as suas necessidades, há o investimento ou a liquidação da dívida.
- e) *Menor custo*: O dinheiro tomado por meio de agiotas tende a custar mais caro que o de uma instituição financeira, por isso os intermediários financeiros conseguem produzir ativos financeiros a um custo mais baixo do que outros indivíduos.

No ciclo de intermediação financeira percebe-se que há uma ligação entre ofertadores e tomadores de recurso, nesse contexto o intermediário financeiro (bancos) é quem aproxima-os, estabelecendo essa relação. Os ofertadores de recurso são agentes com situação orçamentária superavitária, enquanto os tomadores de fundos ou clientes, são os agentes orçamentários deficitários.

2.4 ANÁLISE E RISCO DE CRÉDITO

Ao conceder empréstimos as instituições financeiras realizam análises do tomador e buscam informações complementares para garantir que a concessão seja de fato voltada para suprir a real necessidade do cliente.

Quando há a procura por parte do cliente a recursos disponibilizados por bancos ou cooperativas entende-se que há um motivo maior para essa procura, ou seja, o cliente está com dificuldades econômicas, ou busca investimentos ou capital de giro para ampliar as atividades

que lhe geram renda. É importante destacar que para cada avaliação existe uma maneira diferente de abordagem, e conseqüentemente os critérios de análise mudarão conforme o perfil e estruturação de cada cliente.

Silva (2000, p. 54 - 55) explica que o Risco de Crédito é entendido da seguinte forma:

Cada vez um 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. 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. Mesmo a garantia não devendo ser o fator decisivo para a concessão do empréstimo ou de um financiamento, alguns tipos de operações devem ser respaldadas por garantias que equilibrem e compensem as fraquezas relacionadas às demais variáveis implícitas no risco de crédito.

É fundamental que se conheça o cliente para a orientação consciente do crédito, com ferramentas e sistemas que consigam direcionar o processo de concessão mais adequado para cada situação, com cadastros completos e conhecimento familiar e estrutural.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002 p.638), “conceder crédito equivale a investir num cliente, e esse investimento está vinculado à venda de um bem ou serviço.”

A análise de crédito tem por objetivo identificar riscos dos tomadores e se o mesmo terá condições de realizar o pagamento ao qual se compromete, direcionando assim a melhor estrutura e tipo de empréstimo a conceder, observando a real necessidade financeira do cliente para que não haja provisões e sim, o aumento de resultados da instituição. (UPF – SESCOOP, 2013).

Em finanças, o termo *Risco* pode ser definido como a incerteza de resultados futuros ou ainda, como a possibilidade de perda, numa decisão de crédito o risco relaciona-se ao não recebimento, ao recebimento com atraso e à elevação da taxa de captação. (SECURATO, 2012).

Santos (2000) em sua obra demonstra os fatores internos e externos de risco que estão ligados a concessão de crédito. O Quadro 1 apresenta os fatores internos responsáveis pelas perdas bancárias nas concessões.

| |
|--|
| • Profissionais desqualificados |
| • Controles de riscos inadequados |
| • Ausência de modelos estatísticos |
| • Concentração de empréstimos em tomadores de alto risco |

Quadro 1 – Fatores internos de risco

Fonte: Santos (2000, p.17)

Outros fatores de risco podem também ser relacionados, são fatores de natureza macroeconômica diretamente ligados à liquidez de pessoas físicas e jurídicas. A Figura 1 proposta por Santos (2000) apresenta os exemplos de fatores externos à atividade bancária.

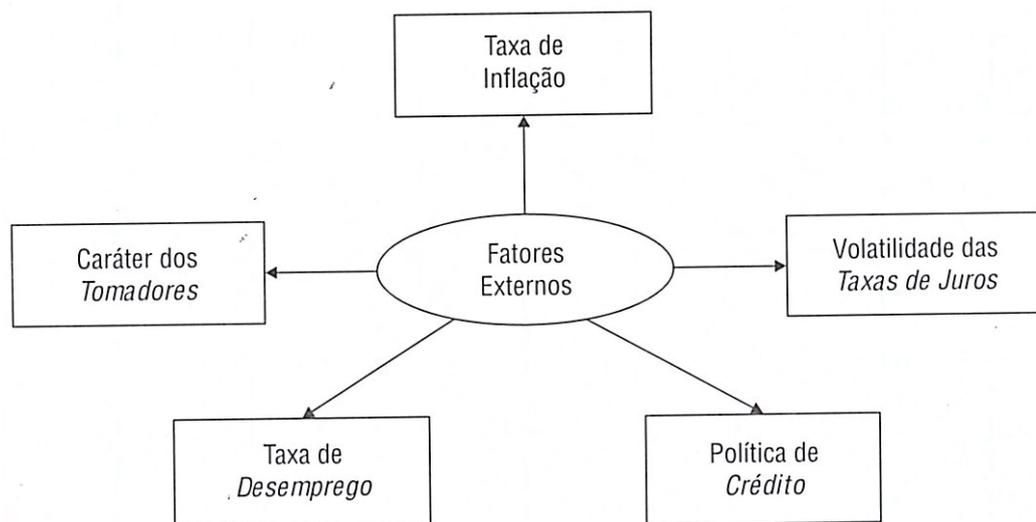


Figura 1 – Fatores externos de risco

Fonte: Santos (2000, p.17)

Ao analisar uma operação de crédito, o analista tem como principal objetivo levantar os dados cadastrais do tomador do crédito, do conjunto de indicadores financeiros, declarações de impostos ou relatórios gerenciais passados, do conjunto de informações sobre o cliente colhidas, conforme o tipo de cliente, e outras informações que serão relevantes. (SECURATO, 2012).

Securato (2012, p. 62) cita ainda que “Uma classificação de risco é uma opinião sobre a capacidade futura, a responsabilidade jurídica e a vontade de um devedor de efetuar, dentro do prazo, o pagamento de juros e do principal das obrigações por ele contraídas. ”

Para que a análise seja eficiente e mais precisa, é fundamental que a instituição busque informações junto a terceiros e informações de empresas que gerenciam o risco de crédito, além de documentos que demonstrem a real situação do cliente com o intuito de tomar a decisão de crédito mais adequada, seja ela positiva (concessão do crédito) ou negativa (não concessão).

Ao se analisar o risco que estará associado a concessão de crédito, são observados fatores quantitativos que auxiliam na tomada de decisões. Securato (2012), seleciona os seguintes fatores:

- a) Grau de endividamento e estrutura da dívida (curto prazo ou longo prazo);
- b) Fontes de financiamento (limite de crédito) e de custo médio do financiamento;
- c) Histórico de pontualidade e histórico de atrasos nos pagamentos;
- d) Cronograma de pagamentos (amortização e principal) previsto;
- e) Indicadores de liquidez;
- f) Rentabilidade gerada;
- g) Capacidade na geração de fluxo de caixa;
- h) Consistência do fluxo de caixa projetado e adequação às necessidades operacionais e financeiras futuras.

Os fatores citados pelo autor têm como objetivo principal direcionar a instituição para o melhor processo de decisão, são informações potenciais e relevantes que devem ser aprimoradas de acordo com a realidade de cada ambiente e economia.

A Resolução nº 2.682/99 do Bacen, define uma classe de risco e provisionamento para as operações de crédito que se encaixam em determinada classe, para que essa classificação ocorra são levados em consideração todos os fatores citados acima e ainda a natureza, valor e suficiência e liquidez das garantias.

A referida Resolução estabelece nove graus de severidade para a classificação, em ordem crescente de risco, e percentuais para a constituição de provisão para crédito de liquidação duvidosa, conforme demonstra Securato (2012) abaixo:

- I. Nível AA (0% de provisão);
- II. Nível A (0,5 % de provisão);
- III. Nível B (1% de provisão);

- IV. Nível C (3% de provisão);
- V. Nível D (10% de provisão);
- VI. Nível E (30% de provisão);
- VII. Nível F (50% de provisão);
- VIII. Nível G (70% de provisão);
- IX. Nível H (100% de provisão).

Ainda, conforme o Art. 4º da Resolução nº 2.682 de 22 de Dezembro de 1999, os graus de risco gerados por operações de crédito inadimplentes, são classificados nos seguintes níveis de provisão:

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

Por meio desta classificação as instituições determinam em que possível nível o tomador do crédito poderá ser enquadrado, de acordo com a disponibilidade e capacidade de pagamento, observando o comportamento que o mesmo assumirá durante a vigência do empréstimo.

Na concepção de Securato (2012, p. 108), “A **Análise de Crédito** preocupa-se em examinar as condições do candidato ao crédito e do volume de recursos solicitados. ”

2.4.1 Técnicas para análise de crédito

Para obter uma análise eficiente e levar a instituição a decisão de concessão de crédito, existem dois modelos de análise aplicadas: a Análise Subjetiva e a Análise Objetiva. Com base nessas análises são medidos o grau de risco de inadimplência que o tomador representa para a instituição. (SANTOS e FAMÁ – USP, 2007).

2.4.1.1 *Análise Subjetiva de Crédito*

Para a Análise Subjetiva, mencionada por Santos (2000) não basta apenas que a instituição tenha a posse de documentos que demonstrem a situação econômica do cliente, é preciso que haja conhecimento técnico por parte dos analistas e uma visão voltada às reais condições que ele se encontra (patrimônio, família, idoneidade e financeira).

São utilizados para tal avaliação os C's do Crédito (Dados do Cliente): Caráter, Condições, Capacidade, Capital, Colateral e Conglomerado.

2.4.1.2 *Análise Objetiva do Crédito*

A Análise Objetiva concentra-se em modelos estatísticos empregados na avaliação, baseia-se em resultados matemáticos para averiguar a capacidade de pagamento dos tomadores.

O *Credit Scoring* reúne dados cadastrais, financeiros, patrimoniais e de idoneidade dos clientes utilizado como forma de avaliação de crédito baseado em uma fórmula estatística. Serve como base para identificação de bons e maus tomadores de financiamento, Fischer (1936) e Durand (1941) foram os precursores do método. (SANTOS e FAMÁ – USP, 2007).

O sistema de *Credit Scoring* funciona como um sistema de pontuação determinado por políticas internas de cada instituição, para a composição do cálculo são selecionadas as principais informações cadastrais dos clientes, e assim são atribuídos pesos ou pontos a essas informações. Ao final será demonstrado o resultado (pontuação) e classificação de risco. Essa classificação de risco norteará a aprovação ou recusa da concessão do crédito.

2.4.2 Os C's do Crédito

Para Gitman *et al* (1997, p. 696), “Os analistas de crédito utilizam, frequentemente, informações relacionadas ao caráter, capacidade, capital, colateral e condições como importantes condutores de valor para a decisão de concessão de crédito.”

Juntando todas as informações relacionadas ao cliente é elaborado o dossiê de crédito que serve de parâmetro para as decisões de aceitação ou rejeição. A rigidez ou liberalidade dos padrões de concessão de crédito reflete a atitude da administração quanto ao risco que está disposta a assumir. A concessão pode também ser afetada pelo cenário econômico e pela concorrência enfrentada. (SANVICENTE, 1987).

2.4.2.1 *Caráter*

Para Santos (2000), o caráter representa a idoneidade no cliente no mercado de crédito (situação no Serasa, Equifax, SPC etc.).

Na visão de Ross, Westerfield e Jaffe (2002) o caráter está associado a disposição do cliente para cumprir suas obrigações de crédito.

Weston e Brigham (2000) afirmam ainda que, o caráter é a vontade, propriamente dita, de o cliente honrar com a promessa de pagamento, levando em consideração a índole, ética e senso de moral.

O Caráter pode ser entendido basicamente como a intenção do tomador em pagar e honrar com o compromisso assumido. Deve ser levado em conta a performance do eventual tomador de crédito, destacando-se aspectos como: identificação, pontualidade nos pagamentos, existência de restrições externas ou internas e experiência em negócios.

2.4.2.2 *Capacidade*

A capacidade está ligada a eficácia e eficiência de gestão dos administradores, refere-se à competência empresarial do cliente. (WESTON E BRIGHAM, 2000).

Santos (2000) complementa que a capacidade é a habilidade ou conhecimento adquirido do cliente em converter negócios em renda.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p. 646) “*Capacidade*. A capacidade do cliente para cumprir obrigações de crédito com base nos fluxos de caixa gerados pelas operações.”

A capacidade do tomador diz respeito a habilidade do tomador em honrar com o compromisso assumido, são levados em conta o endividamento e fluxo de caixa. O endividamento demonstra o comprometimento da renda, seja este com outros créditos e com despesas de ordem pessoal, o fluxo de caixa demonstra entradas e saídas em dinheiro do caixa.

2.4.2.3 *Capital*

O capital faz referência ao estudo do patrimônio, da solidez e estrutura de composição da mesma, no sentido de possuir recursos próprios que possam ser aplicados na atividade produtiva gerando resultados que possam compensar recursos adquiridos de terceiros. (WESTON E BRIGHAM, 2000).

Ross, Westerfield e Jaffe (2002), descreve sucintamente que capital são as reservas financeiras do cliente.

Seguindo a mesma linha de pensamento, Santos (2000) refere-se à capital como sendo a situação financeira e a capacidade de pagamento do cliente.

Os bens e recursos possuídos pelo tomador do crédito, bem como a situação econômico-financeira para saldar seus débitos fazem referência ao capital do indivíduo, assim pode-se dizer que o capital representa o patrimônio, dando suporte ao crédito solicitado.

2.4.2.4 *Colateral*

Santos (2000) argumenta que colateral é a disponibilidade do cliente possuir bens móveis, imóveis e financeiros.

Na visão de Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.646), “*Colateral*. Um ativo oferecido como garantia de pagamento. ”

Weston e Brigham (2000) entendem que o colateral é a capacidade do cliente oferecer garantias como espécie de segurança adicional necessária à concessão do crédito, a fim de diminuir o risco da operação.

O Colateral refere-se a capacidade do tomador em oferecer garantias complementares para a operação, dando maior segurança caso ocorram fraquezas decorrentes de outros fatores de risco. Vale ressaltar que a concessão do crédito é baseada na análise principal do tomador, e não exclusivamente na garantia.

2.4.2.5 Condições

As condições podem estar diretamente ligadas a fatores externos e assim afetar o desempenho nos negócios, prejudicando ao mesmo tempo, a capacidade do tomador de honrar com suas obrigações. (WESTON E BRIGHAM, 2000).

Para Santos (2000), as condições podem estar associadas a fatores externos na geração de fluxos de caixa.

Já Ross, Westerfield e Jaffe (2002), entendem que as condições estão ligadas às condições econômicas gerais.

No que diz respeito às condições externas, estas na maioria das vezes não estão sob controle do tomador, pois envolvem aspectos macroeconômicos que variam de acordo com o ramo de atividade e região de atuação. Este fator tem grande importância para determinar o grau de risco do associado.

2.4.2.6 Conglomerado

Conforme traz a Resolução nº 2.682/99 do Bacen, o Conglomerado considera o exame do conjunto de todos os fatores citados acima (Caráter, Capacidade, Condições, Capital e Colateral), a fim de demonstrar qual é a situação em sua totalidade, para melhor orientar na decisão final.

2.5 GESTÃO DE CRÉDITO

Como forma de disponibilizar recursos a pessoas físicas e jurídicas as instituições investem parte de seus recursos em fontes de financiamento que repassarão a essas, gerando assim sobras ou lucros a elas mesmas e em contra partida, suprindo necessidades que provém de diversos fatores. A atividade de conceder crédito é um importante impulsionador da atividade econômica.

Ao conceder o crédito as instituições ou credores, realizam um processo de análise para averiguar se o tomador cumprirá com a obrigação de pagamento, para isso são levados em consideração todos dados já mencionados anteriormente (C's do Crédito e *Credit Scoring*), e delimita-se o tempo para que o cliente efetue o pagamento, ou seja, é estipulado o prazo de pagamento de acordo com a capacidade disponível do tomador.

Os bancos em geral, seguem uma política de crédito com critérios rigorosos, tendo em vista que o não recebimento de uma operação de crédito, representa para a instituição a perda e prejuízo do montante emprestado. Nas instituições financeiras geralmente há um Comitê de Crédito que responde pelas decisões de crédito. (SILVA, 2000).

Para Silva (2000, p. 103) “A política de crédito está relacionada diretamente com as aplicações de recursos de natureza operacional e pode envolver expressivos volumes de investimentos”. Ainda, pode ser entendida como um orientador nas decisões de crédito. Silva (2000), define que a política de crédito serve como um guia para a decisão, porém não é a decisão. De forma clara a entender, a política de crédito guia e orienta a concessão, mas não concede de fato o crédito.

A Gestão de Crédito inicia quando há a análise para concessão e segue até o momento em que há a liquidação total da dívida, é um processo que envolve desde a concessão e percorre todo o prazo em que a operação ainda está ativa.

Fatores importantes interferem e devem ser abrangidos numa Política de Crédito, fatores estes citados por Silva (2000):

- As normas legais.
- A definição estratégica da instituição.
- Os objetivos a serem alcançados.
- A forma de decisão e delegação do poder.

- Os limites de crédito.
- A análise de crédito.
- A composição e a formalização dos processos.
- A administração e o controle de crédito.

A Gestão de Crédito eficiente possibilita um correto direcionamento do mesmo dentro das técnicas de análise utilizadas, por isso é de extrema importância para a instituição e tomador que sejam feitos os seguintes questionamentos:

1. Qual a finalidade do crédito?
2. Onde aplicará o recurso?
3. De que forma o tomador pretende pagar o crédito?
4. Qual é a estrutura produtiva ou as fontes de renda que o tomador informou ou comprovou no momento da concessão?

Para que não faltem subsídios no processo de análise de crédito, são coletados dados do tomador, dados esses classificados como as Informações para a análise do crédito.

2.5.1 Informações de crédito

Ao avaliar a qualidade de um cliente devem ser levados em consideração os históricos já conhecidos e pode-se, como forma alternativa, buscar referências comerciais complementares que ajudarão na tomada da decisão.

Para Securato (2012), o crédito pode ser classificado e assim identifica-se em qual categoria de risco o cliente, pessoa física ou jurídica, se insere. Essa classificação só é possível mediante a coleta de um conjunto de informações e de determinados parâmetros previamente selecionados.

Sanvicente (1987, p. 157), afirma que pode haver um processo para a avaliação de um pedido de crédito, de acordo com o que segue:

a) obter dados sobre o candidato ao crédito; em geral, isso envolve (1) a coleta de demonstrações financeiras, para avaliar os aspectos de capacidade de pagamento, capital e possibilidades de garantias; (2) consultar agências especializadas em informações de crédito; no Brasil há serviços prestados nesta área [...], pelo Serviço de Proteção ao Crédito das Associações Comerciais, Centralização de Serviços Bancários S.A (SERASA) e por outras organizações; (3) consultar os departamentos de crédito dos bancos com os quais a empresa trabalha, em busca de dados sobre hábitos de pagamento e referências; e (4) trocar informações com outros fornecedores do solicitante, por exemplo, procurar saber qual o crédito máximo concedido, qual a rispidez dos pagamentos, há quanto tempo existe contato com o cliente em potencial, e assim por diante.

A Resolução nº 2.682/99 do Bacen considera pontos importantes a serem analisados para que haja uma análise eficiente e criteriosa, levando em conta a situação do tomador e seu grupo familiar e econômico, entre elas estão:

1. **Restritivos:** Pendências de Serasa; Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos (CCF); Dívidas vencidas no sistema financeiro; Empréstimos em atraso dentro da própria instituição; Aval de operações inadimplentes e número de cheques devolvidos.
2. **Situação sócio econômica:** Avalia questões de perfil, como a idade, a situação da moradia, o estado civil, composição familiar e tempo de relacionamento com a instituição credora.
3. **Patrimônio:** Avalia o histórico do tomador do crédito e sua capacidade de capitalização (capacidade de poupar), levando em consideração o estágio de vida do mesmo (idade).
4. **Endividamento:** Avalia o nível de endividamento em relação ao endividamento sobre o patrimônio e o comprometimento da renda com parcelas de empréstimos.
5. **Histórico de pagamentos:** Avalia o comportamento de crédito do indivíduo, tanto interno como externo, considerando os seguintes fatores: Comportamento em relação a uso de limites continuamente; Pontualidade em honrar compromissos de crédito dentro da instituição; Histórico relacionado a renegociações e histórico no mercado financeiro.
6. **Setor de atuação e experiência profissional:** Profissão e alternativas de rendas e tempo de experiência na atividade.
7. **Operação:** Tem como objetivo avaliar as características e ponderar possíveis riscos, de acordo com: Natureza e finalidade; Prazo e periodicidade de pagamentos; Garantias; Adequação a capacidade de pagamento (porcentagem

de comprometimento da renda nas parcelas) e Parecer Gerencial, que elabora o parecer e a opinião final sobre a operação.

No mesmo contexto pode-se também fazer uma análise de relatórios de crédito baseados em antecedentes do cliente, sejam eles com empresas ou outras instituições financeiras. (ROSS, WESTERFIELD E JAFFE, 2002).

2.6 MODELO DE AVALIAÇÃO – CREDIT SCORING

Dentre os modelos de avaliação de crédito para pessoas físicas e jurídicas podemos citar o modelo de Credit Scoring. Quando aplicado a pessoas físicas, os dados constantes na ficha cadastral são comparados com parâmetros quantitativos e qualitativos, assim há uma pontuação com base nesses dados e parâmetros de acordo com a relevância da informação. (SECURATO, 2012).

A concessão do crédito consiste em avaliar dados básicos do tomador e assim confrontá-los com os C's do crédito, com a finalidade de atingir a avaliação adequada que permita a instituição a garantia de recebimento da operação.

As operações de crédito praticadas pelas instituições financeiras, como cita Ortolani (2000, p.35), **“podem ser definidas como as que envolvem o risco de inadimplência de obrigações assumidas contratualmente por clientes”**. Ainda, dá ênfase ao cliente adimplente, que é o bom pagador, que cumpre com as obrigações contratuais.

Vale ressaltar que toda concessão de crédito é seguida de um risco, por mais que sejam utilizadas todas ferramentas e critérios adequados na análise, a instituição credora pode vir a não receber o que concedeu. Nesse contexto, Schrickel (1998, p. 38) cita a segurança e confiança como aspectos importantes na liberação do crédito, ao que segue “A atividade bancária fundamenta-se no princípio da *confiança mútua*, aí envolvendo a instituição propriamente dita, seu universo de clientes e funcionários, e o público em geral”.

O modelo de Credit Scoring proposto por Securato (2012) avalia diversos fatores a tomadores com características diferentes, sendo que em um universo com diversas faixas etárias e tomadores ocupando cargos ou com patrimônios diferentes, o resultado final da avaliação será também diferente a cada tomador.

O modelo que atribui pontos aos parâmetros definidos na avaliação busca analisar a situação do tomador em vários aspectos, considera o histórico junto à instituição e também através de consultas a Serasa e SCR, bem como idade e cargo ocupado, onde em muitos casos esses parâmetros não recebem a devida importância.

Através do resultado final atingido é estabelecido o comprometimento financeiro que cada tomador poderá ter em determinada concessão. O modelo de avaliação proposto busca identificar os pontos fundamentais para que riscos futuros sejam minimizados, ao passo que a não análise ou a análise inadequada de qualquer parâmetro demonstrado no Quadro 2 pode mascarar a decisão e influenciar negativamente os resultados futuros, seja para instituição credora bem como para o tomador.

Vale destacar ainda que, as pontuações maiores são atribuídas a faixas que contribuem para a aceitação da concessão, ou seja, são fatores que não apresentam ou apresentam riscos menores para a concessão, como por exemplo a renda líquida mensal do tomador, quanto maior for a renda maior será a pontuação.

Securato (2012) apresenta os parâmetros utilizados e o peso dado a esses parâmetros, caracterizando a situação do tomador e atribuindo assim a pontuação, de acordo com o Quadro 2.

| Parâmetro / Peso | Situação do cliente | Pontuação |
|--|--|------------------|
| Restrição cadastral / Peso 30 | Com até três restrições devidamente esclarecidas por meio de certidões negativas e/ou comprovação de pagamento | 10 |
| | Sem restrições cadastrais | 40 |
| | Sem restrições cadastrais e com boa experiência anterior | 50 |
| | Sem restrições cadastrais e com má experiência anterior | 20 |
| Idade / Peso 10 | Entre 21 e 30 anos | 20 |
| | Entre 30 e 35 anos | 30 |
| | Entre 35 e 45 anos | 40 |
| | Entre 45 e 65 anos | 50 |
| | Acima de 65 anos | 10 |
| Estabilidade no emprego / Peso 10 | Inferior a 1 ano | 10 |
| | Entre 1 e 3 anos | 20 |
| | Entre 3 e 6 anos | 40 |
| | Entre 6 e 20 anos | 50 |
| | Acima de 20 anos | 30 |
| Cargo ou função / Peso 10 | Presidente / diretor de empresas | 50 |
| | Nível gerencial / empregado categorizado | 40 |
| | Supervisão | 20 |
| | Funcionário público | 30 |
| | Profissional liberal | 30 |
| | Outros | 10 |
| Renda líquida mensal / Peso 30 | Entre R\$ 600 e R\$ 1.000 | 10 |
| | Entre R\$ 1.001 e R\$ 2.000 | 20 |
| | Entre R\$ 2.001 e R\$ 4.000 | 30 |
| | Entre R\$ 4.001 e R\$ 6.000 | 40 |
| | Acima de R\$ 6.000 | 50 |
| Patrimônio Líquido / Peso 10 | Abaixo de R\$ 30.000 | 10 |
| | Entre R\$ 30.000 e R\$ 50.000 | 20 |
| | Entre R\$ 50.000 e R\$ 100.000 | 30 |
| | Entre R\$ 100.000 e R\$ 150.000 | 40 |
| | Acima de R\$ 150.000 | 50 |

Quadro 2 – Resumo do sistema de pontuação para pessoa física

Fonte: Securato (2012, p.195)

Securato (2012) explica que os pesos atribuídos a alguns parâmetros, como por exemplo o conceito e a capacidade de pagamento, são maiores em função de terem maior relevância na concessão do crédito, pois o devedor precisa ter condições de pagar e querer pagar, ou seja, deve cumprir com o compromisso assumido.

Considerando os pontos utilizados no modelo podemos observar que um cliente que tenha renda líquida superior a R\$ 4.001 terá pontuação maior que outro com renda inferior a R\$ 2.000, ou ainda, a pontuação será maior a um cliente com cargo de diretor de empresas, se comparado a um profissional liberal.

Analisando criteriosamente a ficha cadastral de determinado cliente, encontramos a situação dos parâmetros e pontuação como mostra o Quadro 3.

| Parâmetro | Situação | Pontuação |
|-------------------------|---|------------------|
| Conceito | Não apresentou restrições cadastrais em pesquisa realizada junto ao SPC / Serasa e no Telecheque. Cliente novo. | 40 |
| Idade | 29 anos | 20 |
| Estabilidade no emprego | 2 anos e 6 meses | 20 |
| Cargo / função | Supervisor de vendas | 20 |
| Renda líquida mensal | R\$ 3.000,00 | 30 |
| Patrimônio líquido | R\$ 28.000,00 | 10 |

Quadro 3 – Aplicação prática do modelo Cash Credit Scoring

Fonte: Securato (2012, p.196)

Como se pode observar no caso hipotético apresentado no quadro acima, o cliente apresenta idade e patrimônio baixos, parâmetros esses que influenciarão no resultado final da avaliação, porém a renda líquida mensal e o conceito do cliente é bom em relação aos demais fatores de pontuação, o que pode demonstrar uma boa capacidade de pagamento ao assumir compromissos com a instituição credora.

Para que haja um melhor entendimento do sistema de pontuação, o Quadro 4 apresenta a apuração deste mesmo exemplo de Cash Credit Scoring.

| Parâmetro | Pontuação | Peso (%) | Total |
|--|-----------|----------|-------|
| Conceito | 40 | 30 | 12% |
| Idade | 20 | 10 | 2% |
| Estabilidade no emprego | 20 | 10 | 2% |
| Cargo ou função | 20 | 10 | 2% |
| Renda líquida | 30 | 30 | 9% |
| Patrimônio líquido | 10 | 10 | 1% |
| Total = pontuação x peso=percentual máximo a ser aplicado sobre valor máximo a renda líquida | | | 28% |

Quadro 4 – Apuração do percentual para crédito no Cash Credit Scoring

Fonte: Securato (2012, p.196)

Neste exemplo, o total do percentual é multiplicado pela renda líquida, fornecendo o valor máximo de prestação a ser comprometida pelo tomador, no caso exposto, a prestação máxima a ser comprometida é de R\$ 840,00 ($28\% \times R\$ 3.000,00 = R\$ 840,00$).

O sistema de *Credit Scoring* fornece informação essencial e rápida para a decisão de crédito, uma vez que permite ao analista verificar todos os dados do solicitante e assim ter a decisão facilitada após a análise criteriosa das informações, por meio da pontuação atingida.

2.7 POLÍTICA DE COBRANÇA

Num contexto geral Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p. 646) afirmam que “Cobrança é o processo de obtenção do pagamento de contas vencidas. O administrador de crédito mantém um histórico de experiências de pagamento com cada cliente. ”

Ao fazermos referência a situação onde o agente credor inicia um processo de cobrança, nos deparamos com o seguinte questionamento: *Qual o motivo que levou o cliente a atrasar o pagamento?* Ou ainda: *Em que fase da análise da concessão houve a falha?* Nessa linha de pensamento podemos citar fatores endógenos (internos) e fatores exógenos (externos) como possíveis causas, ou seja, o cliente pode estar encontrando dificuldades no pagamento por estar com problemas relacionados a diversos fatores, como família, saúde, alto comprometimento com prestações etc. Outro fator que tem forte relevância é o cenário econômico no qual o cliente está inserido, exemplificando, não há mais a procura de seus produtos por parte de outros

clientes, ou ainda, há a falta de recursos necessários para prosseguir suas atividades (capital de giro).

Ao conceder o crédito a instituição assumirá um Risco, o qual está diretamente ligado aos parâmetros que foram utilizados para tal concessão, quanto mais detalhada, argumentada e eficiente for esta, menor será o risco assumido. Para minimizar a ocorrência desse Risco, as instituições de maneira quase que geral, utilizam cálculos de *scores* de crédito (*Credit Scoring*) já citado anteriormente, com vistas à diminuição de movimentos de cobrança e agilidade na tomada de decisões.

Pode-se considerar que há casos em que clientes novos pagam com pontualidade para conseguir maiores limites, e ao atingirem maior volume de débitos atrasam o pagamento e muitas vezes não pagam o credor. A identificação da pontualidade pode ser feita por meio de registros que demonstrem o relacionamento do cliente com o banco ou com a empresa, ou seja, se já ocorreram atrasos nos pagamentos e com que frequência estes ocorrem. Vale ressaltar que a frequência nos atrasos pode indicar que a saúde financeira do cliente (devedor) está deteriorada ou enfraquecida. (SILVA, 2000)

O termo *inadimplência* também é empregado nessas situações, o qual pode ser entendido como o descumprimento de cláusulas ou condições de um contrato, gerando assim possíveis prejuízos para a instituição que lhe fez a concessão.

3 METODOLOGIA

A metodologia tem como objetivo conduzir um conjunto de regras analisando os métodos utilizados num trabalho de pesquisa, ou seja, é o caminho para a realização de algo. Para Diehl e Tatim, (2004, p. 33) “pensar e escrever sobre a cultura organizacional de qualquer espaço social implica situar alguns aspectos importantes das disciplinas das chamadas ‘ciências sociais aplicadas’, especialmente das ciências da administração e das ciências contábeis.”

Neste capítulo serão apresentados os métodos de pesquisa que serão adotados no estudo.

3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA

Quanto à natureza, pode-se classificar a pesquisa como aplicada, pois será realizada na cooperativa de crédito Z em específico, utilizando valores e dados reais.

A classificação da pesquisa quanto à abordagem do problema é quantitativa e qualitativa, sendo encontrados os dois métodos de estudo no desenvolvimento do trabalho.

A pesquisa quantitativa, segundo Diehl e Tatim (2004) é caracterizada pelo uso de quantificação na coleta quanto no tratamento das informações por meio de técnicas estatísticas, com o objetivo de garantir resultados e evitar distorções de análise e interpretação, contribuindo para uma maior segurança nos resultados. Ainda, podem também indicar fatores causais a serem testados bem como estudos comparativos em que o pesquisador parte dos efeitos observados para procurar descobrir seus antecedentes.

Ainda na obra de Diehl e Tatim (2004), são descritos os estudos qualitativos que também são utilizados como métodos na pesquisa. Os estudos qualitativos descrevem a complexidade de determinado problema e a interação de certas variáveis, para assim compreender e classificar o processo.

Quanto aos procedimentos técnicos a pesquisa se classifica como um estudo de caso, sendo utilizadas também técnicas de pesquisa documental e bibliográfica. Serão utilizados

dados provenientes de relatórios e cadastros existentes na cooperativa, os quais são necessários para a elaboração do dossiê de crédito, utilizados na análise.

Na ótica de Diehl e Tatim (2004, p. 61) o estudo de caso “caracteriza-se pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante os outros delineamentos considerados”.

O trabalho proposto se enquadra como pesquisa documental e bibliográfica, pois os dados utilizados são provenientes de documentos e relatórios da cooperativa em estudo e também de fontes bibliográficas de autores.

A pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, formado principalmente de livros e artigos científicos. As principais fontes bibliográficas são livros de referência e ou publicações periódicas e manuais de análise da própria cooperativa. A diferença fundamental entre a pesquisa bibliográfica da pesquisa documental é a natureza das fontes, ou seja, 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 E TATIM, 2004).

Quanto aos objetivos a pesquisa se enquadra como descritiva, pois segundo Diehl e Tatim (2004, p. 54) a pesquisa descritiva “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis.”

Pode-se entender assim, que a pesquisa descreve os métodos, formas e faz a interpretação dos dados que serão utilizados, bem como os resultados obtidos através da análise minuciosa do objeto de estudo do trabalho.

3.2 UNIVERSO DE PESQUISA

De acordo com Diehl e Tatim (2004, p. 64), a população ou universo “é um conjunto de elementos passíveis de serem mensurados com respeito às variáveis que se pretende levantar.”

A amostra pode ser definida como uma porção ou parcela da população convenientemente selecionada. Para se selecionar a amostragem devem ser definidos os

objetivos da pesquisa e a população, bem como os parâmetros a serem estimados para o alcance dos objetivos da pesquisa. (DIEHL E TATIM, 2004).

No estudo exposto a população em análise é a cooperativa de crédito Z, a qual fará a análise dos contratos de pessoa física catalogados no período de 01 de fevereiro de 2014 a 30 de abril de 2014, totalizando 316 contratos, sendo que serão utilizados para a análise 98 contratos, representando 31% das liberações do período. Considerando a amostra, os contratos realizados na cooperativa singular representam parte das concessões feitas no período, sendo importante destacar que não estão sendo analisados contratos de pessoa jurídica, que representam grande volume de valor para a cooperativa.

3.3 COLETA DE DADOS

Os dados foram extraídos de relatórios, cadastros e contratos de crédito existentes na cooperativa de crédito Z. Segundo Diehl e Tatim (2004, p. 65) “as técnicas de coleta de dados devem ser escolhidas e aplicadas pelo pesquisador conforme o contexto da pesquisa, porém deve-se ter em mente que todas elas possuem qualidades e limitações, uma vez que são meios cuja eficácia depende de sua adequada utilização.”

3.4 ANÁLISE DOS DADOS

Após a coleta dos dados, os mesmos serão analisados para a posterior comparação entre os modelos de análise de risco propostos e o resultado obtido em face ao estudo, considerando o período definido e relevância do assunto.

Para Diehl e Tatim (2004, p. 86) “a análise compreende, além da verificação das relações entre variáveis, as explicações e especificações dessas relações. [...] Ela pressupõe a exposição do verdadeiro significado do material apresentado em relação aos objetivos propostos e ao tema.”

3.5 VARIÁVEIS DE ESTUDO

Cooperativas de crédito - São classificadas segundo o Bacen (2014), como instituições financeiras formadas por uma associação autônoma de pessoas unidas voluntariamente, apresentando forma e natureza jurídica próprias, sem fins lucrativos, de natureza civil, constituída para prestar serviços a seus associados.

Crédito - “Crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento.” Silva (2000, p. 63)

Análise de crédito - “A **Análise de Crédito** preocupa-se em examinar as condições do candidato ao crédito e do volume de recursos solicitados”. Securato (2012, p. 108).

Classificação de risco - “Uma classificação de risco é uma opinião sobre a capacidade futura, a responsabilidade jurídica e a vontade de um devedor de efetuar, dentro do prazo, o pagamento de juros e do principal das obrigações por ele contraídas”. Securato, (2012, p. 62).

4 ANÁLISE DE DADOS

Apresenta-se neste capítulo a coleta e análise de dados referentes as liberações de crédito da cooperativa em estudo, bem como os dados de localização e resultados obtidos através da análise.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL ESTUDADO

A cooperativa de crédito em estudo é uma singular, que está ligada a uma cooperativa central, a Central conta com uma equipe de colaboradores e diretores que fornecem suporte administrativo, financeiro e tecnológico às singulares. Além do suporte, a Central atua como intermediadora para que as singulares tenham acesso ao crédito, possibilitando contatos sociais em seu meio de atuação. Atua com o propósito principal de gerar desenvolvimento econômico e inclusão social aos seus associados, ofertando o crédito de maneira que o mesmo supra as reais necessidades dos associados e garanta o retorno do investimento ao qual foi direcionado.

Pode-se considerar ainda o tempo de atuação da cooperativa no município, possui 12 anos de atuação e conta com uma equipe formada por 16 colaboradores em sua singular, conjunto este formado por analistas de crédito, auxiliares administrativos, assistentes operacionais e de produtos e serviços, caixas e estagiários, distribuídos nos setores administrativo, de negócios e suporte. Possui ainda, 4 unidades de atendimento cooperativo (UAC) distribuídas em municípios da região para facilitar o deslocamento dos associados. A direção da cooperativa é composta por um diretor presidente e um diretor secretário, fazendo parte também os conselhos administrativo e fiscal.

Conta com a participação dos Agentes Comunitários de Crédito, que estão presentes nas comunidades para prestar informações e contribuir diretamente no crescimento do quadro social, colaborando em reuniões e eventos.

Até 30 de abril de 2014 a cooperativa atende um quadro social formado por 1.478 sócios, sendo que esses sócios fazem parte da singular e residem no próprio município e em municípios vizinhos pertencentes à área de abrangência estabelecida em seu estatuto social.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS APURADOS

Com base no que foi abordado na metodologia do trabalho, apresenta-se na Tabela 1 os dados obtidos junto a dossiês de crédito e relatórios da cooperativa em estudo, contendo as linhas de crédito contratadas e respectivos valores liberados no período proposto.

Tabela 1 – Contratos de pessoa física catalogados no período definido

| Fonte de recurso | Linha de crédito - modalidade | Valor liberado | Nº de contratos |
|------------------|---|--------------------------|-----------------|
| Próprio | Limite de conta corrente | R\$ 10.500,00 | 5 |
| Próprio | Empréstimo Especial Pessoa Física | R\$ 13.900,00 | 1 |
| Próprio | Financiamento de veículos semi-novos | R\$ 101.087,00 | 7 |
| Próprio | Abertura de crédito - fixo | R\$ 89.105,00 | 16 |
| Banco do Brasil | Pronaf Investimento Mais Alimento | R\$ 60.800,00 | 5 |
| BNDES | Pronaf Investimento Mais Alimento | R\$ 79.689,00 | 5 |
| BRDE | Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | R\$ 452.913,50 | 12 |
| Banco do Brasil | Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | R\$ 333.750,18 | 27 |
| BNDES | Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | R\$ 65.647,04 | 7 |
| Banco do Brasil | Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | R\$ 12.658,03 | 1 |
| BNDES | Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | R\$ 7.000,00 | 1 |
| Itaú | Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | R\$ 72.507,80 | 7 |
| Itaú | Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | R\$ 63.370,00 | 4 |
| Total | - | R\$ 1.362.927, 55 | 98 |

Fonte: Dados retirados de relatórios da cooperativa

Para a análise dos dados foram catalogados contratos de pessoa física selecionados em determinado período, esses contratos são parte das liberações feitas no período de estudo, ainda,

não foram incluídas no trabalho todas as linhas de crédito que a cooperativa disponibiliza a seus associados, pelo fato de que são modalidades de crédito menos procuradas.

Considerando os 98 contratos de crédito catalogados no período, o valor total liberado foi de R\$ 1.362.927,55, dados esses retirados de relatórios internos da cooperativa. Quanto aos recursos disponibilizados, os mesmos tiveram origem de fontes como Banco do Brasil, BNDES, BRDE, Itaú e recursos próprios para os contratos de limite de conta corrente e abertura de crédito.

Percebe-se que a maior parte das liberações tiveram origem de fontes como Banco do Brasil, BNDES, BRDE e Itaú por serem contratos de crédito agrícola. Essas instituições emprestam o recurso para as cooperativas e as mesmas financiam as atividades agrícolas de seus associados utilizando esses recursos.

Para cada parâmetro utilizado na pesquisa é atribuída uma pontuação, essa pontuação considera o caráter do cliente, a idade, a estabilidade no emprego, o cargo ou função ocupada, a renda líquida mensal e o patrimônio líquido.

Ao selecionar a amostragem dos contratos de pessoa física foi realizada uma análise quanto a documentação dos associados e cônjuges, como RG, CPF, comprovante de residência e comprovante de renda dos mesmos, sendo que esses documentos são obrigatórios para abertura de conta e possíveis liberações de crédito, portanto constatou-se que não houve a falta de nenhum desses documentos.

O público alvo da cooperativa são agricultores familiares que possuem renda agrícola diversificada, comprovando essa renda mediante notas de venda de produtos às cooperativas de produção da região. A comprovação de renda do público urbano é feita através de contracheque, Declaração de Imposto de Renda e pró-labore para os sócios de empresas.

Como cita Santos (2000, p.48) a Análise de idoneidade “Consiste no levantamento de informações em empresas especializadas, quanto a conduta e grau de idoneidade dos clientes no mercado de crédito”.

A Tabela 2 demonstra de maneira simples a situação do associado junto aos órgãos que tem acesso a informações econômico-financeiras de cada cliente, por meio da consulta ao CPF do indivíduo. Essas empresas (Serasa) têm grande influência sobre a decisão do crédito, uma vez que são elas que detêm as informações quanto aos restritivos.

Tabela 2 – Análise de idoneidade

| Análise de idoneidade | | | |
|---|----------------------|----------------------|--------------|
| Linha de crédito - modalidade | Com restrição | Sem restrição | Total |
| Limite de conta corrente | - | 5 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | - | 1 | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | - | 7 | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | - | 16 | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | 5 | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | 5 | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | 12 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | - | 27 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | - | 7 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | 1 | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | - | 1 | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | 7 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | 4 | 4 |
| Total | - | 98 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

Através da análise de idoneidade dos sócios são verificados se os mesmos possuem registros no Serasa para então haver o seguimento da análise, uma vez que não há a liberação de crédito para associados com restrições. Pode-se dizer que a idoneidade do sócio é o fator fundamental para a concessão do crédito, pois busca informações externas sobre possíveis restrições, a fim de garantir que o associado não deixará de cumprir com o compromisso assumido contratualmente.

No estudo em questão todas liberações de crédito estavam livres de restrições, considerando que a cooperativa em estudo não concede o crédito para associados que apresentam restrição.

A Tabela 3 demonstra a situação do associado fazendo a análise para verificar se o mesmo possui alguma restrição e ainda o seu histórico, definindo a boa ou má experiência dele junto à cooperativa, atribuindo assim a pontuação correspondente.

A – pontuação 10: Com até três restrições devidamente esclarecidas por meio de certidões negativas e/ou comprovação de pagamento

B – pontuação 40: Sem restrições cadastrais

C – pontuação 50: Sem restrições cadastrais e com boa experiência anterior

D – pontuação 20: Sem restrições cadastrais e com má experiência anterior

Tabela 3 – Análise de restrição cadastral

| Restrição cadastral (peso 30) | | | | | |
|---|----------|-----------|-----------|----------|--------------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | Total |
| Limite de conta corrente | - | 3 | 2 | - | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | - | 1 | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | - | 6 | 1 | - | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | - | 10 | 6 | - | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | 3 | 2 | - | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | 3 | 2 | - | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | 8 | 4 | - | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | - | 9 | 18 | - | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | - | 5 | 2 | - | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | 1 | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | - | - | 1 | - | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | 2 | 5 | - | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | 2 | 2 | - | 4 |
| Total | - | 53 | 45 | - | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

Pelo resultado encontrado constata-se que os associados não apresentam restrições e apresentam bom comportamento. Aproximadamente 46% dos associados em estudo nas liberações de crédito apresentam bom histórico pelo tempo de conta e movimentações na cooperativa.

O histórico do associado é fator principal para a concessão do crédito, uma vez que a credibilidade de um associado com bom histórico é maior em relação ao associado que apresentou atrasos ou tem pouca movimentação na cooperativa.

Num processo de concessão de crédito é avaliado também a idade do tomador, a Tabela 4 faz análise cadastral em relação à idade, atribuindo uma pontuação para cada faixa etária a qual foi concedido o crédito.

A – pontuação 20: Entre 21 e 30 anos.

B – pontuação 30: Entre 30 e 35 anos.

C – pontuação 40: Entre 35 e 45 anos.

D – pontuação 50: Entre 45 e 65 anos.

E – pontuação 10: Acima de 65 anos.

Tabela 4 – Análise cadastral em relação à idade

| Idade (peso 10) | | | | | | |
|---|-----------|----------|-----------|-----------|----------|-----------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | E | Total |
| Limite de conta corrente | 1 | - | - | 3 | 1 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | 2 | - | 1 | 3 | 1 | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | 3 | 5 | 2 | 6 | - | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | 2 | - | - | 3 | - | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | 1 | 2 | 2 | - | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | 1 | - | 4 | 6 | 1 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | 5 | 2 | 5 | 13 | 2 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | 2 | - | 1 | 4 | - | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | - | 1 | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | 1 | - | - | 6 | - | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | - | 1 | 3 | - | 4 |
| Total | 19 | 8 | 17 | 49 | 5 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

Pode-se dizer que um associado com boa experiência é aquele que mantém os históricos de pagamento em dia, sem atrasos e que apresenta maior movimentação na cooperativa em relação aos demais. O associado com má experiência demonstra dificuldades em seus pagamentos ou ainda vem com um histórico ruim de outras instituições.

Com base no que encontra-se na Tabela 4, verifica-se que há uma concentração de liberações de crédito aos associados que estão na faixa de 45 a 65 anos de idade, representando

50% das liberações do estudo, seguida pelos associados com idade de 21 a 30 anos e as demais faixas.

A Tabela 5 faz a análise do tomador em relação à estabilidade no emprego, atribuindo a pontuação correspondente para cada faixa, considerando os 98 contratos de crédito liberados no período.

A – pontuação 10: Inferior a 1 ano.

B – pontuação 20: Entre 01 e 03 anos.

C – pontuação 40: Entre 03 e 06 anos.

D – pontuação 50: Entre 06 e 20 anos.

E – pontuação 30: Acima de 20 anos.

Tabela 5 – Análise quanto à estabilidade no emprego

| Estabilidade no emprego (peso 10) | | | | | | |
|---|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | E | Total |
| Limite de conta corrente | - | - | 1 | - | 4 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | - | - | 1 | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | - | 1 | 1 | 1 | 4 | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | - | 3 | 4 | 2 | 7 | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | 2 | - | - | 3 | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | - | 1 | 1 | 3 | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | - | 1 | 2 | 9 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | 1 | 3 | 1 | 3 | 19 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | 1 | 1 | - | 2 | 3 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | - | - | 1 | - | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | 1 | - | 1 | 5 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | - | - | 2 | 2 | 4 |
| Total | 2 | 12 | 10 | 15 | 59 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

A idade do associado muitas vezes revela o tempo que o mesmo mantém relacionamento com a instituição financeira, conseqüentemente a idade maior demonstra um maior

relacionamento. Como é apresentado na Tabela 4, as liberações para os associados entre 45 e 65 anos é maior, em virtude de já terem maior experiência, tanto na função ocupada como também uma maior estabilidade financeira, dando maior segurança à instituição credora.

Na análise de Securato (2012) a pessoa com idade de 21 a 30 anos tende a estar começando a carreira ou ser estudante, por isso a pontuação é baixa se comparada às demais faixas. Entende-se que a pessoa com idade superior a 65 anos apresenta menor expectativa de vida, sendo atribuída também uma pontuação mais baixa para a análise.

Após a análise quanto à estabilidade no emprego, identifica-se que mais de 60% dos associados estão no emprego há mais de 20 anos, isto porque grande parte são agricultores, que sempre atuaram nesse ramo, e apenas 2% estão a menos de 1 ano no atual emprego. Pode-se concluir que há uma boa estabilidade considerando o total das liberações para o período.

Os associados que estão de 6 a 20 anos no mesmo emprego representam pouco mais de 15%, seguido pelas faixas de 1 a 3 anos e 3 a 6 anos, respectivamente. Levando em consideração o montante de liberações do período, observa-se que há um maior volume nas linhas de custeio agrícola, pecuário e investimento, onde essas linhas são contratadas por agricultores.

A estabilidade no emprego representa um fator importante para que ocorra a concessão, é avaliado a partir dela também o comportamento do associado, tendo em face que um associado que permanece pouco tempo em determinado emprego e troca com facilidade representará um risco maior para a cooperativa, pois não há a garantia que receberá a remuneração todo o mês.

A Tabela 6 faz referência aos cargos e funções ocupadas distribuindo os pontos para cada parâmetro.

A – pontuação 50: Presidente / diretor

B – pontuação 40: Nível gerencial / empregado categorizado

C – pontuação 20: Supervisão

D – pontuação 30: Funcionário público

E – pontuação 30: Profissional liberal

F – pontuação 10: Outros

Segundo Securato (2012), considera-se como empregado categorizado aquele com nível superior, e que atue nesta área, como advogados, engenheiros, químicos, e etc. O cargo de Supervisão pode ser atribuído a administradores, chefes de seção e etc.

Tabela 6 – Análise quanto ao cargo ou função ocupada

| Cargo ou função (peso 10) | | | | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | E | F | Total |
| Limite de conta corrente | - | - | - | - | - | 5 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | - | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | 1 | - | - | - | - | 6 | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | - | - | - | - | - | 16 | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | - | - | - | - | 5 | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | - | - | - | - | 5 | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | - | - | - | - | 12 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | - | - | - | - | - | 27 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | - | - | - | - | - | 7 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | - | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | - | - | - | - | 7 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | - | - | - | - | 4 | 4 |
| Total | 1 | - | 1 | - | - | 96 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

Ao analisar o cargo ou a função ocupada pelos tomadores, aproximadamente 98% das liberações foram direcionadas a agricultores ou a outros cargos, que estão classificados como Outros, levando em consideração que o quadro social da cooperativa é composto em sua maioria por agricultores.

Os cargos Presidente e diretor de empresas, ou ainda os de nível gerencial apresentam maior pontuação tendo em vista que são cargos que apresentam maior confiança. Securato (2012, p.192) explica que o “modelo considera melhor pagador quem tem maior capacidade de pagamento”. Considera ainda que a pessoa que possui maior nível hierárquico na empresa

dependerá menos do crédito, assim como aquela com menor poder aquisitivo dependerá mais do crédito.

A Tabela 7 compara a renda líquida mensal dos tomadores, fazendo a análise de renda dos 98 contratos selecionados no período. Busca medir a capacidade de pagamento, com o objetivo de garantir que o tomador terá condições financeiras de cumprir com o compromisso assumido. Para tal análise, foram atribuídos os seguintes pontos a cada faixa de renda.

A – pontuação 10: Entre R\$ 600 e R\$ 1.000

B – pontuação 20: Entre R\$ 1.001 e R\$ 2.000

C – pontuação 30: Entre R\$ 2.001 e R\$ 4.000

D – pontuação 40: Entre R\$ 4.001 e R\$ 6.000

E – pontuação 50: Acima de R\$ 6.000

Tabela 7 – Análise quanto a renda líquida mensal

| Renda líquida mensal (peso 30) | | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|--------------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | E | Total |
| Limite de conta corrente | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | 2 | 2 | 3 | - | - | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | 5 | 4 | 5 | 2 | - | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | 1 | 2 | - | 2 | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | - | 2 | 2 | 1 | - | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | 3 | 1 | 5 | 3 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | 7 | 8 | 5 | 5 | 2 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | 2 | 4 | - | 1 | - | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | - | - | 1 | - | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | - | 4 | 2 | 1 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | 1 | - | 3 | - | 4 |
| Total | 17 | 28 | 23 | 21 | 9 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

Na análise da renda líquida mensal dos tomadores, pouco mais de 28% recebem salário na faixa de R\$ 1.001 a R\$ 2.000, e representam a maioria das liberações do período. O processo de análise de renda é feito através da comprovação da mesma, onde são utilizados comprovantes de renda como contracheques, Declaração de Imposto de Renda e notas de venda de produtos nos casos da produção agrícola.

As concessões a associados com renda de R\$ 2.001 e R\$ 4.000 representaram aproximadamente 23% da totalidade das liberações, seguidas pelas faixas de R\$ 4.001 a R\$ 6.000 e R\$ 600 a R\$ 1.000 respectivamente. Apenas 9 liberações foram destinadas a associados com renda mensal acima de R\$ 6.000.

Para Santos (2000, p.49), “A identificação da renda total do cliente e posterior análise de compatibilidade com créditos propostos compreende tarefa importante para tomada de decisão”. Em sua análise, o autor faz referência a capacidade de pagamento do cliente, item já mencionado no referencial teórico, que compreende os C’s do Crédito.

Em situações de inadimplência, a capacidade de pagamento do tomador é o fator principal que gera a inadimplência, deve-se ao fato de que não houve a adequada análise para a concessão, ou ainda o solicitante do crédito forneceu informações divergentes à realidade para facilitar a aprovação do crédito.

A análise patrimonial também faz parte do processo de concessão de crédito. Na Tabela 8 foram separadas as liberações por faixas de patrimônio líquido dos tomadores.

A – pontuação 10: Abaixo de R\$ 30.000

B – pontuação 20: Entre R\$ 30.000 e R\$ 50.000

C – pontuação 30: Entre R\$ 50.000 e R\$ 100.000

D – pontuação 40: Entre R\$ 100.000 e R\$ 150.000

E – pontuação 50: Acima de R\$ 150.000

De acordo com o exposto na Tabela 8, identifica-se que 64% das liberações de crédito foram destinadas a associados com patrimônio superior a R\$ 150.000. Vale destacar que o patrimônio elevado desses associados se deve ao fato de que sua grande maioria são agricultores, e este patrimônio é resultado dos hectares de terra, maquinários e equipamentos agrícolas que possuem. Nesse caso o patrimônio é diferente do patrimônio líquido, onde o

patrimônio é entendido como o conjunto de bens, direitos e obrigações vinculados a uma pessoa, e o patrimônio líquido é o conjunto desses bens deduzidos as obrigações ainda existentes sobre esses bens (diferença de valores do ativo e passivo) e no estudo foram utilizados dados do patrimônio dos associados.

Tabela 8 – Análise quanto ao patrimônio líquido

| Patrimônio Líquido (peso 10) | | | | | | |
|---|-----------|----------|----------|----------|-----------|--------------|
| Linha de crédito – modalidade | A | B | C | D | E | Total |
| Limite de conta corrente | 2 | - | 1 | - | 2 | 5 |
| Empréstimo Especial Pessoa Física | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Financiamento de veículos semi-novos | 2 | - | 1 | - | 4 | 7 |
| Abertura de crédito - fixo | 6 | 1 | 1 | 1 | 7 | 16 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento – Banco do Brasil | - | - | - | 2 | 3 | 5 |
| Pronaf Investimento Mais Alimento - BNDES | 1 | - | - | - | 4 | 5 |
| Pronaf Investimento BRDE – Mais Alimento | - | - | 1 | - | 11 | 12 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Banco do Brasil | 4 | - | 2 | 3 | 18 | 27 |
| Pronaf Custeio Agrícola – BNDES | 2 | - | 2 | 1 | 2 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Banco do Brasil | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Pronaf Custeio Pecuário – BNDES | 1 | - | - | - | - | 1 |
| Pronaf Custeio Agrícola – Itaú | - | - | - | - | 7 | 7 |
| Pronaf Custeio Pecuário – Itaú | - | - | - | - | 4 | 4 |
| Total | 19 | 1 | 8 | 7 | 63 | 98 |

Fonte: Dados retirados de dossiês de crédito

As liberações a associados com patrimônio inferior a R\$ 30.000 aparecem em segundo lugar e representam pouco mais de 19% do total das 98 concessões feitas no período, esse dado faz referência a associados que trabalham com arrendamento de terras e não possuem patrimônio em seu nome.

Santos (2000, p.53) explica que “A análise patrimonial visa identificar a riqueza de uma pessoa física, baseando-se na posse de bens (móveis e imóveis) e em que situação os mesmos se encontram em termos de valor de mercado, liquidez, existência de dívidas/ônus vinculação em contratos de dívidas”.

Como já citado no referencial teórico, a análise patrimonial está relacionada ao Capital do tomador, o qual, como cita Santos (2000, p.46) “[...] é medido pela situação financeira, econômica e patrimonial do cliente, levando-se em consideração a composição dos recursos (quantitativa e qualitativa), onde são aplicados e como são financiados”.

Ao analisar as operações de crédito, a cooperativa em estudo consulta as informações relativas ao endividamento do solicitante através do Sistema de Informações de Crédito do Banco Central – SCR, este sistema consulta todas informações relativas à dívidas de clientes junto às instituições financeiras e o prazo para quitação das mesmas. Além da consulta às dívidas e prazos, o SCR comprova a capacidade de pagamento e a pontualidade do cliente. (Bacen, 2014).

A Tabela 9 reúne os dados constantes nas demais tabelas já citadas, com os resultados encontrados após a análise e cálculos das médias constantes nos parâmetros de estudo ao qual se propõe o trabalho.

Tabela 9 – Resultado apurado após o cálculo das médias

| Faixas | Restrição cadastral (Peso 30) | Idade (Peso 10) | Estabilidade no emprego (Peso 10) | Cargo ou função (Peso 10) | Renda líquida mensal (Peso 30) | Patrimônio Líquido (Peso 10) |
|---|-------------------------------|-----------------|-----------------------------------|---------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| A | - | 0,26 | 0,01 | 0,03 | 0,35 | 0,13 |
| B | 5,41 | 0,16 | 0,16 | - | 1,14 | 0,01 |
| C | 5,74 | 0,46 | 0,27 | 0,01 | 1,41 | 0,16 |
| D | - | 1,67 | 0,51 | - | 1,71 | 0,19 |
| E | - | 0,03 | 1,20 | - | 0,92 | 2,14 |
| F | | | | 0,54 | | |
| Média por | 11,15 | 2,58 | 2,15 | 0,58 | 5,53 | 2,63 |
| Média Final (somatório das médias de cada parâmetro) = 24,62 | | | | | | |

Fonte: elaborado pela autora

Para a realização do cálculo da média final exposta na tabela, foram realizados os seguintes procedimentos:

- 1° - Foram somados o total de pontos atribuídos a cada parâmetro considerando todas faixas (A, B, C, D, E e F);
- 2° - O valor do peso atribuído ao parâmetro foi multiplicado pela pontuação de cada faixa.

Ex.: Restrição cadastral (Peso 30), faixa B: pontuação 40 (Sem restrições cadastrais).

Cálculo: $30 \times 40 = 1.200$.

3° - Pelo resultado encontrado, foi realizada a divisão pelo total da pontuação do parâmetro (somatório das faixas).

Ex.: Pontuação total Restrições cadastrais: 120 pontos. **Cálculo: $1.200 / 120 = 10$.**

4° - O valor resultante da divisão foi multiplicado pelo número de contratos liberados e que se enquadraram na faixa do estudo.

Ex.: Faixa B, 53 contratos liberados. **Cálculo: $10 \times 53 = 530$.**

5° - Através do resultado encontrado divide-se o mesmo pelo número total de contratos liberados no período de estudo, dessa forma se obtém a média correspondente ao parâmetro.

Ex.: Número de contratos liberados do período = 98. **Cálculo: $530 / 98 = 5,41$.**

6° - Ao somar as médias de cada parâmetro é encontrada a média final. No caso proposto essa foi a média atingida pelos associados da cooperativa em estudo.

No modelo de avaliação proposto por Securato (2012), conforme mostra o Quadro 3 abordado no referencial, foi realizada a análise de um tomador específico, a qual resultou no percentual a ser aplicado sobre a renda líquida, fornecendo a prestação máxima a ser assumida. O estudo proposto fornece a pontuação que os associados da cooperativa em estudo atingiram, considerando as médias calculadas.

Vale ressaltar que por ser uma amostra composta por 98 contratos de crédito com tomadores diferentes, foi realizada a média, a fim de se encontrar a pontuação que esses associados obtiveram na análise, não podendo essa pontuação ser aplicada como percentual sobre a renda líquida de cada tomador.

Conforme propõe o modelo Securato (2012), um tomador que atinja a pontuação máxima em todos os parâmetros (50 pontos) terá o percentual máximo de 50%, ou seja, não poderá comprometer mais que 50% de sua renda líquida com o pagamento de prestações e demais compromissos fixos.

Os pesos atribuídos à restrição cadastral e à renda líquida são maiores que os demais em virtude da relevância que apresentam para a análise, uma vez que são esses parâmetros os decisivos para a concessão do crédito. Os demais parâmetros apresentados no modelo possuem influência bastante significativa ao serem analisados, pois detêm informações quantitativas e qualitativas sobre o tomador do crédito ao qual faz referência.

Ao fazer a análise individual de cada parâmetro após o cálculo das médias, pode-se fazer uma comparação entre o resultado apurado e a média de pontuação máxima caso os tomadores fossem classificados tais como, verificando assim qual a diferença entre o apurado e o desejado com base no modelo de estudo.

Verificou-se que a média encontrada na Restrição cadastral foi de 11,15, tendo por base que a média máxima é de 12,50 constata-se que foram aplicados os procedimentos corretos de análise no que tange este parâmetro e os contratos analisados no período tiveram em sua grande maioria, boa experiência junto a cooperativa. Considera-se como boa experiência o histórico do associado ao longo de suas movimentações e tempo de conta, a pontualidade no pagamento de parcelas, o volume de movimentações e a utilização dos produtos e serviços disponibilizados pela instituição.

Em relação a idade, percebe-se que 50% das liberações foram destinadas a associados com idade entre 45 e 65 anos. A concentração de liberações nesta faixa (D) se deve ao fato de que esses associados possuem mais tempo de movimentações na cooperativa, e também maior experiência na atividade que desenvolvem, portanto a idade do associado considerando a pontuação apresentada auxilia o analista na tomada da decisão. Conforme o que apresenta o modelo proposto, a média máxima encontrada neste parâmetro seria de 3,33, e o resultado encontrado face ao estudo foi de 2,58, diferença esta de 0,75.

Outro fator que se relaciona diretamente com a experiência na atividade, é a estabilidade no emprego, ao analisar o crédito a um tomador que tenha entre 6 e 20 anos de estabilidade num determinado emprego as chances de aprovação, considerando os demais parâmetros, serão maiores do que a outro tomador com menos de 3 anos. No estudo em questão, aproximadamente 98% dos associados que tomaram o crédito são agricultores que sempre desenvolveram a prática agrícola, por serem filhos de agricultores e residirem na zona rural. A média total encontrada (2,15) neste parâmetro foi boa em relação à média máxima, que ficou em 3,33.

Como já mencionado anteriormente, a ocupação desses associados foi classificada na faixa E (Outros) por serem agricultores, essa faixa apresenta a menor pontuação, podendo assim prejudicar a análise e influenciar negativamente o resultado final. O modelo de Securato (2012) entende que os cargos classificados em níveis de presidência e gerencial são respaldados por terem maior confiança

dentro das empresas e conseqüentemente, uma renda mensal também maior. Pelo cálculo apresentado, nota-se que a média encontrada foi bastante inferior a máxima calculada no

modelo, a média máxima e ideal seria de 2,78 enquanto que, a média encontrada através da análise foi de 0,58, apresentando uma diferença de 2,20.

Analisando a renda líquida dos tomadores a média atingida foi 5,53, pouco mais que a metade da média máxima, que é 10. Dentre as faixas estudadas neste parâmetro, conclui-se que as liberações feitas a associados que recebem renda mensal de R\$ 1.001 a R\$ 2.000 foram superiores em relação às demais, correspondendo a 28 liberações, porém a maior pontuação aparece na faixa D (entre R\$ 4.001 e R\$ 6.000), isso se deve ao fato que essa faixa apresenta uma pontuação maior em relação à faixa B. Para o cálculo da renda líquida, foram analisados os cadastros constantes nos dossiês de crédito e a partir deles calculada a renda bruta subtraindo-se os custos de produção (plantio, cultivo e colheita das culturas) e despesas mensais fixas, para então haver a classificação na pontuação correspondente.

Face ao resultado encontrado mediante o cálculo da média da renda líquida, pressupõe-se que mais de 28% das liberações da amostra foram destinadas a associados que possuem renda relativamente baixa, considerando os custos, despesas fixas e eventuais. Ainda, se considera a composição familiar dos mesmos, que na maioria dos casos propostos são agricultores, cuja renda é compartilhada entre todos os componentes do grupo familiar, não podendo assim haver uma distinção de remuneração para cada indivíduo.

Ao fazermos referência ao patrimônio líquido, a média encontrada de 2,63 é razoavelmente boa se comparada ao máximo que poderia chegar de 3,33, isto por que o patrimônio de mais de 64% dos associados estudados nas liberações é superior a R\$ 150.000,00, como já citado no referencial, este patrimônio é resultante do investimento feito em hectares de terra e maquinários agrícolas, que representam valores elevados.

Somando todas médias encontradas em cada parâmetro chegamos ao resultado final de 24,62, pontuação esta atingida pelos associados que tiveram liberações de crédito no período. Na análise da amostra de contratos do período estudado, caso todos associados atingissem a pontuação máxima de cada parâmetro o resultado seria de 35,27, sendo adotado o mesmo procedimento de cálculo exposto na Tabela 9. Pode-se dizer que na análise total dos parâmetros e médias, a cooperativa em estudo atingiu uma pontuação satisfatória, considerando o período de estudo e valores liberados.

4.3 PROPOSIÇÕES AO ESTUDO

Como sugestões de melhorias ao estudo feito na cooperativa em questão, destacamos o patrimônio dos tomadores, aonde não há a subtração das dívidas (obrigações) provenientes da aquisição destes, ou seja, muitas vezes há a contratação de financiamentos a longo prazo para aquisição de hectares de terra, máquinas e equipamentos e no momento em que é realizada a avaliação do patrimônio do solicitante essas dívidas não são subtraídas.

Considerando que a cooperativa realiza a consulta ao SCR do tomador para averiguar a situação de suas dívidas, e desta forma definir se há capacidade de pagamento e o valor que pode ser comprometido com outras parcelas, vale destacar que a avaliação correta do patrimônio tende a reduzir riscos entre o tomador e a instituição credora. Ainda, a deficiência na análise neste parâmetro pode trazer consequências futuras que comprometerão os resultados da cooperativa, levando em conta a dimensão dos patrimônios compreendidos no estudo.

Através do presente estudo constatou-se que a renda líquida dos tomadores, considerando a média da pontuação dos parâmetros, apresenta relevante comprometimento, esse fator deve-se a atividade desenvolvida, sendo eles agricultores em sua grande maioria, a renda não é distribuída uniformemente para cada componente do grupo familiar. Considera-se ainda, o alto endividamento assumido com financiamentos e outras despesas.

Sugere-se que a cooperativa mantenha a análise de forma que a capacidade de pagamento de seus tomadores não ultrapasse o máximo abordado no modelo de avaliação proposto por Securato (2012), que é de 50% para os tomadores que atinjam pontuação máxima, considerando prestações e despesas fixas. Vale lembrar que os tomadores abordados no estudo possuem características econômicas e sociais diferentes, desta forma deve-se analisar a concessão de maneira que tais características sejam analisadas caso a caso, não tornando o modelo de análise generalizado a todos tomadores.

O modelo proposto por Securato (2012) demonstra que um tomador com estabilidade superior a 20 anos no emprego leva pontuação menor, pois entende que nesses casos pode-se haver uma tendência do mesmo estar acostumado à atividade, ou seja, estar estagnado em determinada atividade, sem perspectiva de crescimento ou ainda, correr o risco de sofrer com as oscilações econômicas e ambientais no mercado em que atua. Como sugestão ao estudo na cooperativa e considerando a atividade agrícola predominante dos associados que tiveram liberações de crédito no período, cabe à análise averiguar a situação dos tomadores por meio de

visitas periódicas à propriedade, como forma de conhecer a realidade do associado e saber se a concessão do crédito irá suprir as reais necessidades.

Como forma de melhorar a qualidade da análise e evitar riscos relevantes e que venham a comprometer resultados futuros, propõem-se que seja utilizado o método de estudo abordado no referencial e proposto por Securato (2012) para a análise de crédito individual, o qual definirá o comprometimento máximo de renda atribuído a cada solicitante pelo percentual apurado com base nos parâmetros.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em face a finalização do estudo ao qual se propôs o trabalho, o tema abordado em relação a análise eficiente para a concessão do crédito relatou as práticas já utilizadas na cooperativa Z e desta forma houve a aplicação do modelo proposto por Securato (2012), para assim averiguar se as técnicas utilizadas atualmente são consideradas eficientes.

O presente estudo teve por objetivo analisar as concessões de crédito a tomadores pessoa física realizadas no período de 01 de fevereiro de 2014 a 30 de abril de 2014, catalogando 98 contratos de crédito, representando 31% das liberações deste período.

Com base nos resultados encontrados ao fim do estudo, o qual resultou de uma média de pontuação correspondente a 24,62 para os associados que tiveram liberações de crédito neste período, constata-se que houve uma diferença de 10,65 em relação ao máximo que aborda o modelo Securato (2012), que é de 35,27 para os tomadores que atinjam pontuação máxima em todos os parâmetros. Esta diferença se deu pois os parâmetros relacionados a renda líquida mensal e ocupação dos tomadores apresentaram pontuações relativamente baixas se comparada às demais.

A renda líquida demonstrada no modelo de análise e mediante o estudo realizado, pode prejudicar a decisão do crédito, pois como já mencionados na análise dos dados apurados, por serem os tomadores na sua maioria agricultores estes possuem sua renda comprometida com os demais componentes do grupo familiar e com obrigações de curto e longo prazo com instituições financeiras. A ocupação também pode influenciar a decisão, sendo que no estudo em questão, a classificação dos tomadores ficou na faixa E, recebendo a menor pontuação.

No caso da análise individual das liberações com base no modelo Securato (2012), já citado no referencial, o percentual encontrado seria aplicado sobre a renda líquida do tomador para então ser calculado o valor máximo a ser comprometido com a prestação. Considerando que a análise proposta no estudo calculou a média da pontuação englobando todas liberações de crédito catalogadas no período, conclui-se que a média encontrada é satisfatória e pode ser aplicada às demais concessões de maneira individual, por apresentar resultados mais precisos.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **FAQ – Cooperativas de crédito**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?COOPERATIVASFAQ>. Acesso em: 18/05/14.

_____. **FAQ – Sistema de Informações de Crédito (SCR)**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?FAQSCR>. Acesso em: 15/10/14.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

FEBRABAN – Federação Brasileira de Bancos. **Sistema Financeiro Nacional**. Disponível em: http://www.febraban.org.br/febraban.asp?id_pagina=31. Acesso em: 18/05/14.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípios de administração financeira**. 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.

_____. **Princípios de administração financeira**. 12 ed. 2 reimpr. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

GOMES, Frederico Pechir; SILVA, Beatriz Simas. **Como Funciona o Sistema Financeiro Nacional (SFN)**. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/Pre/bcUniversidade/Palestras/BC_Univ_20040415.pdf. Acesso em: 08/09/14.

Lei n. 5764, de 16 de dezembro de 1971. **Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15764.htm. Acesso em: 18/05/14.

Lei n. 4595, de 31 de dezembro de 1964. **Dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias, Cria o Conselho Monetário Nacional e dá outras providências**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/14595.htm. Acesso em: 18/05/14.

MONTOYA, Marco Antônio (Org.). **Aspectos regionais do crédito rural: governo, cooperativas e informalidade**. Passo Fundo: UPF, 2002.

OCB-SESCOOP. **Movimento livre da influência no Estado:** Evolução no Brasil. Disponível em: http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/evolucao_no_brasil.asp. Acesso em: 18/05/14.

_____. **Participação consciente e eficiente:** Papel do associado. Disponível em: http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/papel_do_associado.asp. Acesso em: 18/05/14.

_____. **Sete linhas orientam o cooperativismo:** Princípios. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/principios.asp>. Acesso em: 18/05/14.

_____. **Três tipos de sociedades cooperativas:** Classificação. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/classificacao.asp>. Acesso em: 18/05/14.

_____. **Valores humanos são a essência:** Identidade. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/identidade.asp>. Acesso em: 18/05/14.

OLTRAMARI, Andrea Poletto; MATOS, Bértio Joel de; DAL MASO, César Buaes; ZANDONÁ, Fabiano; BOHM, Francieli; KOPPER, Gilmar; ROTHER, Guilherme; SANDER, Luis Francisco; MONTOYA, Marco Antônio; SANTOS, Sandra Regina Toledo dos. **Estratégias de gestão aplicada às cooperativas.** Organizador: Sandra Regina Toledo dos Santos. UPF – SESCOOP/RS. Porto Alegre, p. 55-207, 2013.

ORTOLANI, Edna Mendes. **Operações de crédito no mercado financeiro:** modalidades, aspectos legais e negociais, matemática financeira aplicada, esquemas gráficos, riscos associados a produtos, operacionalização. São Paulo: Atlas, 2000.

Resolução n. 2682, de 22 de dezembro de 1999. **Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2682_v2_P.pdf. Acesso em: 09/09/14.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira:** corporate finance. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito:** empresas e pessoas físicas. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, José Odálio dos; FAMÁ, Rubens. **Avaliação da aplicabilidade de um modelo de credit scoring com variáveis sistêmicas e não-sistêmicas em carteiras de crédito bancário rotativo de pessoas físicas.** Revista Contabilidade & Finanças. São Paulo, n° 44, p. 105-117, maio/agosto 2007.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1987.

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

SECURATO, José Roberto (Coord.). **Crédito: análise e avaliação do risco: pessoas físicas e jurídicas**. 2 ed. São Paulo: Saint Paul Editora, 2012.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F.. **Fundamentos da administração financeira**. 10 ed. São Paulo: Makron Books, 2000.