

ALINE CRISTINA MORRIESEN

ANÁLISE E CONTROLE DE CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Contábeis, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR, como requisito para a obtenção do título de especialista no Curso de Pós-Graduação em Contabilidade e Finanças - 2007.

Orient.: Prof. Dr. Vicente Pacheco

CURITIBA

2008

RESUMO

Morriesen, Aline Cristina. Análise e Controle de Crédito nas Instituições Financeiras. A partir de 1994 e com a mudança do cenário econômico no país, as instituições financeiras passaram por uma grande mudança no sistema de crédito. A estabilidade que a economia nacional começou a apresentar e a valorização do real incentivaram a procura por moeda. As conseqüências que essa demanda proporcionou atingiram o negócio "crédito". A falta de informação e controle ineficaz que os riscos que essa operação gera, estavam levando as instituições financeiras à perdas substanciais nas suas carteiras de crédito. Esse trabalho buscou estudar os sistemas de avaliação de crédito e demonstrar uma proposta de análise comparativa do sistema de avaliação e aprovação deste utilizada por uma instituição e os modelos sugeridos pelos autores da área. No trabalho encontra-se exposto conceitos que enfocam crédito, finanças, riscos, políticas e análise para concessão de crédito. Tais conceitos oferecem respaldo ao trabalho prático realizado dentro de uma instituição onde se apresenta o fluxo de uma solicitação de crédito. Após o estudo dos conceitos e verificação de um modelo real de análise de crédito, é apresentada uma comparação dentre os argumentos dos autores e o caso prático. O resultado do trabalho visa resguardar a instituição financeira de possíveis perdas em sua carteira de crédito.

Palavras-chave: instituições financeiras; crédito; risco; análise; controle

SUMÁRIO

RESUMOII
1 INTRODUÇÃO.....	01
1.2 METODOLOGIA	02
1.2.1 Apresentação do Problema.....	03
1.2.2 Justificativa	03
1.2.3 Objetivos	04
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	05
2.1 Administração Financeira.....	05
2.2 Sistema Financeiro Nacional	06
2.2.1 Principais Órgãos Normatizadores do Sistema Financeiro Nacional	06
2.2.2 Central de Risco do Banco Central do Brasil - BACEN	06
2.3 Risco de Estruturas de Capitais – Acordo de Basiléia	07
2.4 Riscos na Atividade Financeira.....	07
2.5 Crédito	08
2.5.1 Scores de Crédito	09
2.6 Análise de Crédito.....	10
2.7 Risco de Crédito	11
2.7.1 Classificação do Risco de Crédito	12
2.7.2 Classificação das Operações de Crédito	13
2.8 Políticas de Crédito	13
2.9 Os 5 C's de Crédito.....	15
2.9.1 Caráter	15
2.9.2 Capacidade.....	17
2.9.3 Capital.....	17
2.9.4 Colateral.....	18
2.9.5 Condições	19
2.10 Monitoramento do Risco de Crédito.....	20
2.11 Administração e Controle do Crédito	21
2.11.1 Controles Internos.....	21
2.11.2 Análise Cadastral	22
2.12 Linhas e Limites de Crédito.....	23
2.13 Prazo	24
2.14 Instituições Financeiras	25
2.15 Gerentes de Negócios	26
2.16 Alçadas da Agência	27
2.17 Uso da Informática na Área de Crédito	28
2.18 Controladoria	28
2.18.1 <i>Controller</i>	29
2.18.2 Instrumentos de Controle.....	29
2.19 Cobrança	30
2.19.1 Técnicas de Cobrança	30
2.20 Contabilidade Gerencial e Contabilidade Financeira	31
2.21 Principais Relatórios Utilizados na Análise Econômico-Financeira.....	32
3 CONTROLE INTERNO DE CRÉDITO EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA	33
3.1 SICREDI	33

3.2 Como o Crédito é Analisado no Sicredi Empresarial	34
3.3 Análise de Crédito para Empresa X.....	35
3.4 Conceitos versus Caso Prático	41
3.5 Resultados e Discussões.....	43
4 CONCLUSÃO	44
REFERÊNCIAS	46

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 Classificação do Risco de Crédito.....	12
QUADRO 02: Balanço Patrimonial Empresa X – ano 2006.....	35
QUADRO 03 DRE Empresa X – ano 2006	37
QUADRO 04 Índices Empresa X – ano 2006	38
QUADRO 05 Planilha de Crédito Empresa X	39

1 INTRODUÇÃO

Com as mudanças na economia brasileira, decorrentes do Plano Real a questão do risco de crédito tomou uma posição de destaque e merecedora de estudos por parte do sistema bancário do nosso país.

Atualmente, apenas a análise efetuada pelo funcionário da instituição não é suficiente, faz-se necessário sistemas especializados que atribuem peso aos dados fornecidos pelos tomadores de crédito. O setor bancário sentiu a necessidade de adotar sistemas de análise e gerenciamento de risco de crédito, visando uma avaliação com maior rigor e uma liberação de crédito mais segura.

Esse estudo tem o objetivo de expor a grande importância de uma instituição financeira manter um controle do risco de crédito, seguindo um roteiro que proporcione maior segurança no momento de liberar operações, evitando assim contratos que apresentem falhas e perdas futuras. É nesse momento que a controladoria da instituição deve exigir um padrão dos analistas de crédito e o *controller* da agência deve se certificar que as operações estão sendo analisadas e liberadas da forma correta.

A *priori*, importa destacar que o controle interno é uma ferramenta indispensável para o desenvolvimento das atividades nas instituições financeiras, este estudo visa o aprimoramento do ambiente operacional, reduzindo o risco operacional dessas instituições. Atualmente as organizações estão forçadas a desenvolver sistemas de controles flexíveis associados a ferramentas dinâmicas frente à acirrada competição e disseminação de novas técnicas em suas estruturas organizacionais. Os controles internos são essenciais nas organizações proporcionando maior segurança no que tange gestão de risco, pois visam eliminar eventuais insuficiências no curso normal de suas atividades. É importante destacar que os riscos fazem parte do mundo das finanças.

O crédito é uma relação de confiança entre o tomador e o prestador, ou seja, é uma troca de um valor monetário por uma promessa de reembolso futuro, acrescido de juros já que envolve o fator risco. O gerenciamento do risco é um processo no qual a instituição detecta, avalia, mede e controla.

No tópico Metodologia, pode-se verificar quais as bases para a elaboração do projeto, além da exposição do problema e objetivos deste trabalho.

No capítulo da Fundamentação Teórica está apresentada toda a revisão de literatura, onde de forma resumida destacam-se assuntos sobre administração financeira; sobre crédito, seus conceitos, suas políticas e riscos.

No Estudo de Caso é possível verificar os procedimentos utilizados por uma instituição financeira no momento de liberar um crédito. E finalmente, no título Resultados, apresenta-se uma análise comparativa entre os conceitos dos autores e a prática utilizada em uma instituição financeira.

Considerando a importância do tema e a relevância da função crédito para o desenvolvimento de qualquer organização, este trabalho não tem a pretensão de esgotar o assunto, mais sim, se constitui numa proposta de levantamento e avaliação de aprovações de créditos utilizadas por uma instituição financeira, ao conceder crédito na economia atual e ao crescente avanço dos níveis de inadimplência.

1.2 Metodologia

Atualmente o gerenciamento do risco de crédito nas instituições financeiras tem se tornado essencial para a sobrevivência do mercado financeiro. As mudanças da economia, a facilidade do acesso ao crédito após a implementação do Plano Real, entre outros fatores, levam à estudos para se obter um melhor gerenciamento do risco nas operações de crédito.

Este trabalho foi realizado tomando como base os conceitos de autores reconhecidos na área, além de um estudo de caso realizado dentro de uma instituição financeira.

A fundamentação teórica foi embasada em bibliografias que enfocavam desde a administração financeira até livros mais focados na análise de crédito. Através dos conceitos obtidos nesse capítulo, tornou-se possível o estudo dentro da Cooperativa de Crédito Sicredi, onde foi analisado o fluxo de uma liberação de crédito. A pesquisa bibliográfica realizada propôs uma maior familiaridade com o tema, e tornou-o mais explícito, deixando claro, conceitos de finanças, risco, política e concessão de crédito.

O capítulo citado acima permite desenvolver um estudo de caso com maior facilidade, pois conhecendo os conceitos é possível analisar os procedimentos utilizados em uma instituição, confrontá-los com o que indicam os autores que escreveram sobre o assunto, e como esses ensinamentos podem auxiliar uma liberação de crédito, buscando um contrato seguro e um gerenciamento do risco de crédito.

Após a realização da fundamentação teórica e do estudo de caso, podem-se obter os resultados da pesquisa.

1.2.1 Apresentação do Problema

Quais são os princípios para uma análise de crédito eficaz?

1.2.2 Justificativa

O gerenciamento do risco de crédito nas instituições financeiras está em constante mudança. Métodos mais aperfeiçoados estão sendo adotados para diminuir os riscos das operações. A controladoria interna das agências deve verificar e controlar as análises de crédito e os procedimentos que levam a liberação de um crédito. Após a efetivação do contrato, o controle dos pagamentos deve ser rigoroso até a liquidação da operação.

Em qualquer instituição financeira é essencial uma análise rigorosa para liberações de crédito. Tal análise deve ter início na área de negócios, onde os gerentes e seus assistentes são os maiores conhecedores dos clientes que buscam uma operação de empréstimo, porém, antes da liberação do contrato a área administrativa precisa estudar a proposta de crédito e os riscos que ela pode proporcionar à organização.

A controladoria dentro da instituição seria exercida pelo Gerente Administrativo Financeiro, tal colaborador deve submeter todas as solicitações a um

check-list que contenha todas as informações do solicitante, desde seus dados pessoais até suas garantias de pagamento.

As instituições financeiras precisam se organizar, manter bancos de dados e acompanhar os relatórios de inadimplência, perdas prejuízos e recuperações.

1.2.3 Objetivos

O objetivo geral deste projeto é verificar quais procedimentos podem ser tomados nas instituições financeiras para diminuir o risco de uma operação de crédito.

A partir desta idéia têm-se os seguintes objetivos específicos:

- a) definir teoricamente conceitos referentes á risco de crédito e controladoria;
- b) pesquisar como os autores indicam a análise do risco de crédito nas instituições financeiras;
- c) elaborar um estudo de caso, confrontando a teoria estudada com a prática;

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica tem por objetivo colher informações sobre o assunto que está sendo analisado, buscando identificar uma metodologia para a solução do problema. Este capítulo é constituído pela pesquisa bibliográfica e irá abordar assuntos referentes à administração financeira, destacando-se o crédito, análise, concessão e *scores* de crédito.

A fundamentação teórica procura conhecer e analisar um assunto buscando as contribuições culturais ou científicas já realizadas no passado (CERVO e BERVIAN, 2002).

2.1 Administração Financeira

Administração é um processo que consiste em planejar, organizar e controlar, visando determinar e alcançar os objetivos organizacionais através de pessoas e recursos.

Administração financeira é responsável pela administração dos recursos monetários que envolvem as operações nas empresas. Fundamenta-se em previsões e análise de indicadores. É a ciência de administrar fundos, ocupa-se do processo e instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre pessoas, empresas e governo. (GITMAN, 2004).

É o campo da administração que planeja as transações comerciais e de financiamento. A administração financeira está ligada à economia e a contabilidade, já que se baseia em conceitos teóricos e econômicos e aproveita os dados contábeis.

2.2 Sistema Financeiro Nacional

O sistema financeiro nacional é o conjunto dos órgãos e instituições financeiras, que interagem para otimizar o fluxo de recursos entre os agentes financeiros da economia. No sistema financeiro existem órgãos normatizadores, que regulamentam e fiscalizam, e instituições financeiras, que realizam a intermediação financeira entre os agentes que ofertam e os agentes tomadores de recursos.

2.2.1 Principais Órgãos Normatizadores do Sistema Financeiro Nacional

Os principais órgãos com a função de impor normas ao sistema financeiro se classificam da seguinte forma:

- a) Conselho Monetário Nacional (CMN): entidade máxima do sistema, fixa as diretrizes da política monetária do país.
- b) Banco Central do Brasil (BACEN): órgão que executa as normas do CMN.
- c) Comissão de Valores Mobiliários (CVM): fiscaliza o mercado de valores mobiliários (ações, debêntures, opções, entre outros).

2.2.2 Central de Risco do Banco Central do Brasil – BACEN

A Central de Risco do BACEN é uma das mais importantes fontes de informações para as próprias instituições financeiras. Cada instituição fornece a este órgão a relação das operações de seus clientes, onde o BACEN agrupa tais dados e obtém o total de compromissos por CPF ou CNPJ, permitindo assim o conhecimento dos grandes devedores no mercado de crédito. Toda instituição financeira pode consultar a Central sobre as obrigações dos seus clientes

2.3 Risco da Estrutura de Capitais – Acordo de Basiléia

O acordo de Basiléia foi firmado entre os Bancos Centrais dos países mais ricos do mundo (G-10), que são: Alemanha, Bélgica, Canadá, EUA, França, Holanda, Itália, Japão, Reino Unido e Suécia, em julho de 1988, em Basiléia/ Suíça. Posteriormente outros países, dentre os quais o Brasil, aderiu a ele. Seus principais objetivos são:

- a) reforçar a liquidez e a estabilidade do sistema internacional,
- b) proporcionar igualdade competitiva entre os bancos,
- c) padronizar as normas de supervisão bancária, quanto ao patrimônio de referência compatível com o grau de risco da estrutura dos ativos.

Esse último refere-se ao grau de alavancagem dos bancos. Como os ativos de uma instituição financeira são diversificados, apresentam níveis de riscos diferentes. O comitê de Basiléia de supervisão bancária definiu o capital mínimo dos bancos com base nos seus ativos, ou seja, o número de vezes que o ativo de um banco pode superar o seu patrimônio de referência.

No Brasil, a adequação das instituições financeiras aos padrões recomendados pelo comitê de Basiléia veio através da Resolução nº 2.099, do BACEN, de 17 de agosto de 1994, aprovada pelo Conselho Monetário Nacional, que definiu as normas relativas ao valor do patrimônio líquido ajustado, compatível com o grau de risco das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central. No acordo de Basiléia o G-10 fixou o percentual de 8% a ser aplicado sobre o ativo ponderado de risco. No Brasil, o Conselho Monetário Nacional, por julgar que as instituições financeiras nacionais estão sujeitas à risco mais elevado fixou este índice em 11%.

2.4 Riscos na Atividade Financeira

A atividade financeira implica exposição a uma série de riscos, é necessário entender tais riscos e se assegurar que as organizações os avaliem adequadamente. Os riscos mais relevantes são discutidos a seguir:

- a) Risco de crédito: a concessão de empréstimos é a atividade mais executada na maioria das instituições, antes da liberação de um crédito é preciso fazer avaliações da capacidade dos tomadores. Conseqüentemente, um risco que os bancos enfrentam é o risco de crédito, que podem se aplicar aos empréstimos e operações de aceites e investimentos de títulos. Exposição a um único tomador representa grande concentração ao risco de crédito.
- b) Risco de país e risco de transferência: risco associado ao ambiente econômico, social e político do país tomador. É o mais visível dos riscos nos empréstimos aos governos estrangeiros e as suas agências, já que são operações tipicamente não garantidas.
- c) Risco de Mercado: as instituições enfrentam perdas em decorrência de movimentos nos preços de mercado, envolvendo capitais de terceiros. Uma modalidade específica do risco de mercado é o risco de câmbio.
- d) Risco de liquidez: decorre da incapacidade da instituição promover reduções em seu passivo ou financiar acréscimo em seus ativos, ou seja, perde capacidade de obter recursos, podendo levar a insolvência.
- e) Risco operacional: envolvem controles internos, onde falhas podem acarretar perdas, fraudes ou comprometimento dos interesses dos bancos. Outras formas deste risco incluem erros nos sistemas de informação.

2.5 Crédito

O crédito que um cliente dispõe é sua capacidade de obter dinheiro ou serviço diante de um compromisso em um prazo previamente definido. Na atividade bancária o crédito é considerado um fator relevante no momento em que o banco capta recursos dos clientes aplicadores e os empresta aos clientes tomadores. O banco compra uma promessa de pagamento, confiando que esta será honrada em um prazo estipulado.

Em algumas empresas, como as instituições financeiras, o crédito faz parte do negócio, porém para esse elemento ser trabalhado dentro da empresa com o menor

risco possível, a organização precisa do maior número de informações que consiga obter. A informação dentro da organização pode fornecer uma vantagem competitiva e assegurar sua tomada de decisão.

Silva (2000, p. 22) conclui “o crédito de que alguém dispõe, portanto, é a sua capacidade de obter dinheiro, mercadoria ou serviço mediante compromisso de pagamento num prazo tratado”. Através da informação e de outros recursos estudados posteriormente, a organização concedente estará apta a verificar o crédito ao qual o cliente tomador tem possibilidade de cumprir sua promessa de pagamento.

2.5.1 Scores de Crédito

Scores de crédito ou *credit scoring* é a análise discriminante aplicada as decisões de crédito. Análise discriminante é uma técnica de tratamento estatístico de dados e pode ser aplicada a qualquer decisão de crédito que avalia um bom ou mau cliente, essa técnica levanta situações passadas e através de um modelo matemático nos auxilia na concessão e liberação de um crédito (BLATT, 2002). Portanto, são técnicas de análise matemática utilizadas na tomada de decisão de entidades financeiras ou qualquer outra organização que trabalhe com concessão de crédito. Essa técnica analisa dados e a qualidade do crédito.

O sistema de *scores* de crédito pondera diversos fatores e classifica as pessoas que têm condições de honrar um compromisso. Através da inclusão ou alteração de informações, em pouco tempo o sistema concede uma resposta positiva ou negativa referente a aprovação do crédito. Para Blatt (2002, p. 1), “o *credit scoring* é um processo através do qual a informação sobre um candidato que deseja obter crédito é convertida em um valor numérico, o *score*. Esse valor é uma medida de qualidade do crédito desse candidato”.

Os critérios utilizados pelos sistemas de *scores* de crédito têm como base quesitos ponderados (idade, profissão, tempo de trabalho, renda, patrimônio, tipo de residência, número de dependentes), através da atualização destas variáveis, é calculada uma pontuação para cada cliente, os *scores* de crédito.

2.6 Análise de Crédito

Em uma instituição financeira o crédito é um elemento indispensável na sua relação com os clientes, diante do fato de que uma de suas principais fontes de receita provém da atividade de intermediações. O banco oferece uma relação de intermediação financeira no momento que concede um crédito ao cliente e este utiliza o valor recebido para aquisição de um bem. Por mais estruturada que a instituição seja, deve estar ciente dos riscos assumidos no processo de intermediação.

“Ao conceder crédito, uma empresa procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar suas contas e os clientes que não as pagarão” (JAFFE, 2002, p.645). Portanto, para conceder o crédito com segurança, a instituição precisa da análise de crédito.

Analisar o crédito é verificar a capacidade do cliente em quitar a dívida, tomando como base seu histórico e cadastro, constatando todos os demais riscos envolvidos no negócio. Dispor de um sistema eficaz de crédito e manter os cadastros atualizados de seus clientes torna a concessão de créditos em uma alavancagem nos negócios. Para manter essa operação estruturada o banco precisa conhecer o cliente, obtendo informações, visando um relacionamento e uma intermediação segura.

Segundo Silva (2000, p. 120), “a definição do tipo de análise e sua abrangência é seguramente um dos pontos importantes na avaliação do risco dos clientes”. Alguns bancos costumam usar indicadores e fazem análises semelhantes e até mesmo iguais a de outras instituições, porém a utilização desses critérios pode prejudicar a concessão do crédito, aumentando os riscos, pois cada carteira de clientes possui um perfil diferente, de acordo com sua região, porte e economia.

Análise de crédito é avaliar os riscos de um novo negócio e a capacidade que o cliente possui em liquidar a dívida nas condições previstas no contrato (BLATT, 2002). Ao se analisar um crédito a empresa concedente precisa de alguns dados como a ficha cadastral do cliente, as garantias que ele possui, além de verificar a tradição de pagamentos de contratos anteriores também pode ser uma ferramenta utilizada pela concedente do crédito. São esses dados que podem garantir a instituição confiar ou não no solicitante do crédito, na medida em que a instituição

conhece e dispõe de informações do cliente, sua confiança aumenta, melhorando as chances de liberação do crédito.

Analisar um crédito é organizar dados que apoiem uma decisão, levantando informações que possam levar a não aprovação da solicitação. O analista que conhece e confia na sua carteira de clientes, pode até assumir certos riscos, dentro das normas estipuladas na organização.

2.7 Risco de Crédito

Na administração financeira, o crédito consiste na entrega de um bem ou serviço diante de promessa de recebimento de um montante maior em uma data futura. Segundo Silva (2000, p. 34), “risco existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativa julgadas aceitáveis pelo tomador da decisão”.

Risco de crédito caracteriza os fatores que contribuem para que o devedor não cumpra sua promessa de pagamento para com a instituição concedente do crédito.

Conforme Lourenço (2005, p. 01), “o risco do tomador de crédito não termina com a aprovação da operação, mas sim após o cumprimento do contrato e de todas as suas obrigações perante o credor”. Por mais que a organização adote uma política e um sistema eficaz de crédito, só terá certeza do cumprimento do contrato assinado pelo tomador após a liquidação da dívida.

Em uma análise de crédito é muito importante identificar e medir a probabilidade do risco através da análise do cliente, seu histórico, o atual endividamento e avaliar o impacto que o não cumprimento do contrato pode causar ao negócio. O gerenciamento do risco de crédito deve resultar do conjunto de diretrizes e políticas adotadas, associadas à definição dos riscos que a instituição pretende assumir, ressaltando a necessidade de acompanhar e controlar os clientes e os resultados obtidos (SANTI FILHO, 1997).

Crédito pode ser definido como a expectativa de um valor em dinheiro, em um determinado tempo, portanto risco de crédito é a possibilidade de que essa

expectativa não se cumpra (CAOUTTE, 2000). Risco de crédito é a incerteza quanto à liberação de um crédito, o analista precisa verificar as necessidades de cada cliente e sua capacidade de pagamento, garantindo assim o cumprimento do contrato.

2.7.1 Classificação do Risco de Crédito

No Brasil, a resolução nº 2.682, de 21/ 12/ 1.999, do Banco Central do Brasil, determinou as escalas de classificação de risco e fixou os respectivos percentuais de provisionamento para créditos de liquidação duvidosa. Do ponto de vista de uma instituição financeira, a graduação do risco de crédito do cliente cumpre duplo papel. Primeiro, serve como referencial para identificar a chance de perda de uma determinada operação, e dessa forma orientar na precificação do empréstimo ou financiamento. Segundo, atende às exigências das autoridades monetárias do país.

A classificação, que pode ser visualizada no quadro 01, definiu as classes de risco e o respectivo provisionamento para as operações de crédito abrigadas em cada classe.

Quadro 01: Classificação do risco de Crédito

Classes de risco	AA	A	B	C	D	E	F	G	H
Provisi-onamento	0,0%	0,5%	1,0%	3,0%	10%	30%	50%	70%	100%

Fonte: Primária (2008)

É importante destacar que a classificação das operações deve considerar, no mínimo, os seguintes fatores em relação ao devedor: situação econômico-financeira, grau de endividamento, capacidade de geração de resultado, fluxo de caixa, pontualidade e atrasos de pagamentos, setor da atividade econômica.

A avaliação de riscos consiste na identificação e análise de riscos, que podem ser internos ou externos à organização e que constituem obstáculos ao alcance de seus objetivos. Esta avaliação deve considerar a severidade dos riscos, a frequência com que ocorrem, seus níveis e como se pretende administrá-los.

2.7.2 Classificação das Operações de Crédito

As operações de empréstimos oferecidas pelo mercado são por vezes variações sobre um mesmo tema. Considera-se, por exemplo, o levantamento de recursos com base em recebíveis. Dependendo do tipo de, podem-se encontrar operações com diferentes denominações e assim esta regra aplica-se outras formas de operações com crédito. Em termos contábeis, as operações de crédito devem ser classificadas em:

- a) Empréstimos: operações sem destinação específica, são aberturas de crédito e empréstimos contratados antes da utilização do recurso.
- b) Títulos descontados: operação de desconto de títulos, que sejam duplicatas que tenham por lastro transações mercantis, quer sejam notas promissórias.
- c) Financiamentos: com destinação específica: vinculada à comprovação das aplicações de recursos (financiamentos imobiliários, equipamentos, etc.).

As operações de crédito devem ser segregadas por beneficiário, permitindo a identificação do direcionamento do crédito.

2.8 Políticas de Crédito

As políticas de crédito proporcionam orientação na decisão e concessão de crédito. É um instrumento que determina um padrão na resolução de problemas semelhantes.

A decisão de uma política de crédito se restringe aos mais altos níveis hierárquicos dentro de uma organização. Dentro de um banco os responsáveis por esta tomada de decisões geralmente são os integrantes do "Comitê de Crédito". Este comitê é formado pelos Conselhos de Administração, presidentes, diretores e gerentes das instituições.

A política deve definir o que a empresa deseja ser e seus objetivos, delimitando as hipóteses de exceção. Precisa ser flexível, realista e estudada ao longo do tempo, se adaptando ao mercado. Pode ser chamada de "padrões de

crédito”, pois orienta nas decisões de crédito e em situações que se repetem com frequência (SILVA, 2000).

Ao se estabelecer uma política de crédito devem ser utilizados critérios rigorosos:

- Prazo de pagamento
- Descontos concedidos em pagamentos antecipados
- Forma de cobrança

O Comitê de Crédito deve ficar atento no momento em que for definir suas políticas, observando as normas emitidas pelas autoridades (Banco Central).

Na análise de crédito é importante definir o tipo de análise e sua abrangência para melhor avaliar o risco que os clientes podem oferecer para o retorno dos capitais emprestados. Considerando as particularidades de cada empresa e o diferente perfil da carteira de clientes, cada instituição precisa desenvolver sua metodologia de análise para evitar uso de critérios e padrões de avaliação inadequados. Mesmo dentro de uma instituição financeira existe a necessidade de critérios de avaliação diferentes para clientes com atividades e regiões diferentes.

Todos os documentos essenciais que sustentam a decisão de crédito devem ficar arquivados no dossiê da operação, para verificação por parte dos auditores.

O objetivo de uma política de crédito é equilibrar os lucros com as necessidades dos clientes, elas definem questões como análise e concessão de crédito. Ao estabelecer uma política, a instituição deve assegurar o cumprimento de seus resultados financeiros, depositando confiança no cliente, apesar do risco e minimizar as perdas (BLATT, 2002).

Segundo Santi Filho (1997, p. 11):

A política geral do crédito de uma instituição que opera com crédito deve definir claramente o nível de risco que está disposta a assumir e traduzir esta orientação em normativos internos, os quais deverão ser rigorosamente seguidos pelos detentores de alçada para a concessão de crédito.

A instituição financeira é quem assume os riscos do crédito, porém os gerentes devem estar cientes das normas e aplicá-las sem exceções nas tomadas de decisão, assumindo o risco caso não seguirem os normativos.

2.9 Os 5 C's de Crédito

Após definido as políticas e análise do crédito, a próxima etapa é a concessão. A concessão do crédito é a resposta para o cliente da aprovação da solicitação de crédito.

Ao analisar um crédito, o analista pode fundamentar-se através dos 5 C's de crédito, onde irá investigar o potencial do cliente, tendo em consideração o caráter, capacidade, capital, condições e colateral, itens que serão estudados posteriormente.

Segundo Gitman (2004, p. 521), "a análise por meio dos C's de crédito não produz uma decisão específica de aceitação ou rejeição e, portanto, seu uso requer a intervenção de um analista experiente no estudo de pedidos e em decisões de concessão do crédito." Por isso a necessidade de conhecer o cliente e analisar todas as suas informações disponíveis, restrições e histórico.

Dentro de uma instituição o profissional mais capacitado para avaliar a concessão ou não do crédito é o gerente de negócios, pois é ele quem dispõe de informações, conhece e acompanha o cliente. É ele quem tem condições de detectar possíveis problemas em créditos a conceder (SANTI FILHO, 1997).

Para a concessão do crédito a organização pode utilizar como ferramenta os 5 C's de crédito.

2.9.1 Caráter

Pode ser definido como a intenção de pagamento do cliente, é o histórico dele em termo de compromisso de obrigações. É um risco que tem a possibilidade de verificação já que o concedente do crédito pode avaliar o tomador através de dados históricos e informações. O gerente de negócios tomará como base a ficha cadastral do cliente.

Ao avaliar a intenção do cliente em pagar a dívida, deve destacar os seguintes aspectos:

- a) identificação: identifica o local de trabalho, endereço, telefones e outros dados que contribuam para uma concessão segura de crédito.
- b) pontualidade: dificuldade de não atrasar o pagamento junto à instituição. A organização deve estudar a data mais adequada para a cobrança levando em consideração o dia em que o cliente tem condições de sanar essa dívida.
- c) existência de restrições: essas restrições podem ser internas, junto a instituição financeira ou externas, que podem ser buscadas através de órgãos que se dedicam a prestar essas informações (SPC – Serviço de Proteção ao Crédito, Serasa – Centralização do Serviço de Banco S. A., Cadim – Cadastro de Inadimplentes da União). A instituição é quem deve definir o quanto cada evento restritivo pode interferir na concessão do crédito, deixando claro em seus normativos a extensão do evento que pode ser acatado em suas operações de crédito.

Um elemento essencial na análise do caráter é examinar o potencial do cliente através da ficha cadastral, é nesta ferramenta que o credor irá obter informações sobre o cliente e avaliar a concessão do crédito. A instituição tem o dever de investigar o tomador de crédito, seu local de trabalho, endereços, o ambiente que frequenta, além de buscar informações que a convençam de que o cliente irá saldar suas dívidas.

Segundo Schrickel (1995, p. 48),

O caráter não se restringe apenas ao tomador e nomeado de crédito. Ele, em realidade é um conceito que transcende ao indivíduo, alcançando todo o extrato social e econômico do qual ele faz parte (grupos sociais, regiões, nações). Neste sentido, as decisões de crédito devem sempre levar em conta a integridade ética do conjunto de pessoas no qual o tomador potencial está inscrito.

Portanto, a necessidade de conhecer o cliente é indispensável e verificando que Caráter é questionável em uma operação, provavelmente os demais C's de crédito também serão.

2.9.2 Capacidade

Refere-se à competência e a habilidade que o cliente possui para pagamento da dívida. É o gerente de negócios que avalia a capacidade de pagamento do tomador do crédito, com base nas condições que ele tem para sanar essa dívida, seus proventos e outras fontes de renda.

É necessário conhecer o cliente buscando evidências que ele possui capacidade de cumprir o contrato. Um ângulo a ser verificado é a análise de seu currículo profissional, grau de escolaridade e formação acadêmica. A Capacidade, vontade de pagar é aprendida e desenvolvida através do processo de aculturação, que passa pelos bancos escolares seguindo até sua profissionalização (SCHRICHEL, 1995).

Atualmente a análise da capacidade tem se tornado mais crítica devido às alterações da economia. O sucesso da vida profissional do solicitante de crédito pode ser considerado uma forma de demonstrar sua habilidade em cumprir seus compromissos. A instituição precisa analisar dados referentes à capacidade de pagamento do tomador antes de liberar o crédito, avaliando sua idade, grau de escolaridade e identificar seu currículo profissional.

Os C's Caráter e Capacidade podem ser confundidos já que o tomador do empréstimo pode ter a intenção de pagar uma dívida, porém por algum motivo, como a perda de um emprego, pode deixá-lo sem habilidade de cumprir com suas obrigações.

2.9.3 Capital

O "C" capital faz referência à capacidade de endividamento do cliente, seria a análise da situação econômica financeira. Alguns instrumentos para avaliação pode ser a análise do perfil do cliente, examinando a rentabilidade e patrimônio.

Ao avaliar o volume de dívidas que o cliente possui em comparação ao seu capital próprio, a gerência pode usar como base sua folha de pagamento e os

descontos que ela apresenta, na ficha cadastral deve constar o total da renda, além dos valores de imóveis e veículos próprios e financiamentos.

Schricket (1995, p.52) afirma,

Nos casos das pessoas físicas, a figura do Capital não fica, talvez, tão evidente, eis que os empréstimos pessoais não são, em geral, fundamentalmente respaldos em Capital, mas em sua única renda ou ganhos mensais do indivíduo (salário, por exemplo) e no nível de seu comprometimento potencial na amortização das obrigações.

Os tomadores de crédito pessoal têm como base para cálculo do Capital seu contracheque, pois normalmente, não possuem grandes bens móveis ou imóveis. Em se tratando de pessoas jurídicas o Capital refere-se a situação econômico-financeira da empresa, verificando seus bens e recursos disponíveis para saldar seus compromissos (SILVA, 2000). A organização antes de liberar o crédito para uma empresa, deve verificar a situação em que esta se encontra, através da análise de balanço.

2.9.4 Colateral

Constitui-se da garantia, do volume de ativos que o cliente dispõe para usar como garantia de crédito. Pode ser citada novamente a necessidade de informações referente à renda, imóveis, empréstimos, financiamentos que o cliente possui visando verificar a garantia de pagamento. Refere-se ao volume e fontes de recursos disponíveis do tomador de crédito.

O "C" Colateral deve ser algo tangível e destina-se a atenuar algum impacto negativo que possa ocorrer durante a concessão do crédito, compensando assim o risco. Segundo Gitmann (2004, p. 696) Colateral é "o montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito".

As garantias (Colateral) constituem um fator complementar aos outros elementos estudados, em primeiro lugar a concedente do crédito leva em conta o caráter e a capacidade do cliente, apesar dos primeiros C's estudados serem essenciais para a concessão de crédito, eles não pagam a dívida, o Colateral refere-se a uma pressão caso o cliente não respeite o contrato.

Silva (2000, p. 98) define este “C” da seguinte forma, “o Colateral refere-se á capacidade do cliente em oferecer garantias complementares. A garantia é uma espécie de segurança adicional e, em alguns casos, a concessão de crédito precisará dela para compensar as fraquezas decorrentes dos outros fatores de risco”. Mesmo tendo o tomador do crédito obtido uma alta classificação nos outros C’s anteriores, em um financiamento de longo prazo, a instituição financeira irá exigir uma garantia.

As garantias se classificam em dois grupos, reais e pessoais. Garantia real é quando o tomador de crédito oferece ao credor um direito especial de garantia sobre algo, podendo usar ser patrimônio para garantir a promessa de pagamento. (SILVA, 2000). Podemos destacar como exemplo a hipoteca, e o penhor. As garantias pessoais são aquelas baseadas no patrimônio atual e futuro do devedor, assim como o aval e a fiança.

2.9.5 Condições

Envolve as condições econômicas e qualquer outra condição especial vinculada a concessão de crédito a um cliente. Refere-se a fatores externos como economia, o ambiente de trabalho do tomador e as suas restrições, Condições dizem respeito ao micro e macro cenário que o cliente está envolvido. O analista de crédito precisa avaliar o *timing*, momento do empréstimo (SCHRICHEL, 1995). É neste momento que é estudada a boa ou má condição de aprovar o crédito, relevando-se a economia, o cenário, o mercado e o negócio que o tomador está envolvido.

Gitmann (2004, p. 697) define Condições da seguinte forma, “as condições econômicas e empresariais vigentes, bem como circunstâncias particulares que possa afetar qualquer das partes envolvidas na negociação”. A análise das condições econômicas e empresariais afeta tanto o cliente quanto o concedente do crédito, caso não executada com o rigor necessário.

Em se tratando de pessoa jurídica, o “C” Condições se refere ao mercado que a empresa atua, aos produtos ofertados, ao ambiente competitivo, concorrência, poder de compra e dependência do governo. O macro ambiente pode interferir em

toda atividade empresarial e suas forças podem agir de forma positiva, gerando novas oportunidades ou trazendo ameaças devido às oscilações da economia.

2.10 Monitoramento do Risco de Crédito

Em toda a área do risco a atividade mais importante é o planejamento, se preparar antes de colocar um produto no mercado.

Planejar é estudar o mercado e o produto ou serviço a ser oferecido, verificando se os profissionais que irão trabalhar com o novo produto estão capacitados. Antes de colocar o produto a disposição dos clientes, a instituição precisa estudar o público-alvo, quais os riscos e as garantias. É o planejamento que irá garantir o sucesso ou fracasso de um produto ou serviço.

Com o crescimento da concessão de crédito para pessoa física, antes de oferecer uma nova modalidade de produto a instituição deve avaliar os clientes com base em informações obtidas nas fichas cadastrais. Segundo Manfio (2003, p.1),

Gestão de risco significa avaliar o risco envolvido em cada operação. É poder discriminar a capacidade de pagamento do cliente, dizer qual o melhor produto para o cliente e qual o processo mais adequado para se conceder esse crédito. Começa no planejamento do produto, no entendimento do mercado e no desenvolvimento do melhor modelo operacional.

Após a venda do produto, a instituição precisa monitorar constantemente o cliente, observando o andamento do contrato e estar atento aos prazos de pagamento. Caso este atrase um pagamento, a organização deve identificar o problema, indagando o porquê do atraso e tentar negociar uma nova forma de pagamento.

2.11 Administração e Controle do Crédito

De acordo com Tavares (1988, p. 15), “crédito é uma palavra que deriva de *credare*: expressão latina que significa confiar ou acreditar”. O fator confiança é essencial na concessão do crédito, com o crescimento das atividades comerciais e industriais as solicitações de empréstimos e outras linhas de crédito estão em expansão. O administrador do crédito deve ter consciência que as operações com as quais ele trabalha precisam estar estruturadas e planejadas. As funções básicas deste profissional podem estar divididas em quatro módulos:

- a) estabelecimentos de objetivos: definir claramente os objetivos de crédito e cobrança.
- b) planejamento das operações: o planejamento prestará suporte aos sistemas e análise de crédito. O planejamento do crédito tem relação com a capacidade da produção e estrutura financeira da empresa.
- c) estrutura da organização: é através da estrutura organizacional que a instituição poderá otimizar seus recursos, alcançando assim seus objetivos. A capacitação dos profissionais é fator relevante para uma empresa bem estruturada.
- d) controle gerencial: é o controle gerencial que maximiza os resultados da empresa. Para obter sucesso gerencial, a organização precisa investir em sistemas eficientes e treinamento.

2.11.1 Controles Internos

A finalidade dos controles internos é assegurar que os negócios de uma instituição financeira, sejam conduzidos de maneira prudente e de acordo com políticas e estratégias estabelecidas pelo comitê da instituição. Onde as transações somente sejam efetuadas mediante autorização competente, que os ativos sejam protegidos e os exigíveis controlados, que a contabilidade e outros registros forneçam informações completas, precisas e oportunas, e que a administração seja capaz de identificar, avaliar e controlar os riscos do negócio (Banco Central do Brasil – Brasília, 1.997, p. 25).

Os controles devem ser suplementados por uma função eficaz de auditoria, que avalie a adequação, eficácia operacional e os sistemas de controle dentro de uma organização. A ação dos auditores deve ser adequada e formalmente estabelecida. A auditoria externa pode fornecer uma verificação cruzada quanto à eficácia desse processo. Dentro da agência, o *controller* deve assegurar de que políticas e práticas eficazes são seguidas e de que a administração adota medidas corretivas apropriadas quando auditores internos e externos identificam qualquer ponto de fragilidade nos controles internos (Banco Central do Brasil – Basileia, 1997, p. 26).

2.11.2 Análise Cadastral

Quando se trata de negócios, para obter sucesso e garantias são necessárias informações confiáveis e objetivas, a qualidade do pedido de crédito é de extrema importância. Para iniciar o relacionamento com um novo cliente ou manter um antigo o departamento responsável pela concessão de crédito deve exigir o máximo de informações, garantindo números de telefone, endereços e referências com os quais seja possível estabelecer contato.

A ficha cadastral é um conjunto de informações que auxiliam o processo decisório de crédito, avaliando sua situação econômico-financeira e capacidade de pagamento. (BLATT, 2000)

É a ficha cadastral que permite o credor conhecer e identificar um bom cliente e auxilia no processo de concessão do crédito. Esse instrumento é importante para o comércio e entidades financeiras, no caso dos bancos é uma imposição do Banco Central, já que é proibido realizar operações de crédito que não tenham sido previamente cadastradas.

“Modernamente, os serviços de cadastro encontram-se integrados as atividades de análise de crédito, deixando de ser meramente uma área de manutenção e guarda de documentos e de obtenção e fornecimento sobre os clientes” (SANTI FILHO, 1997, p.15).

Nos casos de Pessoa Jurídica, a ficha cadastral deve conter informações sobre as características das empresas, documentos, relação de bens, análises

referentes às demonstrações financeiras e qualquer dado que facilite a visualização da situação econômico-financeira da empresa.

Conforme Silva (2000, p. 150), “a ficha cadastral constitui-se num valioso instrumento para auxiliar na análise e decisão de crédito, propiciando ao analista e aos gestores de crédito em geral diversas informações relevantes sobre a empresa e alguns fatores que afetam o seu desempenho”.

O objetivo da ficha cadastral é conter as informações que realmente facilitem a análise e liberação do crédito ao solicitante, portanto o modelo desenvolvido pela instituição deve estar de acordo com suas necessidades, contendo um número satisfatório de informações, para que o cliente não acabe irritado no momento do preenchimento.

A ficha cadastral contém informações do cliente, além de ser uma ferramenta tradicional e eficaz para análise de crédito, é um resumo da vida do cliente, onde constam dados que permitem avaliar com segurança a liquidez do crédito.

2.12 Linhas e Limites de Crédito

A análise de crédito é a avaliação do risco em uma concessão, sendo assim, o prestador deve limitar o crédito por meio de uma ou várias linhas de crédito. (SCHRICKEL, 1995).

O limite de crédito é o valor máximo que o concedente do crédito põe a disposição do tomador. O tipo de operação disponível ao cliente constitui as linhas de crédito. O limite de crédito de um cliente é o potencial que este possui. A instituição deve estar atenta, pois cada linha de crédito tem um risco diferente, portanto um limite de crédito não é igual para cada operação. Ao conceder um limite a organização deve indagar o porquê de o tomador solicitar o crédito, por quanto tempo será o prazo e como será a forma de pagamento, podendo assim limitar os riscos. Relacionado ao limite em linhas de crédito, o concedente deve monitorar os contratos em andamento.

Schrickel (1995, p. 141) conceitua limites e linhas de crédito da seguinte forma,

Um limite/ linha de crédito é uma ferramenta operacional da instituição. Os limites de crédito propiciam maior flexibilidade de atuação para os órgãos de linha (áreas operacionais de execução, onde se materializa o relacionamento instituição-cliente), e por um prazo maior do que o interregno de cada operação efetuada.

Os limites e linhas de crédito precisam estar claramente definidos na política de crédito da instituição, para que o gerente de negócios concedente dos créditos operem dentro das regras internas, fugindo do risco e utilizando os instrumentos disponíveis para aprovação ou não da solicitação do cliente.

2.13 Prazo

Conforme Silva (2000, p. 114), “os prazos das operações são fatores importantes, uma vez que a medida que cresce o prazo, se eleva o risco de crédito”

Uma concessão de crédito em curto prazo, mesmo que no mesmo valor de uma solicitação de longo prazo, tem um risco menor, pois a instituição concedente não consegue identificar com antecedência como estará a situação econômica em um prazo extenso.

Geralmente, ao analisar uma liberação de crédito com o prazo de pagamento extenso, a instituição leva mais tempo para a tomada de decisão. Tavares (1988, p. 54) enfatiza: “a determinação dos prazos a serem concedidos à clientes constitui um dos pontos de fundamental importância no processo de gerenciamento de crédito e cobrança”.

A definição do prazo adequado deve ser analisada ponderando cada caso, estudando o mercado, a situação financeira e o cadastro do cliente.

2.14 Instituições Financeiras

A rede bancária é o grande cenário da atividade do crédito, seu objetivo é captar dinheiro junto aos depositantes e emprestar aos tomadores de crédito, formando assim a intermediação financeira (SILVA, 2000).

Instituições financeiras têm um papel socioeconômico importante no país, são os bancos que geram e analisam o crédito das organizações que necessitam de capital. A população precisa identificar e confiar nessas instituições, depositando seus recursos na expectativa de uma administração competente das suas poupanças e aplicações.

Conforme Schrickel (1995, p. 20), “o banco é uma empresa comercial: capta e empresta recursos, auferindo lucro”. A instituição financeira pode ser definida como uma prestadora de serviço e está presente no dia-a-dia das pessoas, assim como o dinheiro. Os bancos oferecem serviços como pagamento de conta até realizações de grandes negócios e os profissionais dessas organizações precisam estar cientes da sua responsabilidade, tomando como base as políticas internas. Todas as operações realizadas devem ter a garantia de um retorno adequado.

Segundo Silva (2000, p. 31),

Os intermediários financeiros são as instituições como os bancos, que emitem títulos contra si mesmos para obterem fundo junto aos agentes econômicos. Em seguida usam esses fundos para fazer empréstimos a terceiros. Nisto consiste sua principal fonte de renda, ou seja, na diferença entre as taxas de juros pagas aos fornecedores de fundos e as taxas cobradas aos demandadores.

Apesar de que a principal fonte de recursos das instituições são as liberações de linhas crédito o alto nível de inadimplência estão levando os bancos a obter cada vez mais informações dos clientes, solicitando garantias, avaliando o risco através do Comitê de Crédito e estão se tornando cada vez mais rigorosos na concessão de crédito.

2.15 Gerentes de Negócios

Um dos fatores que constituem uma concessão de crédito lucrativa para a organização é uma equipe de profissionais qualificada. Os responsáveis pela análise e aprovação dos créditos são os gerentes de negócios ou também chamados de gerentes de crédito, que juntos formam o Comitê de Crédito, órgão dentro da instituição responsável pela carteira de crédito.

Cada banco ou instituição financeira assume uma postura diferente no momento de analisar o crédito, porém os profissionais responsáveis, os gerentes devem manter um bom relacionamento com os clientes e estar cientes de que eles trabalham tanto para os clientes quanto para o banco, mas é o último que paga seus salários (SCHRICKEL, 1995).

O gerente precisa conhecer o cliente solicitante do crédito, utilizando como fonte sua ficha cadastral e outras informações obtidas através de órgãos como o Serasa e SPC. A função do Gerente de Negócios resume-se a propor aprovação e manutenção de linhas de crédito, realizar negócios, buscar novos clientes mantendo os antigos, prestar assistência à diretoria, cumprir as metas estabelecidas, coordenar atividades de crédito e cadastro.

Ele é o profissional que forma um elo de ligação entre o cliente e a instituição e através de suas habilidades pessoais deve atrair e manter clientes pessoas físicas e jurídicas.

“Este profissional, prestador de serviços, consultor por excelência, autêntico cartão de visitas da organização que representa, deve possuir uma série de qualificações, que, se bem dosadas e utilizadas no momento apropriado, são capazes de alavancar o profissional rumo ao sucesso” (SCHRICKEL, 1995, p. 72).

A qualidade do crédito depende de uma equipe preparada e bem estruturada. Se os gerentes de crédito e de negócio construírem uma carteira de clientes segura e obterem as informações fundamentais para a concessão do crédito podem desenvolver uma atividade lucrativa e minimizar os riscos para a instituição.

2.16 Alçadas da Agência

Em um banco uma das atividades mais lucrativas é a intermediação financeira. Para que esta operação seja realizada de forma rápida e segura, atendendo as necessidades dos clientes, sem por em risco a organização, é preciso criar uma estrutura que delegue poder.

Dentro de uma instituição financeira o órgão responsável por essa tomada de decisão são as alçadas. Silva (2000, p. 111) define alçadas como,

As alçadas são os limites de crédito, delegados pelas instituições aos órgãos e pessoas gestoras de crédito, para decisão (aprovar ou recusar) sobre operações de crédito (empréstimos, financiamentos e fianças), sem a necessidade de aprovações superiores.

Geralmente as alçadas têm seu início na agência, em alguns casos onde se tem dois ou mais gerentes na agência cada um pode ter um nível de decisão, o nível mais alto pode acabar competindo com o Comitê de Crédito. As alçadas procuram oferecer agilidade e segurança, sendo que é a política de crédito que define as alçadas e os limites que elas podem aprovar.

O nível da equipe também é levado em consideração, quanto maior o porte da agência e melhor preparo técnico de seus gerentes maior é sua alçada de decisão, pois o conhecimento é um fator de extrema relevância na decisão do crédito. As principais formas de decisão podem ser divididas em:

- a) alçada individual: poder decisório atribuído a um único gerente.
- b) alçada conjunta: uma ou mais pessoas tem o controle da decisão. A medida que cada gerente concede uma operação, aumenta a probabilidade da aprovação do crédito.
- c) alçada colegiada: são os chamados comitês de crédito, uma agência pode ter mais de um comitê e a decisão pode ser por unanimidade ou pela maioria dos votos, ressaltando a importância dos integrantes do comitê ter conhecimento sobre análise de crédito e os riscos assumidos.

2.17 Uso da Informática na Área de Crédito

“A informática constitui-se no grande ferramental para analistas e gestores de crédito, propiciando aos mesmos, condições facilitadoras nos trabalhos de análise, decisão e administração de crédito” (Silva, 2000, p.140). A informática tornou-se um recurso indispensável para a atividade do crédito, tanto no momento de guardar os dados cadastrais dos clientes, como a transmissão de propostas de negócios.

A análise financeira é constituída por cálculo de índices, atualmente essas operações já são feitas via sistema, diminuindo o tempo gasto para calcular e minimizar as falhas. Através da informática, o analista consegue armazenar a ficha cadastral dos clientes, seus dados e visualizar o comprometimento que o cliente já possui com a instituição, além de oferecer listas com todas as operações da instituição, bloqueando as que se encontrarem fora das alçadas de decisão.

2.18 Controladoria

Dentro de uma organização a controladoria garante as informações ao processo de decisão, ou seja, esta área assessora a gestão da empresa. Catelli define controladoria da seguinte forma: “A Controladoria é responsável pelo estabelecimento das bases teóricas necessárias para a modelagem, construção e manutenção dos sistemas de informação e modelo de gestão econômica dos gestores e os induzem durante o processo de gestão...”. As operações e decisões precisam passar pela área de controladoria, para que esta analise os procedimentos verificando se a operação é viável, se está dentro dos padrões, se está fora do orçamento definido pela organização, ou seja, o processo de decisão tem influência direta da área de controladoria, por meio de informações, planejamento e controle.

Para garantir tal controle é necessário sistemas de informações eficazes, otimizando assim os resultados. O papel da controladoria segundo Perez, Pestana e Franco (1997, p. 37) pode ser resumido da seguinte forma: “... é assessorar a gestão da empresa, fornecendo mensuração das alternativas econômicas e, através da visão sistêmica integrar informações e reportá-las para facilitar o processo

decisório”. É nesse momento que a função do *Controller* destaca-se, é ele quem influencia a instituição, norteando os gestores para que se busque o sucesso dos empreendimentos da empresa.

2.18.1 *Controller*

O *controller* assessora os gestores na definição estratégica, fornecendo informações rápidas e confiáveis sobre a empresa, ou seja, é o profissional que organiza e repassa dados relevantes, exercendo uma influência sobre os gerentes, para que esses tomem decisões lógicas e de acordo com a missão da empresa.

O responsável pela área de controle deve exercer as seguintes funções básicas:

- Contabilidade geral, fiscal e de custos;
- Controle patrimonial;
- Orçamentos;
- Auditoria interna;
- Administrativa-financeira.

2.18.2 Instrumentos de Controle

Para garantir os resultados esperados pela empresa são necessárias ferramentas para desenvolver o controle de maneira correta. Inicialmente a empresa deve decidir quais são seus objetivos, missão e visão. O Plano ou Planejamento Estratégico também é um instrumento de controle, é ele que vai orientar a empresa para buscar resultados. O sistema de informação é essencial no momento que o *controller* de informações para realizar a análise e orientar o processo de tomada de decisão.

A área de Controladoria também deve avaliar o ambiente externo da empresa, verificando o ambiente na qual a empresa está inserida, a economia, a política, e de que forma estas variáveis podem influenciar nos resultados da organização.

2.19 Cobrança

De acordo com Tavares (1988, p. 23), "A Gerência de Cobrança será responsável pelas funções de planejamento, organização, orientação e controle de todas as atividades que envolvam o processo de registro, controle e cobrança de valores decorrentes da venda, de produtos e/ou prestação de serviços". A gerência de cobrança deve ter disponíveis cadastros, planilhas e dados estatísticos para controlar sua carteira de recebíveis, além do auxílio de computadores e sistemas de informação.

Os padrões de créditos adaptados por uma organização demonstram os quesitos exigidos a um cliente para liberação de um crédito (GITMANN, 2004). Se a instituição decide tornar os padrões de crédito mais flexíveis, precisa ficar atenta ao risco que estará assumindo, pois se o rigor quanto a concessão de crédito diminui a perda com incobráveis tende a aumentar.

A política de cobrança da empresa, assim como a política de crédito deve ser responsabilidade dos níveis hierárquicos mais altos da instituição. Ela deve ser objetiva e de alcance de todos os funcionários, além de ser revista periodicamente.

2.19.1 Técnicas de Cobrança

Política de cobrança compreende no esforço adotado pela empresa, visando cobrar as duplicatas a receber. O nível com incobráveis tende a aumentar caso ocorra uma elevação nas vendas ou um relaxamento na política de crédito.

Aumentar os esforços com cobrança pode diminuir as perdas com os devedores, aumentando o lucro, porém a empresa deve tomar cuidado em não tomar medidas muito agressivas para não assustar o cliente. Existem várias formas de cobrança a serem empregadas pela instituição. Após a data do vencimento as cobranças tornam-se mais impessoais e rigorosas (GITMANN, 2004).

A seguir serão apresentados os procedimentos básicos para cobrança.

- a) cartas: as cartas são o primeiro passo para a cobrança de uma dívida. Logo após o vencimento da prestação ou de uma duplicata a empresa envia uma carta ao cliente, caso a dívida não for paga em determinado tempo será remetida uma carta mais enfática.
- b) telefonemas: se após o envio da carta o cliente não pagar a prestação, o setor de cobrança fará uso de telefonemas para entrar em contato com o cliente. A empresa e o cliente podem tentar fazer um acordo, estendendo o prazo de pagamento.
- c) visitas pessoais: essa técnica é muito comum em se tratando de crédito ao consumidor. Ao enviar um cobrador para falar pessoalmente com o cliente, pode-se conseguir o pagamento imediato da dívida.
- d) uso de agências de cobrança: a instituição pode transferir a tarefa para uma empresa terceirizada de cobrança, porém as taxas exigidas serão elevadas, fazendo com que se perca até 50% do valor.

2.20 Contabilidade Gerencial e Contabilidade Financeira

Padoveze analisa as diferenças entre contabilidade gerencial e a contabilidade financeira da seguinte forma: “Os métodos da contabilidade financeira e da contabilidade gerencial foram desenvolvidos para diferentes propósitos e para diferentes usuários das informações financeiras. Há, contudo, numerosas similaridades e áreas de sobreposição entre os métodos da contabilidade financeira e a gerencial” (PADOVEZE, 2000, P. 31).

A contabilidade gerencial é relacionada com o fornecimento de informações para os administradores, ou seja, direcionada para quem está dentro das organizações e que são responsáveis pelo controle de suas operações. Ela até pode

ser contrastada com a financeira, que tem relação com o fornecimento de informações para os acionistas, credores e outros que estão fora da empresa.

2.21 Principais Relatórios Utilizados na Análise Econômico-Financeira

As demonstrações financeiras ou relatórios contábeis são essenciais para análise do crédito para Pessoa Jurídica. Nos tópicos a seguir, estão especificadas tais demonstrações.

- a) Balanço Patrimonial (BP): É um demonstrativo que discrimina sinteticamente os saldos de todo o patrimônio de uma empresa em determinada data. Evidencia a situação patrimonial da instituição. As contas estão classificadas em Ativo e Passivo.
- b) Demonstração do Resultado do Exercício (DRE): demonstra o resultado final da empresa no exercício (lucro ou prejuízo), discriminando as receitas, custos e despesas. É um relatório dinâmico que mostra como o resultado da empresa foi gerado, análises importantes sobre a situação financeira da empresa podem ser verificadas nesse demonstrativo.
- c) Análise de Balanço: é uma ferramenta importante sob os aspectos operacionais, patrimoniais, econômicos e financeiros. É de grande utilidade no acompanhamento mensal de indicadores, possibilitando uma análise comparativa com períodos passados, por exemplo.

3 CONTROLE INTERNO DE CRÉDITO EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA – ESTUDO DE CASO

Este capítulo tem como objetivo apresentar uma instituição financeira e demonstrar como está dividida sua área de crédito e o sistema para liberação de uma solicitação de empréstimo. A seguir, será apresentada a instituição escolhida, a Cooperativa de Crédito Sicredi.

3.1 SICREDI

A história do cooperativismo de crédito brasileiro começou no Rio Grande do Sul há mais de um século, através do padre Theodor Amstad. Nascido na Suíça, após ter sido ordenado sacerdote foi enviado ao sul do Brasil, onde desenvolveu uma série de trabalhos sociais. Em 1902, observando a carência que os pequenos agricultores da região enfrentavam ao requerer crédito para se manterem na agricultura, Amstad, fundou em Nova Petrópolis a primeira cooperativa de crédito da América. Tal organização fortaleceu os agricultores, e a cooperativa cresceu pelo estado, desenvolvendo os mesmos serviços que uma instituição financeira.

Atualmente, o Sicredi conta com mais de 1.000 pontos de atendimento espalhados pelo país, tendo criado um banco próprio, o Bansicredi. Possui uma empresa de informática, a Redesys, que auxilia na área de tecnologia da cooperativa, além de contar com a Confederação Sicredi, responsável pela representação institucional do Sistema e atende às demandas jurídico-normativas, tecnológicas e de políticas corporativas de supervisão, gestão de pessoas e expansão.

A instituição financeira estudada é a cooperativa de crédito Sicredi Empresarial, localizada na cidade de Joinville/ SC. Tal organização completa em 2008 onze anos de trabalho na área financeira, prestando e oferecendo os mesmos produtos e serviços que um banco, com o diferencial de taxas e tarifas. A cooperativa tem como público alvo os pequenos e micros empresários da região.

O trabalho realizado, onde, na grande maioria das vezes, o sócio entra na cooperativa através de uma indicação, não deve tornar a concessão do crédito menos criteriosa que em uma instituição financeira. Esse trabalho tem como objetivo demonstrar para a cooperativa e para todas as instituições que a análise do crédito é essencial numa organização, buscando assim, liberar contratos com maior segurança, obtendo o retorno que a operação pode proporcionar.

3.2 Como o crédito é analisado no Sicredi Empresarial?

No momento que o cliente solicita um crédito, o primeiro passo é imprimir o perfil do solicitante. O perfil é um resumo que contém todas as informações da conta desse cliente, como saldo em conta corrente, a média mensal e semestral de movimentação da conta, dias que está utilizando cheque especial (caso o cliente possua este produto), se o solicitante possui cheques devolvidos, histórico de pagamento de possíveis empréstimos que esse já possua, entre outras informações relevantes.

O perfil do cliente é passado para o Comitê de Crédito junto com a Planilha de Análise de Crédito e a documentação do cliente, essa planilha é uma ferramenta elaborada pela área administrativa onde além de constar informações da situação econômico-financeira da empresa, estão expostos os valores e tipos de empréstimos que a empresa já possui e quais desejam solicitar. O Comitê, formado pelo Gerente Geral e Gerentes de Negócios, juntamente com o Gerente Administrativo avaliam a solicitação e dão o parecer final. se o crédito é aprovado ou não. O Gerente Administrativo deve verificar se a documentação do solicitante está completa, além de verificar se a empresa realmente tem condições de efetuar o pagamento do crédito, de acordo com a situação apresentada na Planilha de Crédito. Analisa também se a cooperativa, por ser uma instituição nova e de pequeno porte tem condições de liberar esse crédito (o valor que a cooperativa empresta deve ser menor do que ela tem capacidade de captar).

3.3 Análise de Crédito para Empresa X

A seguir estão expostos os relatórios contábeis e planilha de análise de crédito de uma empresa solicitante de crédito, para melhor identificar como a Cooperativa analisa essa solicitação. Trata-se de uma empresa de pequeno porte, atuante na área de confecções infantis, a empresa possui limite de cheque especial no valor de R\$ 5.000,00 um saldo a pagar de um empréstimo já realizado no valor de R\$ 44.838,20. Os relatórios foram disponibilizados pela empresa e pela instituição financeira. No quadro a seguir, está disponibilizado o Balanço Patrimonial do ano de 2006.

Quadro 02: Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial	Valor	% T
ATIVO CIRCULANTE	216.473	78
<u>Disponível</u>	<u>18.172</u>	<u>6</u>
Caixa	18.172	6
Bancos	0	0
Outros	0	0
ATIVO REAL. CURTO PRAZO	198.301	72
Estoques	78.000	28
Clientes	120.301	44
Duplicatas Descontadas	0	0
Adiantamento a Fornecedores	0	0
Impostos a Compensar	0	0
(-) Prov. CLD	0	0
ATIVO REAL. LONGA PRAZO	0	0
Depósitos Judiciais	0	0
Outras Contas a Receber	0	0
(-) Prov. CLD	0	0
ATIVO PERMANENTE	60.000	22
Investimentos	0	0
Outros	0	0

Imobilizado	0	0
Máquinas e Equipamentos	60.000	22
Diferido	0	0
TOTAL DO ATIVO	276.473	100
PASSIVO CIRCULANTE	60.310	22
Fornecedores	43.750	16
Financiamentos a Pagar	0	0
Empréstimos a Pagar	16.560	6
Encargos Sociais e Trabalhistas	0	0
Provisão de Férias	0	0
Outras Contas	0	0
PASSIVO EXIG. LONGO PRAZO	0	0
Empréstimos	0	0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	216.163	78
Capital Social	5.090	2
Lucros/ Prejuízos Acumulados	211.073	76
Reservas de Capital	0	0
Reservas de Lucro	0	0
Outros	0	0
TOTAL DO PASSIVO	276.473	100

Fonte: Arquivo Sicredi

O próximo quadro demonstra as contas do DRE ano 2006.

Quadro 03: DRE Empresa X – ano 206

Contas	Valor	% T
RECEITA OPERAC. BRUTA	849.181	100
Venda à Vista	127.377	14
Venda a Prazo	721.804	85
Receita de Serviços	0	0
Deduções	(12.000)	(1)
Impostos	(12.000)	(1)
Devoluções	0	0
RECEITA OPERAC. LÍQUIDA	837.181	100
CMV	(300.000)	(36)
LUCRO BRUTO	537.181	64
Despesas administrativas	0	0
Despesas com Vendas	0	0
Depreciação	0	0
Amortização	0	0
Outras Despesas Operacionais	(138.000)	(16)
RESULTADO OPERACIONAL	399.181	48
Resultado Financeiro	0	0
Receitas Financeiras	0	0
Despesas Financeiras	0	0
Resultado após o Resultado Financeiro	399.181	48
Resultado não Operacional	0	0
Resultado antes do IR e CSSL	399.181	48
IR e CSSL	0	0
RESULTADO LÍQUIDO	399.181	48

Fonte: Arquivo Sicredi

Apresentam-se também os índices obtidos com os dados dos relatórios contábeis disponibilizados, e sua devida explicação.

Quadro 04: Índices Empresa X - ano 2006

ÍNDICES		
INDICADOR	DEZ/06	EXPLICAÇÃO
Liquidez Corrente	3,59	Capacidade para pagar o passivo circulante com o ativo circulante. AC/PC.
Liquidez Seca	2,30	Capacidade para pagar o passivo circulante sem os estoques. AC-E/PC
Liquidez Geral	3,59	Capacidade para pagar o capital de terceiros com o ARCP e ARLP. AC+APLP/PC+PELP
Necessidade Capital de Giro	(156.162,54)	Necessidade de recursos de terceiros para o giro da atividade da empresa. Se o valor se apresentar positivo significa que a empresa possui Investimento Operacional em Giro (IOG). Se o valor for negativo a empresa possui necessidade de Capital de Giro (NCG). PC-AC.
Endividamento de Curto Prazo em Relação ao PL	27,9%	Participação de recursos de terceiros com vencimento até um ano em relação ao Patrimônio Líquido. PC/PL.
Endividamento do Patrimônio Líquido	27,9%	Relação de recursos de terceiros com o PL. EX.: para cada unidade monetária de PL, quanto está comprometida com terceiros. PC+PELP/PL.
Imobilização do Patrimônio Líquido	27,76%	Relação do Ativo Permanente com o Capital Próprio. AP/PL.
Retorno do Patrimônio Líquido	164,67	Rentabilidade auferida pelo capital próprio da empresa no exercício. Ex.: para cada R\$100,00 de PL o retorno gerado foi de x%. LL/PL*100
Retorno do Ativo	144,36%	Rentabilidade auferida pelo Ativo da empresa no exercício. LL/AT*100
Giro do Ativo	3,03	Relação das vendas líquidas e o volume total de investimentos no ativo total. RLV/AT.
Margem Bruta	64,17%	Lucratividade Bruta auferida pelas vendas da empresa. LB/RLV.
Margem Operacional	47,68%	Lucratividade operacional auferida pelas vendas da empresa. LO/RLV*100.
Margem Líquida	47,68%	Lucratividade líquida auferida pelas vendas da empresa. LL/RLV*100.
Prazo Médio de Estocagem	94	Tempo médio em dias necessário para a completa renovação dos estoques da empresa. E/CMV*360
Prazo Médio de Recebimentos	51	Tempo médio em dias para o recebimento das vendas. Clientes/RBV*360
Ciclo Operacional	145	Tempo decorrido em dias entre a compra do estoque e o recebimento de suas vendas. PME+PMR
Prazo Médio de Pagamentos	53	Tempo médio em dias utilizado para o pagamento das compras da empresa. F/Compras*360
Ciclo Financeiro	92	Tempo necessário em dias para custear o ciclo operacional além dos prazos de

		financiamentos dos fornecedores. PME+PMR-PMP.
--	--	---

Fonte: Arquivo Sicredi

A Planilha de Análise de Crédito é uma ferramenta do sistema da instituição que facilita a análise da solicitação pelo Comitê de Crédito. A seguir, encontra-se a reprodução da Planilha desenvolvida para uma simulação de análise.

Quadro 05: Planilha de Crédito Empresa X

		PLANILHA DE ANÁLISE DE CRÉDITO		SICREDI	
	Associado	15.089-4	EMPRESA X		
	UA:	5	Data:	29/5/2008	
CARATER					
SERASA:					
Tomador:	Não	Data da Consulta: 29/05/2008		Cheques Devolvidos:	
Garantidor:	Não	Data da Consulta: 29/05/2008		Alínea: 11 - 0	
				Alínea: 12 - 0	
				Alínea: 13 - 0	
ATRASO:	Últimos 12 meses				
	Quantidade de Parcelas pagas em atraso superior a 15 dias: 0				
	Inadimplência junto ao SCR: -		Extrapolação do Cheque Especial: 0		
RISCO DO PERFIL DO ASSOCIADO: A					
CAPACIDADE DE PAGAMENTO					
Comprometimento SCR:		74.378,30			
Créditos Recentes		0			
Liquidações Recentes		0			
Limite de Crédito		0			
Operação Única		35.047,90			
Renda Bruta Anual		0			
Capacidade de Pagamento Bruta:		(109,426,2)		Dívidas do associado comprometem mais de 100% da Renda Bruta Anual.	
COLTERAL:					
		Observações			
<input type="checkbox"/> Sem garantias					
<input checked="" type="checkbox"/> Garantial Pessoal		Nome do sócio administrador/avalista			
<input type="checkbox"/> Garantia de Recebimentos		da empresa e CPF			
<input type="checkbox"/> Garantia de Alienação					
<input type="checkbox"/> Garantia de Hipoteca					
<input type="checkbox"/> Garantia de Penhor					
CONGLOMERADO:					
Descrição do Grupo:		Componentes:			
		Conta		Associado	

Código do Grupo:					
CAPITAL					
Terras Próprias: 0			Terras: 0	Patrimônio: R 5.6152,00	
ÚLTIMA PRODUTIVIDADE CADASTRADA					
Código	Descrição	Ano	Quantidade	Valor Um.	Receita Bruta
DESPESAS E RECEITAS					
Descrição		Despesa		Receita	Periodicidade
Total		0		0	
RESUMO FINANCEIRO DO ASSOCIADO					
Imóveis Rurais				0	
Imóveis Urbanos				0	
Máquinas e Equipamentos				0	
Veículos				0	
Rebanhos e Semoventes				0	
Outros Bens				0	
Participações em Empresas				0	
Capital Social (Conta Capital)				615	
Capital Social (PJ)				5.000	
Patrimônio Líquido:				5.615	
Apl. Curto Prazo - Outros Bancos				0	
Apl. Curto Prazo - No Sistema				0	
(-) Obrig. de Curto Prazo				0	
(-) Obrig. Curto Prazo Vencidas				0	
(-) Obrig. Longo Prazo				0	
(-) Obrig. Longo Prazo Vencidas				0	
(-) Carteira de Empréstimo				44.838,20	
(-) Adiantamento a Depositante				0	
(-) Limite de Cheque Especial				5000	
Situação Patrimonial				-44.223,20	
COMPROMETIMENTO DO ASSOCIADO JUNTO AO SICREDI					
Título	Comp.	Data da Contratação		vencimento	S. Devedor
A80530371-5	22	5/3/2008		25/3/2010	44.838,20
CONDIÇÕES					

DEFERIDO:				INDEFERIDO:			
PARECER:							
OPERAÇÃO ÚNICA							
Prazo		Valor Financiado			Prestação		
24		R\$50.000,00			R\$ 2.920,66		
Taxa: xx							
RESPONSÁVEL:							

Fonte: Arquivo Sicredi

Após verificar toda a documentação da empresa solicitante, analisar a planilha de crédito e estudar os dados contábeis que o Balanço Patrimonial e o DRE apresentaram, o Comitê da Agência faz seu parecer e decide se a liberação do crédito será concedida ou não. Caso o empréstimo seja liberado, a Planilha de Crédito é passada para a área administrativa elaborar o contrato.

3.4 Conceitos versus Caso Prático

Após estudar os autores da área de análise de crédito e verificar um processo de liberação de um contrato em uma instituição financeira, a seguir será elaborada uma comparação entre a parte conceitual e a prática, verificando possíveis melhorias que a instituição poderia implementar.

- a) *Scores de Crédito*: um ponto destacado na Fundamentação Teórica e muito comentado pelos autores da área é a utilização do *Scores de Crédito*. A instituição estudada não possui esse sistema de pontuação que auxilia na avaliação de um bom ou mau pagador. Essa ferramenta pondera diversos fatores que classificam as Pessoas Físicas e Jurídicas que têm condições de honrar um compromisso.

- b) Classificação do Risco de Crédito: a instituição possui tal classificação que inclusive se encontra disponível na Planilha de Análise de Crédito, facilitando assim a concessão ou não para um tomador. Essa classificação auxilia no provisionamento para créditos de liquidação duvidosa.
- c) Políticas de Crédito: a instituição demonstrou ter um processo único para todas as solicitações de empréstimo. Esse padrão auxilia na decisão do Comitê, delimitando assim situações que possam prejudicar a análise de um crédito, evitando critérios inadequados.
- d) 5 C's de Crédito: essa ferramenta que investiga o potencial do cliente é claramente utilizada pela organização e está disponível na Planilha de Análise de Crédito.
- e) Controles Internos: o controle interno é executado pelo Gerente Administrativo que tem a função de verificar se o processo de análise de crédito está sendo realizado de forma correta, se a empresa solicitante tem capacidade de pagamento (de acordo com os relatórios contábeis que esta apresentou), além de verificar se o pagamento e cobrança das parcelas vencidas estão sendo realizados. A classificação do risco de crédito também é função do Gerente Administrativo.
- f) Análise Cadastral: tal análise é realizada com base no perfil do cliente.
- g) Uso da informática na Área de Crédito: o uso da tecnologia é utilizado pela instituição, porém de forma primária, como se pode notar pela planilha de crédito que a organização utiliza. Poderia ser bem mais avançado o uso da informática, como por exemplo, se tivesse um sistema que calculasse os Scores de Crédito, nesse caso, toda vez que fosse incluída ou alterada uma informação no cadastro do cliente, automaticamente a pontuação deste seria calculada, facilitando assim a verificação do limite de crédito que um cliente possui e sua capacidade de pagamento.
- h) Relatórios para Análise Econômico-Financeira: toda a documentação da empresa é passada para o Comitê da Agência, que deve analisar os relatórios contábeis e verificar se a empresa tem capacidade de pagamento do contrato.

3.5 Resultados e Discussões

Analisando o estudo de caso, e a solicitação da empresa de confecções infantis, a empresa já tem tomado todo o valor que poderia ser concedido. A empresa não apresenta restrições, nem cheques devolvidos, não está utilizando o valor máximo do cheque especial e apresenta uma série de fatores favoráveis a uma concessão de crédito. Porém tem tomado quase R\$50.000,00 da cooperativa, num empréstimo realizado em março de 2008, que irá se estender até 2.010 e não apresenta capacidade de pagamento para um outro empréstimo em valor tão elevado para uma empresa de seu porte.

Além do mais, segundo a análise dos índices apresentados, a empresa demonstrou um estoque muito elevado, e um grande volume de vendas à prazo, tal situação influi diretamente no Prazo Médio de Recebimento e no Ciclo Operacional. A empresa deveria tentar diminuir o Prazo Médio de Pagamento, tentando pagar seus fornecedores à vista e obter desconto. A empresa demonstrou também necessidade de Capital de Giro. Um dos fatos deste resultado é devido o recente início dos trabalhos da empresa, pois o ano base utilizado para estudo é o primeiro da atividade da empresa. Segundo a análise de crédito indicada na Fundamentação Teórica, a instituição financeira deveria apresentar parecer desfavorável à solicitação.

Para a instituição financeira, segundo os conceitos estudados, esta utiliza uma série de indicações dos autores, porém ainda deve buscar uma tecnologia mais avançada que auxilie no cálculo da provisão, além de adquirir a ferramenta de Scores de Crédito, para auxiliar na análise de crédito e na decisão de estipular o limite do valor liberado e valor máximo da parcela. Deveria buscar também um maior controle do gerenciamento do risco de crédito, pois não faz uso de nenhum sistema de informação para esta ferramenta tão essencial para uma organização que atua com concessão de crédito.

4 CONCLUSÃO

Toda empresa é constituída para produzir riqueza e gerar valor continuamente, a garantia da continuidade somente existirá se as atividades operacionais gerarem resultado, no mínimo, suficiente para cobrir os custos operacionais e remunerar os capitais dos acionistas. Desse modo, as estratégias, diretrizes, metas, planos e ações organizacionais devem orientar a otimização do lucro. Lucro é a melhor forma de mensurar a eficácia de uma organização com fins lucrativos.

Nas instituições financeiras a responsabilidade por resultados positivos é muito grande, na intermediação financeira capta-se e empresta-se dinheiro para a sociedade. Ou seja, é necessário garantir segurança suficiente aos recursos que lhe são confiados. Além de intermediar recursos, os bancos mantêm o papel de fomentadores da economia, financiando a produção e aquisição de bens dos seus clientes.

No Brasil, após muito tempo de estagnação econômica, as ações dos novos governos criaram a expectativa da retomada do crescimento da economia. A busca desse crescimento leva á financiamentos para os investimentos das empresas, nesse momento a instituição financeira tem papel fundamental.

O objetivo dessas instituições é aumentar os negócios com seus clientes que garantam rentabilidade, para que isso aconteça, é preciso buscar a melhoria dos processos de crédito, priorizando os seguintes pontos: direcionamento estratégico, revisão de normas e procedimentos, disseminação da cultura do crédito, aprimoramento dos sistemas, gerenciamento e controle de riscos.

As ações definidas para a melhoria dos processos de deferimento de crédito representam a continuidade de soluções implementadas, desde o início do Plano Real, para resolver as fragilidades do sistema e reduzir os riscos de inadimplência.

A crescente necessidade de conhecimentos dos riscos de mercado, liquidez, crédito, está levando os bancos a promoverem altos investimentos em sistemas que permitam a mensuração e gerenciamento desses riscos.

Com este trabalho obtido através de conceitos teóricos e um estudo prático objetivou-se entender como é realizada uma análise e liberação de crédito em uma instituição financeira, além de demonstrar o quão importante para a sociedade é a

operação de crédito, pois é ela que auxilia a impulsionar a economia brasileira. Pretende-se também demonstrar para os bancos e cooperativas e qualquer organização que trabalhe com concessão de crédito, que o gerenciamento do risco após a liberação do contrato também é primordial. Pois se o nível de inadimplência da instituição for muito elevado, esta irá apresentar dificuldades para novas liberações e tal fato pode gerar conseqüências para a atividade que é considerada uma das mais rentáveis para qualquer instituição financeira.

REFERÊNCIAS

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Manual de Normas das Instituições do Sistema financeiro Nacional** – MNI. Brasília: 2000.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Os Princípios Essenciais da Basiléia – Legislação do Sistema Financeiro Nacional** – Lei 4.595. Brasília: 1.964. Comitê de Supervisão Bancária da Basiléia. Brasília, revisada em setembro/1.997.
- BLATT, Adriano. **Como interpretar relatórios da avaliação de crédito**. Disponível em: http://www.sci.com.br/cmn_mat.asp?MAT_COD=37&MAT_ANO=2002 Acesso em 28 de ago. de 2007.
- CAOUILLE, Jonh B.; ALTMANN, Edwaerd I.; NARAYANAN, Paul. **Gestão do Risco de Crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark,2000.
- CATELLI, Armando. **Controladoria: uma abordagem da gestão econômica**. São Paulo: Atlas, 1999.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAM, Pedro Alcino. **Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- GITMANN, Lawrence Jeffrey. **Princípios da Administração Financeira**. 10 ed. São Paulo: Person Adisson Wesley, 2004.
- JAFFE, Ross Westerfiel. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2002.
- LOURENÇO, Fernando da Conceição. **Vantagens do uso de métodos quantitativos no ciclo de crédito**. Disponível em: http://www.sci.com.br/cmn_mat.asp?MAT_COD=119&MAT_ANO2007>acesso em 28 de ago. de 2007.
- MANFIO, Fernando. **A prática atual de gerenciamento de riscos**. Disponível em: <http://www.sci.com.br/cmn_mat.asp?MAT_COD=64&MAT_ANO=2003. Acesso em 20 de outubro de 2006.
- NAKAGAWA, Masayuki. **Introdução à Controladoria: conceitos, sistemas implementação**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 1993.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. São Paulo: Atlas, 2000.
- PEREZ, José Hernandez Jr. PESTANA, Armando Oliveira. **Controladoria de Gestão: teoria e prática**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- SANTI FILHO, Armando de. **Avaliação de Risco de Crédito: para gerentes de operações**. São Paulo: Atlas, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito** – Concessão e Gerência de Empréstimo. São Paulo: Atlas, 1995.

SICREDI, Sistema de Crédito Cooperativo. **Análise de Crédito**. 1998.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

TAVARES, Ricardo Ferro. **Crédito e Cobrança**. São Paulo: Atlas, 1998.