



**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA**



LETÍCIA BERNARDI TUMELERO

**ADAPTAÇÃO DO *CREDIT SCORING* PARA ANÁLISE DE CRÉDITO EM
UMA ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS**

MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO

PATO BRANCO 2017

LETÍCIA BERNARDI TUMELERO

**ADAPTAÇÃO DO *CREDIT SCORING* PARA ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA
ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS**

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista na Pós-Graduação em Gestão Contábil e Financeira da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR – *Câmpus* Pato Branco.

Orientador(a): Prof. MSc. Oldair Roberto Giasson

PATO BRANCO 2017



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Câmpus Pato Branco
Curso de Ciências Contábeis
Especialização em Gestão Contábil e Financeira



TERMO DE APROVAÇÃO

Título do Trabalho de Monografia

“Adaptação do *Credit Scoring* para Análise de Crédito em uma Administradora de Consórcios”

Nome do aluno: **Leticia Bernardi Tumelero**

Esta monografia de especialização foi apresentada às 20 horas e 30 minutos, no dia 21 de fevereiro de 2017, como requisito parcial para obtenção do Título de Especialista em Gestão Contábil e Financeira, do Departamento de Ciências Contábeis - DACON, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora, composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho APROVADO.

(Aprovado, aprovado com restrições, ou reprovado).

Prof. Me. Oldair Roberto Giasson
Orientador

Prof. Dr. Eliandro Schvirck
Avaliador - UTFPR

Prof. Dr. Sandro César Bortoluzzi
Avaliador UTFPR

O ORIGINAL ASSINADO ENCONTRA-SE NA COORDENAÇÃO DO CURSO.

Dedico esta monografia...

A Deus que me fortaleceu ao longo deste trabalho.

Aos meus pais, por toda a estrutura, exemplo de determinação, coragem e confiança e por estarem sempre ao meu lado.

A meu namorado, pelo amor, apoio e motivação para cumprir mais uma etapa em minha vida. Obrigado pela compreensão nos momentos em que estive ausente.

AGRADECIMENTOS

Agradeço...

Primeiramente a Deus, meu guia e o qual me dá forças a cada dia, pelo dom da vida, pela saúde, sabedoria e inteligência para concluir esse projeto.

A toda minha família, em especial aos meus pais Adegir e Gladis Tumelero meus incentivadores, conselheiros, e meu ponto de apoio e alicerce em todos os momentos.

A minha irmã Emília Tumelero e meu cunhado Mauricio Iopp, pessoas estudiosas e dedicadas em tudo o que fazem e aonde posso me espelhar para ser uma profissional de sucesso.

Aos meus avós paternos e minha avó materna, que entenderam e souberam relevar minha ausência por esse período de estudo.

Ao meu melhor amigo e namorado Jevan Augusto Dalla Valle, pela paciência em todo o período de pós-graduação, por sempre me apoiar em minhas decisões, pela compreensão e apoio durante as semanas que eu estava longe durante todo o período do curso e pelos finais de semana os quais passei estudando e desenvolvendo este trabalho: amo-te.

Aos meus colegas pós-graduandos: Jocelaine Mezomo, Ethel Cristina Neis Colla, Rafael Mingotti, Lucas Bett e Daniel Sanagiotto que sempre estiveram do meu lado neste aprendizado compartilhando nossos conhecimentos, por terem compartilhado comigo grandes momentos e conquistas durante todo o período do curso, pelo companheirismo, por terem dividido conhecimentos e experiências, bem como gargalhadas e angústias.

Aos meus professores nossos mestres, pela paciência e atenção dispensado durante todos os momentos a fim de nos transmitir conhecimento, partilhando experiências e disciplina, a todos me obrigada, em especial ao meu professor e orientador Msc. Oldair Roberto Giasson, pela paciência, comprometimento e pelo acompanhamento em todo o estudo deste trabalho.

Aos meus colegas de trabalho da empresa Rede Oeste Consórcios, onde me incentivaram e me deram as informações básicas e necessárias para que o estudo desse trabalho fosse realizado. Enfim, a todas as pessoas que de alguma forma cooperaram para este trabalho, o meu muito obrigada.

“Só se pode alcançar
um grande êxito quando
nos mantemos fiéis a nós mesmos”.
(FRIEDRICH NIETZSCHE)

RESUMO

TUMELERO, Letícia Bernardi. Estudo de caso para adaptação do *Credit Scoring* para análise de crédito em uma administradora de consórcios. 2016. Folhas. Monografia (Especialização Gestão Contábil e financeira). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2016.

O sistema de consórcio é visto por muitos como uma forma de poupança programada cuja finalidade está relacionada à aquisição de bens e serviços, através de seu próprio autofinanciamento. Neste contexto entram as administradoras de consórcios as quais tem por finalidade gerir a concessão de crédito. Este processo de gestão, no entanto despende de riscos que devem ser administrados com intento de minimizá-los, por meio de uma eficaz política de crédito seguida pela instituição responsável. No entanto o sucesso no processo de análise de crédito deve-se a parâmetros e procedimentos apropriados para a liberação de crédito, visando desta forma que implicações negativas não se atenuem sobre a instituição e demais clientes. No presente estudo de caso o objetivo foi de mensurar os processos de análise de crédito em uma administradora de consórcio e sugerir modificações ao sistema empregado, por meio do sistema *credit score*, alavancando sua política de crédito. O mesmo ocorre através de uma pesquisa de tipo descritivo, e natureza quantitativa, sendo que a coleta de dados ocorre através de consultas bibliográficas e análise de conteúdos e dados primários e secundários, além de observação da rotina utilizada pela rede de consórcio. Observou-se, assim a indigência de grande empenho e responsabilidade que a instituição de crédito deve seguir em seus critérios de análise, considerando que sua prestação de serviço seja em função de administrar o interesse de terceiros bem como seus objetivos econômicos.

Palavras-chave: Consórcio, Análise de crédito, *Credit score*.

ABSTRACT

TUMELERO, Leticia Bernardi. Case study for adaptation of Credit Scoring for credit analysis in a consortium administrator. 2016. Sheets. Monograph (Specialization Accounting and Financial Management). Federal Technological University of Paraná, Pato Branco, 2016.

The consortium system is seen by many as a form of programmed savings whose purpose is related to the acquisition of goods and services through its own self-financing. In this context, the consortium administrators enter into the management of the granting of credit. This management process, however, relies on risks that must be managed in an attempt to minimize them, through an effective credit policy followed by the responsible institution. However, the success in the credit analysis process is due to appropriate parameters and procedures for the release of credit, so that negative implications do not diminish over the institution and other clients. In the present case study, the objective was to measure the credit analysis processes in a consortium administrator and to suggest modifications to the system employed, through the credit score system, leveraging its credit policy. The same occurs through a descriptive type of research, and a quantitative nature. Data collection is done through bibliographic queries and analysis of content and primary and secondary data, as well as observation of the routine used by the consortium network. Thus, the indigence of great commitment and responsibility that the credit institution must follow in its criteria of analysis, considering that its service rendering is in function of managing the interest of third parties as well as its economic objectives.

Keywords: Consortium, Credit analysis, Credit score.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Representação do Crédito Associado ao Risco.....	22
Figura 02 – Fluxograma Consórcio Rede Oeste.....	51

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – C's do Crédito	38
Quadro 02 – Fatores Determinantes	39
Quadro 03 – Pontuação Através do <i>Scoring</i>	40
Quadro 04 – Informações para compra de veículos e motocicletas.....	47
Quadro 05 – Classificação de Parâmetros	52
Quadro 06 – Modelo de <i>Credit Scoring</i> Adaptado Rede Oeste.....	52
Quadro 07 – Classificação de Parâmetros	55

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
	1.1 OBJETIVOS	15
	1.1.1 Objetivo Geral.....	15
	1.1.2 Objetivospecífico.....	15
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	16
	2.1 CONSÓRCIO	16
	2.2 CRÉDITO	21
	2.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO	26
	2.4 OS 5 C´s DO CRÉDITO	29
	2.4.1 Caráter.....	30
	2.4.2 Capacidade	31
	2.4.3 Capital	34
	2.4.4 Colateral	36
	2.4.5 Condições	37
2.5	<i>Credit Scoring</i>	38
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	42
	3.1 COLETA DE DADOS	44
4	ESTUDO DE CASO	45
	4.1 CARACTERÍSTICAS DA INSTITUIÇÃO ESTUDADA	45
	4.2 PROCEDIMENTOS ATUAIS DA ANÁLISE DE CRÉDITO NA ADMINISTRADORA	46
4.3	SUGESTÕES DE MELHORIA PARA ANÁLISE DE CRÉDITO	52
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
6.	REFERÊNCIAS	60

1. INTRODUÇÃO

O crescimento econômico observado através do comportamento do Produto Interno Bruto (PIB) é uma característica econômica analisada constantemente. Porém nas últimas décadas o PIB brasileiro tem deparado abrandadas taxas de crescimento, de maneira especial após 2002, quando a desvalorização cambial, seguida por altas taxas de juros, fez com que o país fosse tomado por uma onda de especulações, o que fez com que os consumidores internos apreendessem uma maior liberação de crédito pelas instituições financeiras.

Além disso, neste mesmo período, a economia brasileira registrou transformações expressivas, sobretudo na estrutura de produção, proveniente especialmente do processo de autofinanciamento do consumo de bens duráveis e não duráveis. Porém, a dificuldade na concessão de crédito no Brasil tem causado insatisfação em todos os setores da economia, isto porque a exigência dos bancos de garantias adicionais inviabiliza os investimentos almejados pelo consumidor.

Tais fatores têm feito com que o consumidor brasileiro escolha opções de crédito que tolera alcançar os seus objetivos. Isto pode ser feito através de um financiando, ou de algum tipo de investimento e até mesmo por meio de um grupo de consórcio.

O fato é que com o crescimento econômico atual do mercado, surge também o desejo por bens de consumos, isto porque, atualmente, o consumidor tem uma maior capacidade financeira. E o segmento de consórcio é uma opção para este grupo de consumidores que veem neste investimento uma possibilidade de autofinanciamento, esquivando-se de altos juros e tendo a possibilidade da compra programada.

Um dos fatos considerados pelo consumidor é qual administradora será responsável pela administração de seu capital. Sendo que cabe à mesma a responsabilidade de administrar de forma coesa e responsável o capital aplicado pelos consorciados, visando que, ao final do grupo, todos os participantes tenham seu bem ou serviço.

Atualmente as pessoas têm considerado o Sistema de Consórcios como um modelo de investimento que presume a utilização individual de recursos financeiros coletivos e de forma programada, contrabalançados por um modelo matemático de amortização e utilização de recursos. Ou seja, através do consórcio, várias pessoas

contribuem financeiramente, de forma parcelada, com uma amortização periódica, fundamentado em um objetivo comum de aquisição de bens.

Na visão da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios - ABAC (2008), o Sistema de Consórcios tem administrado a importância de mais de três milhões de consorciados, o que resulta numa movimentação de cerca de 14 bilhões de reais. Isso equivale a quase 1% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil, conferindo aos seus participantes, aproximadamente, 10 milhões de bens nos últimos dez anos.

Sobretudo segundo Mazzuchini (2005), Apud Stein (2006), o consórcio tem se distinguido por um negócio que atua num mercado que, além de desempenhar regulamentos impostos pelos órgãos competentes, requer absoluta transparência para com o consorciado.

Cabe ressaltar que é a partir da contemplação que o crédito montante é transferido para que o consorciado possa utilizá-lo, sendo que no ato do saque ocorre o processo de análise de crédito, abordado através da política de crédito da instituição. Qualquer falha neste processo pode ocasionar riscos elevados para o grupo como um todo, pois caso não sejam cumpridas as obrigações assumidas no momento da concessão de crédito, ocorrerá um comprometimento de futuras contemplações, devido à ausência de saldo nos grupos.

Desta forma, o processo de liberação de crédito gera uma gestão de riscos, devendo os mesmos ser administrados concisamente desde a venda, passando pela análise, após a contemplação, e em seguida pelo setor de cobrança, o qual tem papel ativo na detecção de inadimplência. No entanto, o fato é que apenas seguir uma rotina de procedimentos não basta para assegurar o recebimento. Para isso, é necessário ser eficaz para que o recebimento dos débitos ocorra.

A finalidade deste estudo visa demonstrar que a implantação de uma regra apropriada pode elevar a liberação de crédito de uma administradora de consórcio. Ou seja, com a utilização do *credit scoring*, espera-se impetrar avanços ao processo de liberação de crédito, desenvolvendo desta forma protótipos e critérios para a liberação, visando reduzir os riscos e potencializar as finanças da instituição.

Portanto, esta pesquisa tem por objetivo mensurar os métodos de análise de crédito em uma administradora de consórcios e sugerir mudanças ao sistema empregado, por meio do sistema *credit score*, alavancando sua concessão de crédito.

Com as modificações frequentes no cenário financeiro atual e global, a análise do risco do crédito, em uma liberação de crédito, é fundamental em todos os aspectos e de suma importância em tempos de crise, tornando-se, cada vez mais, indispensável nas empresas. O uso do *credit scoring* é importante para demonstrar para as empresas que fornecem algum tipo de financiamento, empréstimos ou liberação de crédito, até onde as mesmas podem analisar e assumir riscos. Essas, por sua vez, devem buscar alternativas eficazes para avaliação e classificação de seus clientes, com objetivo principal de reduzir a inadimplência.

Para reduzir os riscos de perdas financeiras e, também, o risco de aumento da inadimplência em uma empresa, no que se refere a seus clientes, além da Política de crédito formalizada, as empresas devem estar embasadas e asseguradas em suas exigências documentais para uma excelente análise.

Segundo Tsuru (2009, pg. 53), “o *credit scoring* tem sido uma técnica ou parâmetro que permite avaliar e pontuar o limite de crédito que se pode atribuir a um determinado cliente”. O *credit scoring* é uma ferramenta utilizada como auxílio na análise de crédito e na tomada de decisões, como sendo um método de classificação através de pontos, para indicar, através de estatísticas, a probabilidade de futura inadimplência de um setor, grupo ou consumidor.

Na empresa em que será realizado o estudo de caso, até o presente momento, não se utiliza esse tipo de ferramenta para a concessão de créditos. O crédito é liberado através de normas internas, da política de crédito implantada e regras do BACEN (Banco Central). Tal estudo visa auxiliar na redução do custo da análise, maior agilidade de retorno e segurança nas informações e tomadas de decisões, desenvolvendo um sistema ou uma classificação de riscos padrão.

O que determinou esse estudo foi à possível identificação das variáveis cadastrais utilizadas em uma análise de crédito que afetam diretamente os resultados da empresa. O estudo de caso, portanto, será realizado através de pesquisa bibliográfica, com abordagem qualitativa, em uma administradora de consórcios na cidade de Pato Branco, Estado do Paraná. As informações coletadas para tal estudo serão buscadas pela autora do presente projeto, através de análise documental e da observação direta junto ao sistema e documentos da empresa.

A pesquisa está, ao todo, dividida em 5 capítulos.

No primeiro capítulo, realiza-se a introdução ao tema proposto, visando apresentar os motivos pelos quais levou-se o interesse pelo mesmo. Bem como, realizase a

formulação do problema envolvendo o tema proposto e o porquê da viabilidade de realização desta pesquisa. São ainda definidos os objetivos gerais e específicos que irão nortear todo o estudo.

Em seguida, no segundo capítulo, é realizada a descrição da metodologia que irá nortear todo o trabalho.

No terceiro capítulo, realiza-se a fundamentação teórica sobre o assunto em questão. Neste capítulo serão abordados os temas de consórcio, crédito, políticas de crédito, os 5 C's do crédito e o *credit scoring*.

O estudo de caso é descrito no quarto capítulo, no qual são apresentadas as características da instituição estudada, os procedimentos atuais que esta aplica para a concessão do crédito e as sugestões de melhorias para o mesmo.

No quinto capítulo, realizam-se as considerações finais sobre o tema proposto, verificando se os objetivos foram efetivamente alcançados e o que se propõem a ser feito na sequência deste trabalho.

Mediante o exposto anteriormente, o problema deste estudo será responder à questão: “A adaptação do sistema *credit scoring* é viável para uma administradora de consórcios?”.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste estudo de caso é avaliar os processos de análise de crédito em uma Administradora de Consórcios e sugerir modificações ao sistema empregado, por meio do sistema *credit scoring*, alavancando sua política de crédito.

1.1.2 Objetivo Específico

- Identificar as necessidades da empresa quanto às decisões de crédito, por meio das informações do seu banco de dados;
- Analisar a viabilidade da utilização do sistema *credit score* junto à administradora de consórcio;
- Identificar as variáveis cadastrais que interferem nos resultados de inadimplência da empresa;

- Verificar as falhas do atual sistema de liberação de crédito pessoal utilizado pela administradora de consórcio em questão.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CONSÓRCIO

Segundo Rosin (2006), inúmeras versões apresentadas procuram o projeto da ideia do sistema de consórcios, e são diversos os estudos que relatam o Brasil como idealizador dessa operação. Porém alguns autores defendem que esta modalidade passou a existir na Inglaterra, por volta dos anos de 1870, como consequência das sociedades cooperativas da época.

A terminação consórcio é originária da palavra 'consortium' que, em Latim, expressa partilha de ideais e participação conjunta. Neste sentido de parceria que, em 1900, foi criado no Brasil o Clube de Mercadorias – regulamentado pelo Governo Venceslau Brás, em 1917 - o qual era constituído por 120 participantes que apresentavam por objetivo a obtenção comum de bens por meio de sorteio (MAZZUCHINI, 2005 Apud STEIN, 2006).

De fato, não existem provas ou indicativos que deixem identificar a verdadeira origem do Sistema de Consórcios. No entanto, foi na década de 1960, devido a uma severa crise econômica, que o consórcio se distinguiria como um mecanismo que não se aguentaria em tempos de estabilidade. Isto porque, naquela época, o mercado consumidor estava sendo formado e junto deste surgiam mecanismos de crédito e financiamento a fim de possibilitar que a população, sem cultura de poupar, tivesse acesso a bens que começavam a ser produzidos no Brasil (ROSIN, 2006).

Porém, apenas ao final da década de 1970, é que o setor de consórcio começava seus estudos para o lançamento de grupos para modalidades de motocicletas, caminhões e eletroeletrônicos, os quais estão consolidados. Atualmente, o Sistema de Consórcios viabiliza a compra de diversos produtos, dentre estes, bens de produção, caminhões, implementos agrícolas e rodoviários, ônibus, tratores, colheitadeiras, embarcações, aeronaves, computadores, antenas parabólicas, pneus, motocicletas, eletroeletrônicos, kits de casa pré-fabricada, imóveis, construção, reformas e até serviços turísticos (ROSIN, 2006).

No entanto, a indústria de consórcio desenvolveu-se em resultado da pequena disposição de poupança da população, acompanhada da necessidade de aquisição de bens e da deficiência de um sistema de crédito acessível para uma grande demanda de consumidores (ROSIN, 2006).

No decorrer de quase meio século de atividade consorcial, pode-se observar no Brasil reflexos positivos desta atividade, não apenas para seus usuários, mas, sobretudo para o desenvolvimento da economia brasileira.

Segundo Ferreira (1998, Apud STEIN, 2006), o conceito do consórcio passa a existir no Brasil através do mando dos funcionários do Banco do Brasil, que desenvolveram a primeira cooperativa brasileira de automóveis. Para ABAC (2008), alguns funcionários do Banco do Brasil, visando à projeção de novas instalações da indústria automobilística no país, bem como a ausência de oferta de crédito direto ao consumidor, decidiram criar um grupo de amigos para compor um fundo suficiente para obtenção de automóveis para todos os participantes deste grupo, surgindo um sistema denominado consórcio.

Desta forma, o consórcio passou a ser uma ferramenta fundamental para a manutenção das indústrias instaladas no país. Segundo a Willys Overland do Brasil, em 1967, a mesma tinha uma carteira de clientes com aproximadamente cinquenta e cinco mil consorciados. Com isso, pode-se ligar a origem do consórcio à indústria automobilística e, durante muito tempo, o automóvel foi seu único produto (ABAC, 2008, p.1).

Stein (2006) relata que, segundo estudos, o primeiro grupo de consórcio era composto por aproximadamente 200 integrantes, os quais, em um prazo de 60 meses, retiravam seu automóvel com a primeira estrutura de crédito livre de juros existentes no país.

Rosin (2006) ressalta que as principais características do consórcio, ao surgir, eram: flexibilidade na exigência de garantias e baixas mensalidades. Além disso, por ser uma atividade sócio grupal, relacionada ao ambiente festivo no qual se davam as reuniões mensais, era algo característico da população brasileira, o que realçou o interesse das montadoras de veículos que buscavam se consolidar no Brasil.

Com a popularidade desta modalidade, o Poder Público demonstra interesse sobre a mesma. Desta forma, em 1967, o Governo Federal, através do Banco Central do Brasil, editou a Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 67, a qual determinou aos

administradores de consórcio que conservassem os recursos do grupo em contas bancárias de movimentação visivelmente identificada e, aos bancos, conferiu que a movimentação destas fosse autorizada, unicamente, para a aquisição de bens dos planos de consórcio, visando assim disciplinar o sistema (BACEN, 2002c).

Juntamente com esta iniciativa do BACEN, empresários resolveram formar uma associação e um sindicato com o intuito de moralizar e modernizar o Sistema de consórcios no país, visualizando no consórcio uma extraordinária modalidade de poupança, a qual contribui para o crescimento da economia brasileira. Assim, foi constituída a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, a ABAC e o Sindicato Nacional dos Administradores de Consórcios, o SINAC (FERREIRA, 1998 apud STEIN, 2006).

De acordo com Ferreira (1998 Apud STEIN, 2006), através destas duas instituições, o Sistema de Consórcios passa a demonstrar credibilidade junto aos órgãos regulamentadores. Isto porque o mesmo só tinha contato com os empresários se eles permanecessem organizados em associações e a primeira reivindicação da ABAC aconteceu no sentido de que o governo pudesse normalizar e legalizar o consórcio no país. Fato que ocasionaria confiabilidade ao sistema e eliminaria os inábeis e os ilícitos que faziam parte do sistema.

Em seguida, o Decreto nº 70.951, de 09 de agosto de 1972, regulamentou a Lei nº 5.768/71, que acatou regras para o Sistema de Consórcios e instituiu que as atribuições de regulamentação deste, estariam sob a responsabilidade do Ministério da Fazenda, por interposição da Secretaria da Receita Federal (BACEN, 2002c, p. 1).

Mazzuchini (1999 Apud STEIN, 2006) relata que na década de 1970 as administradoras de consórcios eram caracteristicamente regionais e controladas pela Receita Federal. Passavam, então, pelo processo denominado “Milagre Econômico Brasileiro”, período que ocorreu um crescimento econômico rápido, bem como, com a constância dos preços, sendo que nem mesmo a crise do petróleo, em 1973, provocou retardo no desenvolvimento. Isto porque a característica de autofinanciamento não apresentava mudanças com as oscilações das taxas de juros.

Já na década de 1980, os ajustes econômicos, associados às contenções impostas pelo Fundo Monetário Nacional (1980), os quais aceleraram as taxas de juros e restrições de crédito, contribuíram para o crescimento do sistema de consórcio. Com isso, ao final de 1979, o setor de consórcio começava seus estudos para o lançamento

de grupos relacionados à aquisição de motocicletas, caminhões e eletroeletrônicos (ABAC, 2008, p. 1).

Ainda de acordo com Mazzuchini (1999, Apud STEIN, 2006), a inconstância econômica, devido à escalada inflacionária na década de 1980, fez com que o Governo Federal interferisse na regulamentação do sistema. No entanto, com o estabelecimento do Plano Cruzado II, em 1986, ocorre um aumento nos sistemas de consórcio, estando este associado a 50% das vendas de veículos no mercado interno, naquele período.

Porém, em 1988, os Planos Verão 13 e Cruzado Novo, criados para refrear o processo de consumo, perpetraram novas regras para o sistema de consórcio tais como: definição do prazo mínimo de 25 meses, limitação da oferta de lances e antecipações, e a definição do prazo máximo de 30 dias para a entrega de bens. Já na década de 1990, o governo de Fernando Collor de Mello, requereu a abertura de mercado, reduzindo as alíquotas de importação e implementou um embargo de rendimentos para causar a redução da liquidez da economia, o que acabou por balançar o sistema.

A fim de regulamentar e definir fiscalização e aplicação de punição ao sistema de consórcio, em março de 1991, foi criada a Lei nº 8.177 que determinou a transferência ao Banco Central do Brasil (BACEN) tais atribuições, e desde então, o BACEN tem emitido várias circulares que zelam pelo direito e obrigações, tanto das administradoras de consórcios, como de seus consorciados.

O fato é que o sistema de consórcio evoluiu rapidamente, possibilitando ao consorciado a aquisição de inúmeros bens, tais como: motocicletas, imóveis, aparelhos eletrônicos, tratores, máquinas, automóveis, caminhões, implementos agrícolas, ônibus, computadores, construção, reformas e até mesmo serviços turísticos (ABAC, 2008).

Todos estes fatores demonstram a consolidação do sistema de consórcio, sendo o mesmo um importante segmento, capaz de adaptar-se às transformações sociais e econômicas.

A ABAC (2008) descreve que a administradora de consórcio tem entre suas obrigações as seguintes tarefas:

- ✓ Reunir pessoas com interesse comum de aquisição de bens ou serviços turísticos.
- ✓ Realizar a cobrança mensal.
- ✓ Aplicar financeiramente os recursos angariados dos grupos.
- ✓ Cumprir mensalmente Assembleia Geral Ordinária designada à contemplação e prestação de contas.
- ✓ Convocar, quando imprescindível, Assembleia Geral Extraordinária.

- ✓ Requerer e analisar garantias oferecidas pelo consorciado contemplado para a liberação do crédito.
- ✓ Agenciar a recuperação dos inadimplentes ou sua transferência.
- ✓ Solicitar as medidas judiciais que melhor consentir aos interesses do grupo.
- ✓ Rematar o grupo após apresentação de todos os bens.

Um fato importante de ser ressaltado é que os recursos, para que ocorra a contemplação do consórcio, são aqueles sucedidos dos pagamentos das mensalidades pelos participantes do grupo. Caso o índice de inadimplência seja elevado, o grupo pode encarar problemas, e a fim de evitá-los, o regulamento do Banco Central exige que as administradoras averiguem a situação econômico financeira dos integrantes do seu grupo (FERREIRA, 1998 apud STEIN, 2006).

Para Ferreira (1998, apud STEIN, 2006), a maneira como o sistema de consórcio é realizado no Brasil pode ser conceituado como o agrupamento de um determinado número de pessoas, físicas ou jurídicas, os quais concordam com um regulamento coletivo e multilateral, aceitando as mesmas obrigações, tendo em vista os mesmos benefícios. É gerido por empresas legalmente liberadas pelo Poder Público, com o desígnio de arrecadar recursos mensais para constituir poupança, mediante empenho comum, buscando a obtenção de bens.

As pessoas, sejam físicas ou jurídicas, que compõem o grupo são denominadas de consorciados e tornam-se proprietárias de uma cota, identificada por um número. Por sua vez a administradora do consórcio recebe uma remuneração legal, denominada taxa de administração, pela formação, organização e administração do grupo de consórcio e compõe a receita da empresa pela prestação de serviço de administração (ROSIN, 2006).

Rosin (2006) ressalta, ainda, que o consórcio em comparação a outros sistemas financeiros é menos burocrático e apresenta menores custos. Porém o prazo de recebimento do bem é maior, o risco de inadimplência é maior e, ainda, a desistência pode custar caro, pois será necessário o fechamento do grupo para ser ressarcido dos valores pagos.

Conforme a Circular nº 2.766, de 03 de julho de 1997, pode-se dividir o sistema de consórcio pelas seguintes categorias:

1ª - Consórcio de exportação: instituído fundamentalmente para fins de exportação, cujo objetivo incide em aumentar a capacidade técnica ou financeira de seus membros, sem que estes submerjam sua individualidade.

2ª - Consórcio intermunicipal: abrange basicamente a participação dos municípios limítrofes com fins administrativos recíprocos, sendo a principal característica a cooperação intermunicipal.

3ª - Consórcio de empresas: visa desenvolver estruturas de cooperação institucional. Onde antes havia um conjunto de operações independentes, com o consórcio de empresas essas organizações trabalham por interesses recíprocos de colaboração. 4ª - Consórcio de empregados rurais: sua intenção exclusiva incide na solução para um acordo sobre a demanda de trabalho eventual, de curta duração, ou de baixo volume, visando desta forma assegurar aos trabalhadores rurais, por intermédio de contrato de trabalho, seus direitos trabalhistas e previdenciários.

5ª - Consórcio de saúde: visa o desenvolvimento de um complexo hospitalar mais qualificado para o atendimento à população regional, a qual reserva este tipo de consórcio. Isto porque regiões interioranas apresentam deficiência de recursos financeiros para a saúde, o que viabiliza a criação desses consórcios entre municípios.

6ª - Consórcio mercantil: este se ressalta pelo cooperativismo recíproco dos participantes que procuram os mesmos objetivos em comum: a obtenção futura do bem desejado. Sendo um tipo de consórcio regularizado sob a ótica dos benefícios que este produto proporciona aos seus participantes, uma vez que todos obtêm o seu objetivo final ao término do grupo.

2.2 CRÉDITO

Na percepção de Securato (2002), essencialmente o termo crédito impõe-se ao latim *creditum*, “confiança ou segurança na verdade de alguma coisa, crença/reputação, boa fama”. Porém o autor ressalta ainda que a simples atividade de compra ou venda de um produto, ou serviço em qualquer atividade comercial, gera uma operação de crédito. Isto porque na mesma são levados em consideração os fatores de confiança na qualidade do produto e confiança no dinheiro seja qual for a forma de pagamento utilizado na transação.

Moura (1989), por sua vez, define a operação de crédito como uma promessa de pagar, liquidar em data futura, um determinado valor, podendo esta ser formal e escrita, como os títulos de créditos, ou assumir a forma de débitos contábeis e de empréstimos.

Securato e Ortolani (2007) ressaltam que, para o meio comercial, crédito é um dos fundamentais mecanismos que movimentam a economia, isto por que o mesmo faz com que o poder de compra e venda de serviços e produtos seja facilitado.

Para Silva (2008, p.45), “crédito incide na entrega de um valor presente diante de um compromisso de pagamento”, desta forma, um apurado valor é outorgado, pelo agente financeiro, ao tomador com a intenção de reavê-lo futuramente. Assim, pode-se associar crédito com confiança, porém este se torna um fator imprescindível, mas não exclusivo do processo.

Na Figura 01, descrita a seguir, Silva (2008) representa a associação do risco de crédito.



Figura 01: Representação do Crédito Associado ao Risco Fonte: Adaptado de Silva 2008

Segundo o autor, ao conceder crédito, existem certos riscos, dentre estes a probabilidade de que o recebimento não aconteça. Sendo assim é necessária a criação de uma política de crédito para que as empresas tenham a redução destes riscos.

Gitmam (2010) descreve, ainda, que a liberação de crédito requer técnicas para definir quais clientes possuem direito a ele, a fim de checar quais os clientes que atendem os critérios e requisitos mínimos exigidos pela empresa para a concessão do crédito.

Pode-se observar o crédito presente em todas as sociedades estruturadas, mesmo as mais rudimentares, sendo que suas formas se ampliam e se ajustam de acordo com o desenvolvimento geral das distintas formas de organização social.

Nas sociedades mais antigas, a tolo remanejamento de instrumentos de trabalho, realizado pela autoridade central, era considerada como forma elementar de emprego do crédito. Porém, o crédito como forma mais organizada passa a existir em sociedades mais complexas e decorrem das próprias indigências da produção. De forma mais

generalista, nas sociedades do mundo antigo, de conteúdo rural e agrário, os espaços de tempo que essencialmente decorre entre início do plantio e a colheita, bem como a dependência dessas atividades ao ciclo das estações, determinaram as primeiras indigências de financiamento e o aparecimento do crédito.

Tal fato é observado no apropriado acréscimo de quantidade (os juros). O não pagamento da dívida podia expressar até a escravização do devedor à pessoa do credor. O crédito no sentido comercial, pecuniário, só pode passar a existir depois que apareceu uma economia monetária e o dinheiro passou a cumprir papel social de riqueza aglomerada em poder de compra que pode ser cedido a outro sujeito. Foi, ainda, indispensável que o comércio, interno e externo, conseguisse um desenvolvimento mínimo para que essa prática descobrisse suas primeiras formas institucionais, o que ocorreu na Grécia antiga, onde as práticas comerciais suscitaram o começo das primeiras instituições com finalidades bancárias, as quais, mediante uma regulamentação esmiuçadora, alargaram o crédito, sob múltiplas formas a atividades variadas, tanto econômicas (agricultura, indústria rudimentar, comércio interno e externo), quanto militares. Desta forma as instituições se mudaram para Roma, onde descobriram novo cometimento. Em ambas as civilizações a escravização do devedor inadimplente continuava ainda como regra...

Atualmente o crédito transforma-se em elemento fundamental para as empresas, independentemente do seu tamanho. Isto porque as mesmas precisam de capital para alavancar o seu giro, assim como as instituições financeiras precisam emprestar para prosseguir operando no mercado.

Isto faz com que o crédito se torne fundamental para a assiduidade ou morte das instituições bancárias e comerciais. Porém, o empréstimo só é possível se o credor tiver em mãos elementos que demonstrem o retorno dos capitais, reduzindo os riscos envolvidos. Por sua vez, empresas proponentes devem meditar sobre a real necessidade desses capitais, bem como os resultados que estes irão proporcionar a mesma.

Existem inúmeros modos pelos quais o crédito é visto, determinando, por conseguinte, uma série de conceitos, conforme cada aspecto empregado.

Segundo Ferreira (1998), no Novo Dicionário da Língua Portuguesa, crédito é definido como: palavra que significa confiança entre duas ou mais pessoas.

No aspecto econômico, tem-se que:

...Crédito é toda combinação comercial em que um cliente ganha prontamente um bem ou serviço contraído, mas só fará pagamento depois de algum tempo resolvido. O crédito inclui duas noções fundamentais: confiança - expressa na promessa de pagamento e tempo - entre a aquisição e liquidação da dívida (SANDRONI, 1992, p. 72).

Fica claro que no aspecto econômico, o crédito essencialmente possui a mesma definição, sendo que o que os distingue é que a confiança, aqui, será constituída entre pessoas que têm interesse comercial comum, sendo que a confiança é o principal ponto para a liberação do crédito.

Santos (2006, p. 26) ressalta que as principais linhas de crédito à pessoa física são:

- ✓ Cheque especial – é um crédito rotativo para consentir eventuais e temporárias necessidades dos clientes. Tal modalidade de crédito ocorre após a prévia avaliação de risco do cliente, fundamentada na qualidade de suas informações financeiras, patrimoniais e de idoneidade no mercado de crédito.
- ✓ Cartão de crédito – Esta modalidade de crédito possibilita aos clientes a realização de saques e compras de bens e serviços, até o limite de crédito conferido.
- ✓ Contrato de crédito – Modalidade de crédito dependente de amortização parcelada mais os juros, considerada pontual, uma vez que permite a instituição do aviso prévio, podendo ser empregado no financiamento de projetos pessoais como moradia, saúde, educação e aquisição de bens. Os mesmos podem ser de natureza coberta, quando a aprovação está condicionada a vinculação de bens patrimoniais dos clientes; ou descoberta, quando somente são amparados pela vinculação de avais de terceiros.
- ✓ Crédito direto ao consumidor – Este tem em vista financiar a cota de serviços e aquisições de bens duráveis com amortizações mensais fixas, já com os encargos envolvidos, podendo os bens serem novos ou usados. Os exemplos mais importantes desse financiamento são os destinados à aquisição de veículos e bens eletrodomésticos.
- ✓ Crédito imobiliário – É o financiamento designado à aquisição ou construção de imóveis residenciais, amortizáveis em prestações mensais, em períodos habitualmente superiores há cinco anos.

- ✓ Leasing –É uma operação de arrendamento ou aluguel de veículos de passeio às pessoas físicas. A amortização dessa modalidade de financiamento ocorre de forma mensal e a longo prazo – opcionalmente em 24 ou 36 meses.

Portanto conforme ressaltado por Silva (2008) pode-se dizer que crédito é definido como:

(...) A disponibilização de um valor atual mediante um compromisso de pagamento. (...) Em um banco, o qual possui como ramo de atividade principal a intermediação financeira, o crédito versa em disponibilizar para o cliente um determinado valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, diante de um compromisso de pagamento futuro. Ou seja, o banco está adquirindo uma promessa de pagamento, pagando ao tomador um determinado valor para, no futuro, receber um valor maior. (SILVA, 2008, p. 45).

Avalia-se, ainda, que, em um banco, o crédito é o item clássico na relação clientebanco, isto é, é o próprio interesse. Santos (2009, p. 1) delibera crédito em finanças, como a modalidade de financiamento reservada a possibilitar a realização de transações comerciais entre as empresas e seus clientes.

A título de ilustração, a Enciclopédia e Dicionário Ilustrado, Koogan; Houaiss (1993, p.239) define crédito da seguinte forma:

Crédito, s.m. Confiança ou segurança na verdade de alguma coisa; crença. / O que é devido a alguém. / Em contabilidade, o que representa o saldo, por oposição a débito/Reputação de solvência, boa fama: ter crédito na praça. / Fig. Influência, valimento, consideração: ter crédito com os outros. / Fig. Autoridade valia importância: homem de crédito. // Comprar a crédito, comprar fiado, receber o objeto comprados em o pagar logo. // Crédito comercial, industrial, agrícola, etc., facilidade de ter adiantamentos de dinheiro para a prosperidade do comércio, da indústria, da agricultura, etc. // Crédito real, o que é garantido por hipoteca de bens (HOUAISS, 1993, p. 239).

Enquanto Schrickel:

Crédito é toda ação de pretensão ou disposição de alguém de realçar ou resignar parte do seu patrimônio a terceiro, com a perspectiva de que esta parcela volte a sua retenção totalmente, depois de transcorrido o prazo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar consolidada por dinheiro ou bens (SCHRICKEL, 2000, p.25).

Em resumo, pode-se dizer que crédito é uma palavra oriunda da expressão latina *credare*, a qual expressa confiar ou acreditar na promessa de pagamento realizada por pessoas ou empresas, no qual o banco compra do cliente seu juramento de pagamento, ficando, desta forma, o crédito como principal componente na relação cliente-banco. Ressalta-se que a principal fonte de receita de um banco precisa ser originária de sua atividade de intermediação.

Na sociedade, o papel do crédito é fundamental, pois financia aquisição de bens a pessoas físicas e jurídicas, impulsionando a ampliação da demanda de todo o mercado econômico. Pode-se, ainda, dividir o crédito em duas grandes categorias: Público e Privado. O crédito público é designado a garantir os gastos do governo em suas ações fundamentais, como educação, saúde, segurança, etc.; enquanto, o privado restringe-se a empresas de diversos ramos.

2.3 POLÍTICA DE CRÉDITO

De acordo com Silva (1997, p. 103), a política de crédito, em administração política, são instrumentos que definem padrões de determinações para a resolução de problemas similares, sendo que os objetivos básicos determinam critérios para as decisões de crédito, definindo normas para as fases do processo decisório, orientando a todos para atingir os objetivos traçados. Ou seja, a política age como um facilitador para que um empréstimo seja ou não concedido.

Através da política de crédito ocorre a determinação da forma de atuação da instituição no mercado, sendo que a elaboração da mesma cabe aos altos níveis hierárquicos, enquanto a presunção das políticas de crédito de uma maneira geral é função da diretoria de crédito dos bancos. Os critérios para concessão de crédito em bancos tendem a ser rigorosos, isto porque os danos oriundos da inadimplência de uma operação de crédito concebem o mesmo do valor emprestado.

A fim de inibir os valores de inadimplência, é fundamental a existência de uma política de crédito sólida e coerente. Porém, para que esta seja estabelecida é necessário saber a estratégia da instituição, os serviços oferecidos, a fim de criar padrões de análise de crédito compatíveis com as necessidades da comunidade, com a atual situação econômica, bem como a concorrência e as oportunidades de negócios alavancados. Além de tudo isto, é fundamental para a política a definição da forma de atuação.

É necessário, ainda, verificar a área de atuação geográfica, a concentração das pessoas, tanto físicas como jurídicas, os setores de maior atuação, seja privada, jurídica ou pública, delimitação do mercado alvo, bem como a determinação de uma concentração de risco admissível, se a mesma irá atuar um segmento específico ou se irá atingir uma carteira diversificada. Deve-se ainda, na política de crédito, definir as estratégias, objetivos, metas, lucratividade, normas legais a serem seguidas, sendo estes critérios responsáveis pela definição dos padrões de crédito.

Segundo Silva (1997, p. 111), dentre os critérios que deverão ser envolvidos pela política de crédito, podemos descrever as seguintes:

1º - Delegação de poderes: a relação da concessão de crédito com a delegação de poderes ocorre na criação de uma estrutura que possibilite responder com rapidez e segurança a solicitação de empréstimos e financiamentos, gerando diretamente a competitividade.

2º - Limite de Crédito: esta pode ser restrita a uma proposta em específico ou pré-fixada para vários produtos em um dado prazo, sendo que o nível de atendimento representa o valor máximo de crédito a ser aprovado para um indivíduo ou um grupo, sendo que os parâmetros a serem considerados para a liberação do limite de crédito está associada à renda mensal, aplicação em investimentos entre outras. É justamente na liberação do limite de crédito que entra a aplicação do *credit scoring* uma ferramenta que visa facilitar na análise de crédito.

3º - Administração e controle de crédito: é a administração das operações e as classificações dos riscos destas.

4º - Composição e elaboração dos processos: esta está relacionada aos documentos que compõem o processo de crédito, devendo todos ter legalidade podendo servir de fonte de cobrança no caso de inadimplência.

5º - Análise de crédito: tal etapa na concepção do autor é a mais importante na avaliação dos riscos dos clientes, devendo para isso observar as atividades, porte e região dos clientes.

Fica visível a importância das políticas dentro das instituições, como instrumentos determinantes de padrões decisórios para resolução de problemas similares, que são reincidentes na organização. Por sua vez, a política de crédito é instituída de acordo com as aplicações de recursos procedentes da natureza operacional.

Nesse ponto de vista, Miura e Davi expõem:

A política de crédito não deve se voltar ao risco demasiado em nome da supressão de lucratividade, por isso rege ao campo da improbabilidade, em que não devem continuar as operações de crédito. Precisam, sim, assinalar o grau de risco de cada perfil de clientes, para que o banco trabalhe em conformidade a um risco calculado (MIURA; DAVI, 2000, p. 48).

No que se refere à avaliação de riscos de crédito, Miura e Davi divagam:

É imprescindível a análise dos fatos, não criando-se assim hipóteses pessimistas para negar o crédito, nem otimistas para conferir todos os créditos, isto porque o crédito é a análise de fatos e informações, devendo mensurar e avaliar os riscos, não devendo os mesmos serem omitidos, muito menos minimizados, devendo sempre relatar e avaliar os mesmos, isto porque a realidade, o raciocínio correto e o bom senso devem prevalecer em todas as fases da concessão de crédito (MIURA; DAVI, 2000, p. 50).

Para Silva:

Os bancos possuem critérios rigorosos no consentimento de crédito, pois prejuízo oriundos da falta de pagamento, numa operação de crédito, simulará a

perda do total emprestado, o que contemporiza de uma empresa comercial ou industrial que atue com uma margem de lucro 40 ou 50%. Deve-se ainda ressaltar que a política de crédito de um banco comercial, envolve o estabelecimento de taxas de juros, prazos, garantias e nível de risco pertinente a cada tipo de operação, além disso, o banco comercial, leva em consideração a política econômica do governo, que através do Banco Central do Brasil, pratica suas diretrizes que vão desde o controle dos meios de pagamento até a fixação de linhas de crédito subsidiados com vistas ao incentivo às exportações, à agricultura ou mesmo à pequena e média empresa devendo assim o banco comercial ou ao seu “Comitê de Crédito” estabelecer sua política de crédito dentro das normas governamentais e fundamentado na sua capacidade de aplicação e captação de recursos (SILVA, 1983, p. 35-36).

Segundo Schrickel (2000, p.33), “a política de crédito deve ser inteligente, maleável e pragmática, ou seja, condizente em relação ao mercado, variável ao longo do tempo, e auxiliadora da materialização dos negócios”. Consequentemente, é fato que toda empresa ou pessoa física existe em decorrência dos efeitos dos negócios, sejam eles produtos ou serviços, ou mesmo do empréstimo efetivado, e o resultado somente voltará se o devedor cumprir com as suas obrigações. Por isso, para uma permissão de crédito com liquidez e qualidade, torna-se necessária uma política de crédito fundamentada nas necessidades dos clientes em equilíbrio aos objetivos da empresa, que é o lucro, focando sempre a metodologia dos C's do crédito.

Para Silva, a finalidade da política de crédito dentro de uma organização está relacionada à determinação de normas e padrões, a fim de que se alcancem parâmetros para a liberação de crédito, orientando desta forma nas decisões de crédito, em conjunto com os objetivos almejados e pré-estabelecidos, compondo, assim, a política da empresa. Desta forma, o autor ressalta que política de crédito se caracteriza por ser um guia para decisão de crédito, porém não é uma decisão; apenas administra e orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é objetivo em si (SILVA, 2008, p. 80).

Hoji (2012) ressalta, ainda, que a política de crédito acometa aspectos como: prazo do crédito, seleção de clientes e limite de crédito. E para que este processo ocorra é necessário que exista atenção, antes da liberação de crédito, sendo que deve ocorrer uma delicada e criteriosa análise dos dados cadastrais, visando evitar que os valores aprovados não tenham grandes probabilidades de tornarem-se valores não recebíveis.

Para evitar esses índices de inadimplência, é papel da empresa criar sua política de crédito, procurando o equilíbrio entre a concessão de crédito e os possíveis riscos, devendo considerar que uma política liberal influencia inteiramente no aumento das vendas. Entretanto, a administração do setor de cobrança deve operar de forma ativa,

com cobranças austeras, a fim de que o crédito concedido seja efetivamente recebido, não ocasionando prejuízos à empresa.

2.4 OS 5 C'S DO CRÉDITO

Na visão de Scherr (1989), o padrão mais tradicional de organização de informações, que analisa a possibilidade de pagamento de um cliente, é qualificado pelas suas cinco dimensões, ou os “5 C's do crédito, que são: caráter, capacidade, capital, colateral e condições.

Tal técnica foi inicialmente desenvolvida para analisar pessoas jurídicas, no entanto, no mercado atual, tais critérios têm sido utilizados para ambos, física e jurídica, considerando as particularidades de cada qual, mas, sobretudo com a mesma essência. De acordo com Hoji (2012), a análise de crédito pode ser realizada com base na técnica conhecida como 5C's, porém cada item deve ser analisado sempre em conjunto e não individualmente.

Portanto os 5 C's surgem para dar enfoque à análise de crédito e ajudar a deliberar o quanto será designado ao cliente. Para isso são analisadas algumas variáveis, mesmo sendo um julgamento subjetivo. Neste raciocínio Drucker (1998) ressalta que é necessário definir o tipo de informação de que o credor necessita. Silva (2008) complementa a ideia de Drucker, ressaltando que as variáveis do crédito estão pautadas ao risco do cliente, ou seja, ao risco intrínseco, o que se utiliza de base para a aprovação do risco (Rating) e, acrescenta ainda um sexto C, de conglomerado, o qual defende que não apenas o tomador deve ser analisado, mas sim, o conjunto todo no qual ele está inserido. Se há familiares na mesma situação, o histórico dos mesmos, entre outros.

Segundo a descrição de Gitman:

A análise desenvolvida através dos cinco C's do crédito não resulta em uma decisão específica de aceitação ou rejeição o que faz necessário, a intervenção de um analista experiente no estudo de pedidos e em decisões de concessão de crédito, desta forma a utilização dos 5 C's tende a assegurar que os clientes da empresa paguem seus débitos, sem que sejam cobrados, respeitando o prazo de crédito estabelecido (GITMAN, 2004, p. 521).

A seguir faz-se a descrição dos cinco grupos que compõem os 5 C's do crédito:

2.4.1 Caráter

Na definição de Schrickel (1995, p.48), caráter é a “determinação de pagar do tomador”, o mesmo é determinado pela intenção do cliente em honrar com seus compromissos perante a empresa credora e pode ser mensurado pela análise histórica. Alguns pontos, como pontualidades nos endividamentos anteriores, a tradição de pagamentos e as restrições existentes em seu nome, auxiliam na avaliação do caráter do tomador.

Em considerando a análise de crédito, o caráter é um dos principais critérios a ser considerado, pois busca identificar a intenção do devedor em cumprir suas obrigações contratuais. Para a obtenção de tais informações, as empresas podem utilizar-se de informações cadastrais internas, um sistema de *credit score*, bem como consultas no mercado a outros credores ou através de empresas especializadas como SERASA, SPC entre outras.

Segundo Miura e Davi, (2000; p. 50), ressaltam que a avaliação do caráter do tomador de crédito faz parte do risco técnico, sendo que esta avaliação ocorre através de uma análise da história do cliente, tendo como pontos principais a serem considerados a idoneidade, a promessa em honrar dívidas, a pontualidade. É, portanto, uma análise do comportamento do cliente no mercado de crédito. Para esta análise o credor tem como ferramenta a consultas a órgãos de proteção ao crédito, como a Serasa, SPC entre outros.

Gitman (2004, p. 521) ressalta que a análise de caráter é uma análise do histórico do cliente no que diz respeito ao cumprimento de suas obrigações, podendo identificar o caráter por meio de informações internas que são, por exemplo, consultas no ambiente de trabalho. Tem-se, assim, subsídios sobre o comportamento do cliente no mercado, verificando a reputação do cliente, e a existência de fatos que o desabone, ou ainda por meio de informações externas. Estas por sua vez, são informações alavancadas junto a órgãos de proteção ao crédito, observando a existência de títulos protestados em cartório ou se tem o cadastro no CCF – Cadastro de cheques sem fundo, bem como os registros junto ao Serasa. Além disso, podem-se buscar informações junto aos fornecedores, para que seja informado o hábito de pagamento do cliente.

Define-se, portanto, o caráter como o histórico do credor em cumprir com suas obrigações financeiras, contratuais e morais, sendo que o ajuizamento ou a pendência de pagamentos podem interferir na avaliação do caráter do indivíduo. (GITMAN, 2002).

Droms e Procianoy (2002) enfatizam o caráter como sendo à integridade moral do solicitante do crédito, o que assegura que o mesmo está suscetível a dar o seu melhor para honrar o compromisso. Segundo os autores, o caráter do solicitante é uma das mais importantes apreensões, ao se aceitar uma deliberação de concessão de crédito.

Associa-se o caráter ao comportamento dos precedentes do cliente no cumprimento de suas obrigações, sendo que, caso exista a verificação de inadimplência de compromissos, aparecerão reflexos na avaliação do caráter do cliente. Isto porque a averiguação de títulos protestados torna-se evidência de que o cliente passou ou passa por dificuldade financeira, o que influencia a decisão sobre a concessão ou não do crédito ambicionado. (LEMES JUNIOR, et.al., 2002)

Para Hoji (1999), a análise do caráter é um item essencial na análise de crédito, porém a mesma tem relação com aspectos morais e éticos, e vai estar amarrada a probidade ética, ou honestidade, para liquidar compromissos financeiros. Para uma análise de caráter adequado é necessário um levantamento de dados históricos, o que irá auxiliar na melhor avaliação do caráter, sendo que se o caráter do cliente não for oportuno, toda a análise estará prejudicada.

Pode-se considerar o caráter como o elemento básico para a deliberação e permissão do crédito. Em consequência, é um dos mais complexos de ser analisado, isto porque não existem taxas de juros ou garantias que contrapesem o risco de realizar empréstimos a pessoas reconhecidamente desonestas. Desta forma, busca-se por meio da análise do comportamento pessoal e profissional, analisar a imagem do cliente contíguo às pessoas com as quais convive ou negocia.

Para a análise do caráter são levados em consideração alguns fatores como a idoneidade, o crédito que usufrui na praça e o conhecimento com operações de crédito na instituição. Sendo que para o levantamento destes dados utiliza-se pesquisa junto a órgãos como o SPC, o tele cheque, o histórico da carteira da instituição, as informações de terceiros e uma posterior entrevista.

2.4.2 Capacidade

Na visão de Chaia (2003, p.16), a capacidade é representada pelo potencial financeiro para honrar os compromissos assumidos. Para verificar esta, são considerados dados referentes à renda e aplicações financeiras para as pessoas físicas.

Para Gitman (2002), capacidade refere-se à potencialidade do cliente para liquidar o crédito requerido, sendo que para o levantamento da capacidade são realizadas análises dos demonstrativos financeiros, com destaque nos índices de liquidez e de endividamento.

Droms e Procianoy (2002) relacionam a capacidade de pagamento à capacidade financeira da empresa, ou do indivíduo requerente, de honrar os devidos prazos e valores de crédito promovido, sendo que nem mesmo as melhores finalidades não devem compensar a falta de capacidade financeira.

Desta forma, pode-se dizer que a capacidade analisa se os ganhos ou o desempenho operacional e financeiro do cliente consentirão a demanda de recursos para realizar o pagamento do endividamento ambicionado. Sendo que ao analisar a capacidade de pessoas jurídicas, os demonstrativos financeiros são fundamentais para o cálculo dos índices de liquidez e do endividamento, enquanto que para análise de pessoas físicas, torna-se fundamental as demonstrações de rendimentos e endividamentos assumidos. (LEMES JUNIOR, et.al., 2002).

Segundo Hoji (1999), a simples deliberação de pagar, ou seja, a análise do caráter, não será válida se o cliente não possuir capacidade de liquidar seus compromissos financeiros. O autor delibera ainda, que a capacidade de o cliente liquidar seus compromissos financeiros pode ser alcançada através da análise das demonstrações financeiras e de informações financeiras suplementares, tais como idade, formação acadêmica, históricos profissionais, e afins. Além disso, deve-se analisar a situação atual do mercado, pois esta poderá reduzir significativamente a capacidade de pagamento de qualquer cliente.

A análise da capacidade, tanto das empresas quanto das pessoas físicas, ocorre através de uma avaliação das receitas e despesas para averiguar se estas asseguram o pagamento de suas obrigações no mercado.

Para Silva:

Refere-se à apreciação subjetivo do analista quanto à disposição dos clientes no gerenciamento e convertimento de seus interesses em receita, habitualmente, os credores conferem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a designação de “fonte primária de pagamento” e principal fonte para conferir se o cliente tem capacidade de liquidar a dívida (SILVA, 1983, p. 31).

Para dimensionar a capacidade para as pessoas físicas, são ponderados dados pessoais, como nível do cargo e constância no emprego, o nível de escolaridade, o

estado civil, se possui dependentes, enquanto que para pessoas jurídicas, examinam-se as declarações e relatórios contábeis, com ostentação na liquidez e no endividamento, sendo que neste caso analisam-se, ainda, os sócios e empregados, bem como, a atuação da empresa no mercado, o histórico de sucessos e insucessos com produtos e serviços apresentados por ela.

Schrikel delibera sobre a análise da capacidade como:

Se o sujeito mostra capacidade para administrar seu negócio, de tal acaso a fazê-lo crescer e existir sucesso, ele já terá evidenciado (por que não?) uma capacidade em liquidar compromissos, o mesmo acontece não exclusivamente em relação aos negócios, obtendo também suas finanças pessoais, sendo que a forma com a qual o indivíduo administra suas finanças pessoais é, também, e sem dúvida, uma estimada fonte de informações para a constituição do conceito de qual seja sua capacidade de crédito (SCHRIKEL, 2000, p.51).

No que diz respeito à disposição do tomador de crédito, a mesma será facilmente verificada por meio da análise da capacidade técnica e financeira da empresa, verificando o desempenho, o mercado em que atua a concorrência, a administração, e principalmente, como a empresa extingue os endividamentos junto aos seus fornecedores, bancos e clientes.

Segundo Miura e Davi:

É avaliado como aspecto subjetivo do risco, ao alcance que os órgãos disponíveis para sua análise e os resultados alcançados fiquem muito mais pautados com a percepção de quem analisa do que com os dados e subsídios propriamente descritos. Movido ao extremo, o que não é seguramente o caso quando da análise de risco para fins de consentimento de crédito, o julgamento da capacidade do cliente se estabeleceria num verdadeiro diagnóstico empresarial (MIURA; DAVI, 2000, p. 52).

Portanto, a capacidade nada mais é do que a habilidade que o indivíduo possui em pagar um determinado montante. Schickel (2000, p. 50) ressalta que a capacidade e o caráter podem ser confundidos em alguns aspectos, isto porque o sistema econômico é complexo, o que acaba dando um peso maior à capacidade de se administrar seus negócios ou suas finanças, interferindo na capacidade de pagamento.

Schickel (2000, p. 51) defende, ainda, que é fundamental uma análise na capacidade da gerenciadora dos recursos, conhecendo, assim, se o mesmo alcançou sucesso em sua carreira, pois isto está diretamente associado à capacidade de pagamento. Porém, é fundamental que outros aspectos sejam levados em consideração ao realizar qualquer tipo de análise.

2.4.3 Capital

O capital é representado pelo patrimônio do solicitante, onde é alçada e analisada a saúde econômico-financeira do tomador.

Segundo Gitman (1997), é o Capital “a certeza financeira do solicitante, conforme preconizado pelo patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade são, repetidamente, empregados para considerar o capital do demandante do crédito”.

O capital preocupa-se com o empenho do patrimônio líquido, com valores exigíveis da empresa e relativos indicador de lucratividade. No que diz respeito às pessoas físicas, deve-se considerar a existência de empenho de seus rendimentos, com prestações mensais, aluguéis, consórcios entre outros, isto porque tais dividas podem apontar escassez de recursos para pagamento do crédito ambicionado (LEMES JUNIOR, et.al., 2002)

A análise de capital de uma empresa diz respeito a um estudo do patrimônio desta, sendo para isto considerado a provisão de receitas e despesas, transposto os investimentos no ativo permanente, pelo comportamento das contas no balanço patrimonial, pelo prazo das obrigações, até à análise da qualidade dos ativos. Ou seja, procura-se conferir, por meio de números retirados do balanço patrimonial, os quais constituem sua situação econômico-financeira, todos os bens e recursos tidos pela empresa com suas obrigações.

Segundo Santos (2009, p. 31), “o capital é calculado pela situação financeira do cliente, considerando-se a composição quantitativa e qualitativa dos recursos, onde são concentrados e como são financiados”.

A comprovação de capital do cliente pode ocorrer através de decore, contracheques, onde estes devem estar em concordância com a Declaração de Imposto de Renda do cliente, podendo ser realizada uma comparação mensal com o rendimento anual, buscando sempre a verdade das informações apresentadas. Em contrapartida, as empresas deverão oferecer demonstrativos contábeis para avaliação de capital, podendo assim o cliente observar as condições de negócios, o segmento que a empresa atua, seu fluxo de caixa, suas origens de recursos e financiamentos ‘pela DOAR’, dentre outros.

A Lei 11.638, de dezembro de 2007, é uma importante ferramenta que auxilia nas análises, isto porque a mesma obriga, no art. 176, as companhias abertas e de grande porte a publicarem a Demonstração de Fluxo de Caixa e preparar a Demonstração do Valor Adicionado (BRASIL, 2007).

Através da demonstração de fluxo de caixa é possível que o administrador planeje as entradas e saídas de caixa, isto porque este demonstrativo é feito pelo regime de caixa, e não pelo regime de competência, e relata a capacidade que a empresa apresentou a geração de caixa em um assentado período.

Fipecafi (2007, p. 440) ressalta a importância da demonstração de fluxo de caixa para usuários, investidores e credores, quando consente considerar:

A capacidade de a empresa originar vindouros fluxos líquidos positivos de caixa; A capacidade de a empresa cumprir suas obrigações, pagar dividendos e retrogradar empréstimos impetrados. A liquidez, solvência e flexibilidade financeira da empresa. Os efeitos, sobre a posição financeira da empresa, das transações de aquisição e financiamento (FIECAFI, 2007, p. 440).

Segundo Marion e Ludícibus (1999, p.220), através da demonstração do fluxo de caixa é possível demonstrar a origem e a aplicação de todo o dinheiro que foi movimentado pelo caixa em um dado período e o resultado desse fluxo.

Outra ferramenta importante na análise de capital é a análise da Demonstração do Valor Adicionado, pois nos consente a identificação das alterações na classificação dos recursos financeiros suscitados pela empresa.

Neves e Viceconti deliberam sobre este como:

Valor adicionado ou valor agregado proporciona a riqueza desenvolvida por uma entidade num determinado período de tempo, a qual resulta da soma das importâncias agregadas concebe, na verdade, a soma das riquezas criadas (NEVES; VICECONTI, 2005, p.307).

Através do relatório de demonstração do valor adicionado, é possível verificar a riqueza da empresa, sabendo exatamente as partes pertencentes aos sócios ou acionistas, a dos capitalistas, a dos empregados, e também, a do governo; sendo este uma ferramenta fundamental para a decisão do crédito, pois nos consente visualizar com maior segurança a habilidade da empresa em originar riqueza. Conseqüentemente, a análise da demonstração de fluxo de caixa e da demonstração do valor adicionado em conjunto com os demonstrativos contábeis possibilitam avaliar se a estrutura econômica e financeira da empresa é concreta e durável, e que a decisão da concessão do crédito seja realizada com maior segurança.

Resumidamente, pode-se dizer que o capital está relacionado aos recursos disponíveis, assim como aos bens móveis e imóveis em posse do tomador, o que possibilita uma análise das condições financeiras deste. Além disso, é possível uma

análise do comprometimento financeiro, através da identificação de bens financiados ou comprometimento com aluguel, empréstimos, ou dívidas mensais fixas.

2.4.4 Colateral

Entende-se por colateral conforme descrito por Securato (2007, p.35), às garantias que o solicitante põe à disposição do credor, como opção de saída – *way-out* – para a ocorrência de não vir a cumprir com as obrigações pecuniárias antevistas contratualmente.

Os autores Droms e Procianoy (2002) definem o colateral como uma garantia que pode ser tomada pelo solicitante do crédito.

Lemes Junior, et.al. (2002) relata que o colateral considera o que o cliente pode apresentar como garantia, real ou não, do crédito. Por exemplo, se o mesmo possui bens e outros recursos disponíveis para garantir o valor estabelecido pela transação. Segundo os autores, as garantias compõem um fator complementar à operação de crédito, sendo necessário considerar primeiramente o caráter do cliente e a capacidade de pagamento. Isto porque as garantias geram maior comprometimento com a operação, mas não saldaram o crédito, passando a ser importantes como fator de coação em caso de atraso de pagamento, uma vez que o cliente também está correndo risco de perder algo.

Schricket descreve como colateral:

Traduzido do termo inglês idêntica grafia significa a garantia, devendo ser algo tangível. Não podendo a capacidade de pagamento ser tida como garantia, eis que não é tangível, nem executável (em juízo), e apenas sintetizam uma esperança sobre um evento potencial futuro, consoante certas premissas assumidas no passado (SCHRICKEL, 2000, p.55).

No mercado de negócios, o colateral são as garantias apresentadas pelos clientes como forma de reduzir os riscos de inadimplência e da perda parcial ou total de pagamento, podendo ser as garantias os bens móveis e imóveis.

Schricket (2000, p.55), ressalta que o colateral se refere às garantias que o tomador pode disponibilizar para viabilizar a liberação de seu crédito, podendo as mesmas serem reais ou fidejussórias, sendo que a primeira se caracteriza por hipoteca, penhor, alienação fiduciária entre outras, já a segunda são introduzidos o aval e a fiança.

2.4.5 Condições

De acordo com o descrito por Chaia (2003, p.16), condição é concebida pelos fatores econômicos vigentes, bem como pelas características das pessoas que podem alargar ou amortecer a capacidade de pagamento do devedor.

Na visão de Gitman (2002), estão relacionadas às condições econômicas e empresariais vigorantes, bem como situações particulares que venham a comprometer qualquer das partes abrangidas na negociação.

As condições consideram o nível de exibição aos prováveis efeitos de eventos externos sobre a capacidade do cliente para saldar suas dívidas, dentre tais fatores pode-se relacionar a variação no nível da atividade econômica, concorrência entre outros. Considerando-se as pessoas físicas, tais variações estão relacionadas a atividade econômica, nível de emprego, estabilidade no emprego (LEMESJUNIOR, et.al., 2002).

Conforme descrito por Miura e Davi:

Tal análise está relacionado ao macro ambiente em que ela opera e sai de seu domínio, são estas as medidas de política, fenômenos naturais e imprevisíveis e riscos de mercado e fatores de competitividade, sendo este os basais aspectos que modelam a análise do “C” condições (MIURA; DAVI, 2000, p. 55).

Santos descreve que:

O “C” condições está alistado à suscetibilidade da capacidade de pagamento dos clientes a evento de fatores externos atribulados ou sistêmicos, tais como os decorrentes de ampliação nas taxas de inflação, taxas de juros e similaridade cambial; bem como crises em economias de países desenvolvidos e emergente (SANTOS, 2009, p. 32).

As condições fazem referência ao ambiente que é mutável por fatores macro ou microeconômicos, que influenciam na permissão de crédito. Tais fatores vão desde as interferências do governo na taxa de juros, circunstância do mercado, crises, ou simples ajuzamentos de que o devedor exerce aviso prévio, férias, sua estabilidade no emprego entre outros.

Pode-se, resumidamente, descrever os C's do crédito, conforme a Universidade Corporativa Banco do Brasil (2004, p. 34), como sendo os fatores de risco do crédito, sendo aplicado pelas instituições financeiras os seis fatores seguintes: caráter, capacidade, condições, capital, conglomerado e colateral, abaixo no Quadro 01 é possível ver um resumo dos mesmos.

Caráter	Diz respeito à intenção do cliente, à vontade, à disposição de saldar a dívida. Nos bancos é obtido através de pesquisas cadastrais e referências do cliente.
Capacidade	Revela a competência técnica da empresa ou de seus gestores para gerar os recursos necessários para pagamento dos compromissos assumidos e obter lucro na atividade.
Condições	São influenciadas pelos ambientes interno (pontos fortes e fracos) ou externo (ameaças e oportunidades do mercado onde a corporação está inserida).
Capital	Refere-se à situação econômico-financeira da organização apurada através de seus demonstrativos contábeis e geração de caixa necessário à manutenção do objeto social.
Conglomerado	Significa o conjunto de empresas ou pessoas físicas interligadas, cujos resultados poderão ser afetados devido ao relacionamento entre elas, analisando o grupo.
Colateral	É a oferta de garantias pelo tomador que, mesmo não devendo ser considerado fator determinante para efeito da concessão do crédito, se torna aspecto de segurança para o credor por gerar comprometimento do devedor. É a análise do patrimônio do cliente.

Quadro 01: C's do Crédito.

Fonte: Adaptado da Universidade Corporativa Banco do Brasil – (2004).

2.5 Credit Scoring

Emprega-se este sistema como uma técnica para análise de crédito. O mesmo é um sistema de pontuação conferida ao cliente, segundo a classificação de seus dados cadastrais. Tal sistema é um modelo de avaliação do crédito que pode ser aplicado tanto para pessoas físicas como jurídicas. Sendo que aplicação para pessoas físicas se sujeite a codificação e a comparação dos dados constantes na ficha cadastral, com parâmetros quantitativos e qualitativos, antecipadamente instituídos. Assim, os dados impetrados dos clientes são checados, com os parâmetros a que se mencionam, e pontuados (SECURATO e ORTOLANI, 2007, p.34).

Gitman (2010) delibera que o *scoring* de crédito concentra pesos estatisticamente derivados a pontuação do solicitante em várias peculiaridades financeiras e de crédito para conseguir probabilidades se ele honrará, no prazo determinado, o crédito solicitado. Em outros termos, tal processo resulta em uma pontuação, a qual será empregada para tomada de decisão para acolher ou renunciar o crédito, sendo a finalidade do mesmo

auxiliar em uma decisão relativamente bem informada, obtendo ainda agilidade e baixo custo. No entanto, o autor ressalta que, caso exista um número de créditos liberados e não honrados elevado, oriundo de decisões equivocadas do *scoring*, o sistema como um todo precisara ser reavaliado.

Segundo Securato e Ortolani (2007), as instituições podem empregar sistemas mistos e ou utilizar mais de um modelo de análise, podendo, assim, adaptar o sistema de acordo com as necessidades da empresa. Isto porque os parâmetros para orientar o método são também fundamentados nos C's do crédito.

De acordo com Saunders (2000), o sistema de análise de *credit scoring* pode ser localizado em quase todas as formas de análise de crédito, sejam estas avaliações para concessão de crédito direto ao consumidor, até transferências comerciais.

Chaia (2003, p.20) ressalta que a finalidade principal deste modelo é identificar, por meio de técnicas estatísticas, os principais fatores que originam a perspectiva de inadimplência.

Através do Quadro 02, descrito a seguir, pode-se observar o percentual de clientes classificados como bons ou maus pagadores, em alguns dos fatores empregados a avaliação do *credit scoring*, conforme Boggess (1980):

Características	Bons Pagadores	Maus Pagadores
É casado (a)?	90,50%	86,20%
Tem casa própria?	80,40%	42,30%
Tem carro próprio?	80,70%	68,00%
Tem mais de 35 anos?	97,00%	89,50%
Mora a mais de 3 anos no endereço atual?	91,80%	70,30%
Tem referência bancária?	93,60%	71,00%
Tem telefone?	75,40%	70,30%
Tem menos de 3 filhos?	65,80%	49,30%

Quadro 02: Fatores determinantes (bons e maus pagadores).

Fonte: Boggess (1980).

Chaia (2003) ressalta que embora tal sistema seja matemático, existe a possibilidade de erro, podendo ser rejeitado um bom pagador e confirmado um mau pagador. Isto porque o sistema não consegue obter todas as informações proeminentes que são imprescindíveis para a classificação exata, sendo que um sistema capaz de obter todas as informações importantes sobre determinados clientes, seria inviável economicamente.

De acordo com Chaia (2003), fatores isolados não definem bons ou maus pagadores. Por exemplo, mesmo possuindo casa própria, existe a possibilidade de se ter

um mau pagador. Outro ponto é que o peso dos fatores se altera em função da área de análise, mudança na sociedade ou com o passar do tempo, ou seja, os fatores unicamente não elucidam muito, mas em conjunto. São ferramentas de apoio às decisões eficientes, por isso o *credit scoring* institui regras de pontuação (*score*) por meio de um conjunto de combinações dos fatores.

Conforme descrito por Chaia (2003, p.05), a nomenclatura *Credit Scoring* é empregada para delinear o processo formal de definir as probabilidades de candidatos a créditos retardarem ou não o pagamento de compromisso financeiro que desejam adquirir, empregando variáveis preditoras dos cadastros dos candidatos e de quaisquer outras fontes. De modo geral, a aceitação ou rejeição de um pedido de crédito ocorre comparando-se a possibilidade do candidato em não honrar seu compromisso com o intervalo de probabilidade aceitável, pela comparação do *score* (nota) do candidato com um possível *score* de corte.

Pode-se entender por *Score* de Corte de acordo com Chaia (2003, p.100) como o valor de *score* até o qual a operação de crédito é recusada e acima do qual a operação de crédito é acolhida. Neste caso, independentemente do *score* de corte tomado, o modelo simulará o nível de *score* a partir do qual uma instituição analisará bom ou mau cliente.

Sendo assim, baseado no modelo *Credit Scoring*, cada cliente será pontuado em função da existência ou não de tais fatores, que habitualmente são idade, tempo de residência e de trabalho, estado civil e número de filhos (CHAIA, 2003, p. 21).

O *score* pode ser decodificado em algumas situações como a probabilidade de inadimplência, em outras como uma base, para um sistema de classificação (*rating*). No Quadro 03, descrito a seguir, Boggess (1980), apresenta uma associação dos pontos com os fatores:

Características	Pontos para resposta sim
É casado (a)?	10
Tem casa própria?	15
Tem carro próprio?	7
Tem mais de 35 anos?	9
Mora a mais de 3 anos no endereço atual?	14
Tem referência bancária?	18
Continuação do Quadro 03:	
Tem telefone?	8
Tem menos de 3 filhos?	19

Quadro 03: Pontuação através do Scoring. Fonte: Boggess (1980).

Arbex (1999) ressalta que o auge de um processo de concessão de análise e concessão de crédito é a formalização da operação, o qual ocorre após um estudo minudenciado do cadastro. Feita a análise de crédito, conforme o modelo empregado pela empresa, é cumprida a formalização da operação com a liberação do recurso para o cliente. Sendo que a formalização da operação segue os seguintes passos: definição do instrumento contratual a ser utilizado se o mesmo será contrato, nota promissória ou cédula de crédito, seguido da averiguação da capacidade legal do contratante ou dos representantes, nesta etapa inclui-se os avalista e devedores solidários, e por fim, a compleição das garantias e registros dos documentos na forma da lei.

No que diz respeito ao contrato, Arbex (1999) delibera que é a convenção instituída entre duas ou mais pessoas, em virtude da qual uma delas, denominada de devedor ou sujeito passivo, obriga-se a dar, fazer ou abster-se de fazer algo ilícito em favor de outrem, denominado credor ou sujeito ativo. Sendo que o contrato é uma forma de declaração de vontade nele registrada, desde que adequadamente assinado pelas partes e por duas testemunhas.

Arbex (1999) delibera, ainda, que a Nota ou Cédula de Crédito, ao lado do Cheque e da Letra de Câmbio, da Nota Promissória e da duplicata, é também uma espécie de título de crédito, que ao contrário do contrato não demanda a apresentação de testemunha para fazer prova da declaração de vontade nele sobrepujada ou para ser apreciada título executivo extrajudicial.

Berni (1999) defende a importância de que as garantias sejam formuladas de forma perfeita, tanto do ponto de vista técnico, jurídico, fiscal, cambial e do seguro, para que nenhum empecilho possa aparecer no momento de ocasional execução.

Sendo de crucial importância não haver negligência em nenhuma das etapas do processo de análise de concessão de crédito, muito menos na formalização do crédito, pois esta falha implicará o risco do crédito.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DA PESQUISA

Quanto aos procedimentos, pode ser classificada como pesquisa bibliográfica. Para Vergara (2000), a pesquisa bibliográfica é um estudo sistematizado desenvolvido com base em publicações em livros, revistas, jornais e internet.

Portanto, a metodologia utilizada neste trabalho foi baseada em pesquisas na literatura sobre o consórcio e o sistema *credit score*, buscando assim desenvolver uma análise inicialmente de formas distintas, mostrando conceitos e procedimentos práticos empregados em cada modelo e, em seguida, procedendo uma análise comparativa dos modelos, tendo em vista atingir os objetivos deste trabalho.

A metodologia adotada nesta pesquisa inicia-se com a formulação do estudo e da resposta que seria buscada. Na concepção de Lakatos (1990 p.126), quando o problema é estabelecido deve-se pensar que a resposta seja suposta, plausível e transitória, ou seja, uma presunção do que será encontrado ao fim do estudo, através da verificação da veracidade das respostas alcançadas. Para a realização deste estudo faz-se uma pré-seleção de material bibliográfico relacionado, principalmente, à área de administração de créditos, visando assim definir os temas a serem abordados e discutidos.

Para Gil (1999), as pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar ideias, tendo sempre em vista a formulação do problema, mas para isso é preciso ter em mente a hipótese que será pesquisada. Severino (2004), por sua vez, observa que o caráter exploratório tem por objetivo, como o próprio nome já diz, o trabalho com a exploração de dados. Por ser um método menos rígido, na maioria das vezes, trabalha com o estudo de casos, observando documentos e pessoas, bem como o levantamento de bibliografias.

A pesquisa de cunho exploratório é desenvolvida com o intuito de proporcionar uma visão abrangente de um fato. Sendo, no entanto, que a utilização deste método se deu para buscar uma visão mais detalhada dos procedimentos adotados no sistema administrativo financeiro de crédito e suas ferramentas.

A princípio, realizou-se um levantamento sobre consórcio, crédito, política de crédito e o sistema *credit scoring*. Além disso, realizou-se uma análise do sistema utilizado atualmente dentro da administradora de crédito, a fim de comparar-se com o sistema pretendido.

O presente estudo possui um enfoque qualitativo, Severino (2004, p.145) descreve a pesquisa com enfoque qualitativo como: “qualquer pesquisa em qualquer nível, exige do pesquisador um envolvimento tal que seu objetivo de investigação passa a fazer parte de sua vida”.

Através dos métodos qualitativos não se obtêm números específicos. Por outro lado, tratam de explorar significados, processos, razões e explicações para um determinado fenômeno, através de textos ou diagramas. Sendo assim, a abordagem qualitativa permite apresentar as razões “porque” um determinado fato ocorre.

A realização deste estudo será em Pato Branco - Estado do Paraná, em uma tradicional Administradora de Consórcios da cidade. Sendo que se definiu tal estudo, a partir da necessidade da administradora de consórcio, utilizada no estudo de caso, de controlar e realizar uma análise eficaz, realizando um acompanhamento mais criterioso e detalhado na documentação e processo de análise de crédito.

A empresa utilizada no estudo de caso possui, atualmente, uma política de crédito já implantada, onde a mesma serve de apoio na decisão de conceder ou não o crédito. Porém, o intuito deste trabalho é verificar se é viável a utilização de um modelo de *credit scoring* (pontuação) padrão para classificação dos consorciados analisados e possibilitar uma assertividade maior.

A pesquisa ocorreu através de um estudo de caso, com base nos fatos reais da empresa, bem como através de pesquisas bibliográficas em livros e artigos, com características descritivas realizadas através da análise, dos registros e da observação das informações coletadas para o estudo. A abordagem das informações será qualitativa, buscando a interpretação das classificações e da compreensão dos dados através de amostras.

A cidade de Pato Branco está localizada na região sudoeste do Paraná. Possui hoje mais de 78 mil habitantes e, conforme dados do PNUD (Programa das nações unidas para desenvolvimento), apresenta o 4º lugar no índice de desenvolvimento humano no Estado do Paraná. A cidade está próxima da divisa com Santa Catarina e cerca de 100 quilômetros da Argentina, numa posição estratégica no Mercosul.

A empresa referenciada para o estudo desta monografia, além de atender a demanda da cidade de Pato Branco, possui clientes localizados em todo o Estado, sendo que, desta forma, o *credit scoring* deverá atender as necessidades de todas as regiões.

3.1 COLETA DE DADOS

O estudo realizado constitui-se das seguintes técnicas: observação, pesquisa bibliográfica e a exploração de dados.

A coleta de dados será através da observação direta da autora na empresa e o estudo bibliográfico através do sistema Siens, documentação, relatórios e dados cadastrais existentes na empresa, com auxílio e embasamento de classificações de créditos e modelos já existentes e utilizados no mercado, para uma possível adaptação às necessidades da empresa.

4. ESTUDO DE CASO

4.1 CARACTERÍSTICAS DA INSTITUIÇÃO ESTUDADA

A empresa estudada é a Consórcio Rede Oeste, localizada atualmente na cidade de Pato Branco – PR. A mesma iniciou suas atividades em 17 de junho de 1990, na cidade de Rio Grande – RS, tendo por objetivo a constituição de grupos exclusivos de motocicletas. Em agosto de 1997, com autorização do Banco Central do Brasil, seu quadro societário foi transferido para empresários da cidade de Pato Branco – PR, para onde a sede passou a atuar no segmento automotivo e rodoviário “novos e usados”. Em 1º de julho de 2007, seu quadro societário foi transferido para o Grupo Meimberg, composto por 30 concessionárias de automóveis e 4 concessionárias de caminhões.

Com a aquisição da administradora pelo Grupo Meimberg, sua área de atuação que, basicamente se restringia ao sudoeste do Paraná e parte do oeste de Santa Catarina, hoje, estende-se por todo o estado do Paraná e Santa Catarina. Nos 10 anos de atuação, após sua transferência para cidade de Pato Branco – PR, a Rede Oeste constituiu 50 grupos consorciais com a participação de 8.000 consorciados, com 5.000 bens entregues.

Com a ampliação das áreas de atuação, novos horizontes se vislumbram, e com certeza novos consorciados se somarão aos inúmeros clientes do Grupo Meimberg. Os consórcios são comercializados por todo o Grupo Meimberg, bem como pelos representantes, no entanto não possui filiais físicas, apenas a sede central.

Atualmente o Consórcio Rede Oeste possui 5.087 consorciados ativos, sendo que no ano de 2016 foram contemplados 1007, e em 19 anos de atuação o consórcio já contemplou 11.887 clientes.

O consórcio atende tanto pessoas físicas quanto jurídicas, porém a grande maioria dos consorciados são pessoas físicas, e o maior público está relacionado aos grupos de automóveis, embora atenda, ainda, os ramos de imóveis e serviços, sendo que todos os consórcios são realizados direto com a administradora, não existindo outro financiador.

4.2 PROCEDIMENTOS ATUAIS DA ANÁLISE DE CRÉDITO NA ADMINISTRADORA

Quando ocorre a contemplação o consorciado passa a ter direito a utilização do seu crédito. No entanto, antes de efetivamente utilizar o valor correlativo para contrair seu bem ou serviço, em acordo com a categoria de crédito adquirida, o consorciado deve ter seu cadastro aprovado pela administradora.

Tal análise e aprovação ocorre com a finalidade de verificar a capacidade de pagamento do consorciado, a fim de assegurar a sustentabilidade do grupo ao qual o mesmo possui sua cota e, por conseguinte, a remuneração da empresa arrecadada através da taxa de administração.

Deve-se ressaltar que a análise conferida ao consorciado é de caráter intransigente, pois a administradora tem por obrigação assegurar a entrega dos créditos de todos os consorciados pertencentes ao grupo. Consequentemente, a inadimplência de um cliente traz consequências a todos os envolvidos, ou seja, as implicações afetam não apenas a empresa, mas a todo o grupo.

O Consórcio Rede Oeste segue critérios pré-estabelecidos no que diz respeito à análise de crédito, com padrões e características determinadas, conforme a política de serviços elaborada pela mesma para análise de cadastro, concessão de crédito e contrato a ser desenvolvido.

A seguir, apresenta-se o passo a passo adotado na política de serviços do Consórcio Rede Oeste para a contemplação e liberação do crédito ao consorciado contemplado.

POLÍTICA DE SERVIÇO REDE OESTE

I. CONTEMPLAÇÃO

A contemplação é a atribuição do crédito ao CONSORCIADO para aquisição de bens.

II. DO CRÉDITO CONTEMPLADO E SUA UTILIZAÇÃO PARA COMPRA DE BENS

A utilização do crédito ficará pendente até o deferimento da análise de crédito de acordo com a política de crédito estabelecida pela ADMINISTRADORA, bem como a apresentação das garantias e sua formalização.

Somente será analisada a documentação dos consorciados que não possuem restrições cadastrais e que apresentem capacidade de pagamento compatível com o crédito e parcela contratada.

O CONTEMPLADO poderá utilizar o crédito para adquirir com fornecedor, vendedor ou prestador de serviço que melhor lhe convier.

- ✓ Qualquer bem móvel como veículos automotores, aeronaves, máquinas e equipamentos agrícolas e equipamentos rodoviários, novos ou usados, de fabricação nacional ou estrangeira e embarcações – neste caso, deve ser feito o contrato de penhor registrado em cartório.
- ✓ Qualquer bem imóvel ou terrenos urbanos e rurais, novos e usados, comerciais ou residenciais já construídos, em construção ou em reforma. Desde que este citado anteriormente seja localizado no município em que a ADMINISTRADORA opere ou, seja autorizado por essa, em município diverso.

Na compra de BEM usado devem ser respeitadas as condições expressas no Quadro 04 abaixo:

MOTOCICLETAS, CICLOMOTORES E MOTONETAS	CILINDRADA
Até 3 (três) anos de fabricação (incluindo o ano corrente)	Com cilindrada inferior a 600 cc
Até 5 (cinco) anos de fabricação (incluindo o ano corrente)	Com cilindrada igual ou superior a 600 cc

AUTOMÓVEIS E UTILITARIOS LEVES	VALOR MINIMO DO VEICULO
De 6 (seis) anos até 7 (sete) anos de fabricação (incluindo o ano corrente)	O veículo deve ter um valor de mercado 30% (trinta por cento) superior ao valor do saldo devedor
De 8 (oito) anos até 10 (dez) anos de fabricação (incluindo o ano corrente)	O veículo deve ter um valor de mercado 50% (cinquenta por cento) superior ao valor do saldo devedor

Quadro 04: Informações para compra de veículos e motocicletas. Fonte: Política de Crédito Rede Oeste Consórcios.

Em cadastros em que o valor do bem móvel for superior a 50% do valor do crédito - a critério da análise - pode ser dispensada a solicitação de aval.

III. DOCUMENTAÇÃO PARA A ANÁLISE DE CRÉDITO

Com o objetivo de garantir o equilíbrio financeiro do GRUPO, cabe à MESA DE

CRÉDITO, por critérios próprios, a obrigação de fazer a análise de risco de liberação do crédito, propor exigências de garantias e emitir parecer favorável ou desfavorável sobre a aprovação do CONSORCIADO quando da utilização do crédito.

A análise de crédito tem como base a legislação, normas do BACEN e da ADMINISTRADORA. O histórico de pagamentos e a sua pontualidade serão indispensáveis para a análise de liberação do crédito.

IV. DOCUMENTAÇÕES EXIGIDAS para BENS MÓVEIS

Para a análise em caso de CONSORCIADO pessoa física deverá ser:

- ✓ Cópia de CPF;
- ✓ Cópia de RG e CNH;
- ✓ Certidão de casamento ou declaração de solteiro;
- ✓ Comprovante de residência atualizado – se houver mudança de endereço trazer comprovante antigo e se for aluguel trazer contrato de locação (no mínimo 3 meses);
- ✓ Comprovante de renda atualizado, como: Holerites, Imposto de Renda, decore e extrato bancário dos últimos 3 (três) meses se for autônomo;
- ✓ Vistoria veicular feita por empresa terceirizada credenciada ao Consórcio; ✓ FIPE, cópia do documento ou cópia do pedido se for veículos 0 km.

Em caso de CONSORCIADO pessoa jurídica:

- ✓ Cópia da Inscrição Estadual;
- ✓ Cartão CNPJ;
- ✓ Último balanço e balancete;
- ✓ Faturamento dos últimos 12 meses;
- ✓ Cópia de CPF, RG e comprovante de residência dos sócios, independente de porcentagem.
- ✓ Vistoria veicular feita por empresa terceirizada credenciada ao Consórcio; ✓ FIPE, cópia do documento ou cópia do pedido se for veículos 0 km.

V. DOCUMENTAÇÕES EXIGIDAS para BENS IMÓVEIS

Para a análise em caso de CONSORCIADO pessoa física deverá ser:

- ✓ Cópia de CPF;
- ✓ Cópia de RG;

- ✓ Certidão de casamento ou declaração de solteiro;
- ✓ Comprovante de residência atualizado – se houver mudança de endereço trazer comprovante antigo e se for aluguel trazer contrato de locação.
- ✓ Comprovante de renda atualizado, como: Holerites, Imposto de Renda, decore e extrato bancário dos últimos 3 (três) meses se for autônomo;
- ✓ Comprovante de bens;
- ✓ Vistoria imobiliária feita por corretor de imóvel credenciado pela ADMINISTRADORA;
- ✓ Cópia matrícula atualizada; ✓ Certidões negativas;

Em caso de CONSORCIADO pessoa jurídica:

- ✓ Cópia da Inscrição Estadual;
- ✓ Cartão CNPJ;
- ✓ Último balanço e balancete;
- ✓ Faturamento dos últimos 12 meses;
- ✓ Cópia de CPF, RG e comprovante de residência dos sócios, independente de porcentagem.
- ✓ Imposto de Renda dos sócios;
- ✓ Comprovante de bens;
- ✓ Vistoria imobiliária feita por corretor de imóvel credenciado pela ADMINISTRADORA;
- ✓ Cópia matrícula atualizada;
- ✓ Certidões negativas;

Ao CONSORCIADO que não satisfazer as condições de cadastro e capacidade de pagamento, fica assegurada a contemplação, e, no momento em que reunir as condições exigidas pela ADMINISTRADORA, sua CARTA DE CRÉDITO OBJETO DO PLANO será disponibilizada.

VI. TIPOS DE COMPROVAÇÃO DE RENDA

Se o consorciado ou avalista for empresário:

- ✓ Declaração do contador com firma reconhecida e carimbo do CRC
- ✓ Decore
- ✓ - IR
- ✓ - Extrato bancário dos últimos 3 meses sem desabono

Se o consorciado ou avalista for assalariado:

- ✓ - Folha de pagamento (holerite)
 - ✓ - Extrato bancário dos últimos 3 meses sem desabono
- Se o consorciado ou avalista for profissional liberal:
- ✓ - Decore
 - ✓ - IR
 - ✓ - Extrato bancário dos últimos 3 meses sem desabono
 - ✓ - Carteira identidade de classe

Se o consorciado ou avalista for autônomo:

- ✓ - IR
- ✓ - Decore
- ✓ - Extrato bancário dos últimos 3 meses sem desabono

VII. DA VISTORIA

PARA BENS MÓVEIS

Para os bens móveis com registro em órgãos competentes de trânsito, serão feitas por empresas credenciadas/autorizadas pelo Consórcio Rede Oeste, bem como acompanhadas de pesquisa FIPE da marca, modelo e ano. Para todos os modelos de bens móveis a vistoria deverá apresentar OBRIGATORIAMENTE foto do chassi.

As vistorias que forem REPROVADAS por motivo de leilão, sinistro, salvados e afins, a análise será encaminhada para o Consórcio Rede Oeste, onde o mesmo fará contato com cliente, deixando-o ciente da situação. O consorciado deverá se manifestar através de declaração com firma reconhecida em cartório.

PARA BENS IMÓVEIS

Para as vistorias de bens imóveis, deverá conter fotos, descrição do bem, localização do bem, valor venal, valor de mercado, valor do IPTU.

VIII. DA APROVAÇÃO DO CADASTRO E FATURAMENTO

Com o recebimento da documentação original na MESA DE CRÉDITO, a mesma tem o prazo de 24 horas para conferência da documentação e sua formalização. Lembrando que, a documentação deve ser a mesma que a enviada via sistema.

Após essa verificação é solicitado à ADMINISTRADORA a autorização de faturamento e ao cliente/vendedor/revenda o CRV ou Nota Fiscal para inclusão do gravame. Com a posse da NF ou CRV devidamente preenchidos e com a observação: “Alienação fiduciária em favor de Rede Oeste Administradora De Consórcios” a MESA DE CRÉDITO fará alienação e aguardará a emissão do CRV pelo DETRAN.

Na Figura 02 descrita a seguir é possível observar um fluxograma do processo de análise de crédito realizado atualmente pelo Consórcio Rede Oeste.

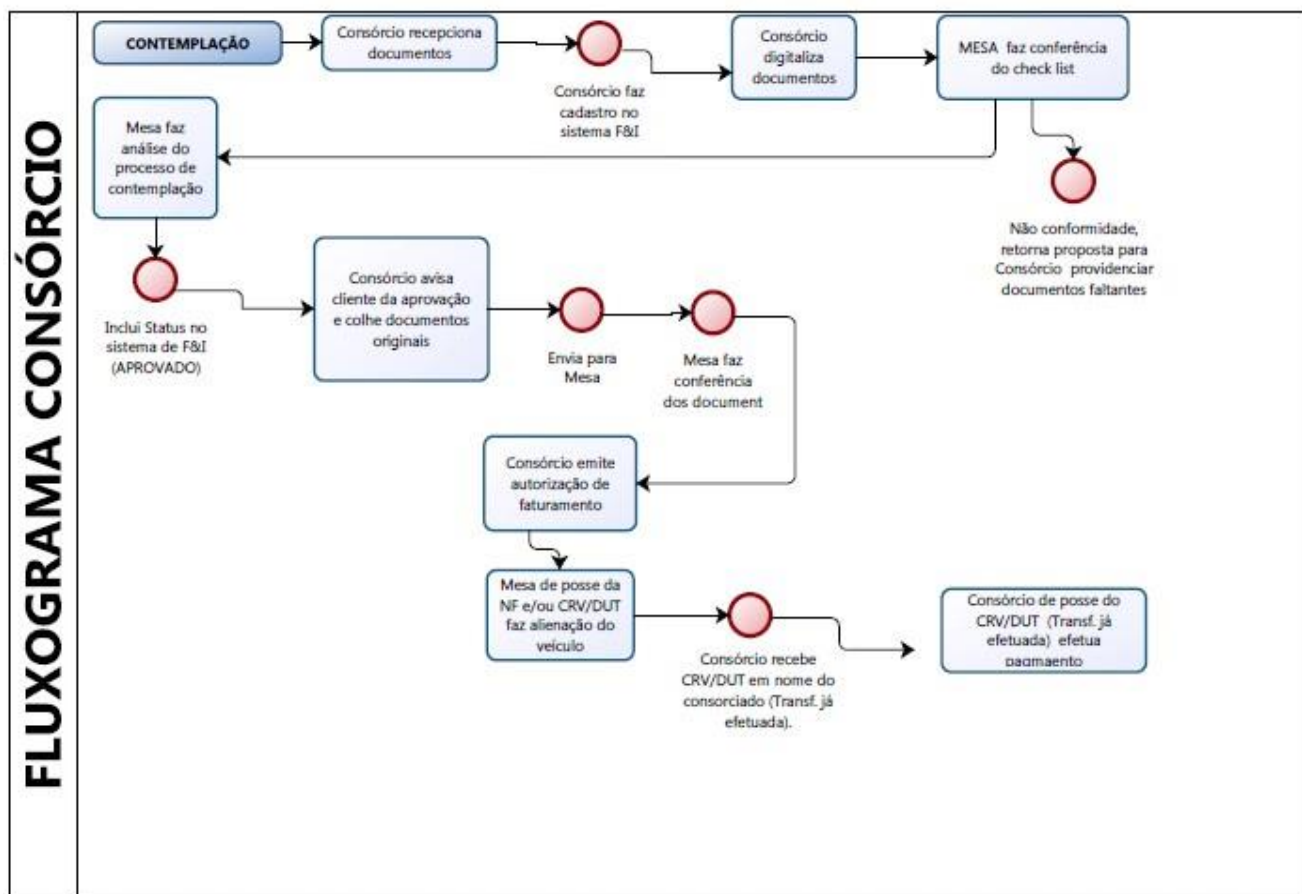


Figura 02: Fluxograma Consórcio Rede Oeste.

Fonte: Política de Crédito Rede Oeste Consórcios.

4.3 SUGESTÕES DE MELHORIAS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

Como visto anteriormente, o *credit score*, é um sistema utilizado pelas instituições financeiras para análise de crédito, e esta ocorre através de um sistema de pontuação conforme a classificação das informações do cliente, considerando-se os 5 C's do crédito.

Com a finalidade de melhorar e agilizar o processo de análise de crédito da empresa Consórcio Rede Oeste, sugeriu-se a implantação de um sistema misto e adaptado do *credit score*. Para tanto, criou-se um modelo adequado aos padrões da política da empresa, respeitando a seus critérios e padrões, visando facilitar o processo de análise de crédito.

Para isso, adotou-se em conjunto com os gestores, um modelo com maior peso aos parâmetros de restrição cadastral e ao rendimento do consorciado que é analisado sobre o valor da parcela de sua cota. Posteriormente, classificaram-se os itens de prazo remanescente, saldo devedor, avaliação do bem diante o saldo devedor, exatidão e bens imóveis evidenciados, os parâmetros como idade, estabilidade em seu trabalho, cargo / função que ocupa, comprovação de rendimento foram classificados com peso cinco.

Tal proposta está representada nos Quadros 05 e 06 descritos a seguir:

Classificação de Parâmetros		
Peso	Parâmetro	Classificação nos 5 C's
15%	Restrição Cadastral	Caráter
	Comprometimento de Rendimento	Capacidade
10%	Pontualidade	Caráter
	Saldo Devedor	Colateral
	Avaliação do Bem	Colateral
	Bens Imóveis Comprovados	Capital
	Prazo Restante	Condições
5%	Estabilidade no Emprego	Condições
	Comprovação de Rendimento	Capacidade
	Cargo ou Função	Capacidade
	Idade	Capacidade

Quadro 05: Classificação de Parâmetros.

Fonte: Santos & Franjin – 2011.

Modelo de <i>Credit Score</i> Adaptado a Consórcio Rede Oeste					
Peso	Parâmetro	Situação do Cliente	Pontuação	Enquadramento	Resultado
15%	Restrição Cadastral	Sem Restrição	100	100	15
		Com restrições justificadas/ou regularizadas	30		
		Com 1 ou 2 restrições pequenas	20		
		Acima de 3 restrições	10		
5%	Idade	Menor de 22 anos	10	60	3
		Entre 22 e 25 anos	40		
		Entre 25 e 35 anos	80		
		Entre 36 e 55 anos	100		
		Entre 55 e 65 anos	80		
		Acima de 65 anos	20		
5%	Estabilidade	Inferior a 1 ano	20	40	2
		Entre 1 e 3 anos	40		
		Entre 3 e 6 anos	80		
		Entre 6 e 20 anos	100		
		Acima de 20 anos	60		
5%	Cargo e Função	Empresário / Proprietário	80	80	4
		Nível gerencial / Empregado Categoria	90		
		Funcionário Público	100		
		Profissional Liberal / Agricultor	50		
		Aposentado	20		
		Outros (estudante, do lar, etc.)	10		
15%	Renda Líquida Mensal Superior a Parcela	Igual ou superior a 4 x	100	100	15
		Superior a 3,5 x	80		
		Superior a 3 x	60		
		Igual ou superior a 2,5 x	40		
		Inferior a 2,4 x	20		
10%	Prazo Restante	Até 12 meses	100	70	7
		De 13 a 24 meses	90		
		De 25 a 36 meses	70		
		De 36 a 48 meses	40		
		De 49 a 60 meses	20		
		Superior a 60 meses	10		
10%		Menor de 20%	100	80	8

	Saldo Devedor	Entre 21 e 35%	80		
		Entre 35 e 50%	50		
		Entre 51 e 70%	30		
		Superior a 71%	20		
5%	Comprovação de Rendimento	IR	100	80	4
		Holerite	80		
		Declaração de Contador ou Empresa	20		
		Extrato bancário	30		
		Notas Fiscais (para produtores)	60		
10%	Avaliação do bem diante saldo devedor	50% superior	100	70	7
		Entre 40% a 49% superior	80		
		Entre 30 a 39% superior	70		
		Entre 15 e 29% superior	30		
		Entre 1 e 15% superior	20		
		Inferior ao saldo devedor	10		
10%	Pontualidade	Pontual com histórico em outros grupos	100	90	9
		Pontual primeira cota	90		
		Regular (poucas parcelas pagas em atraso)	70		
		Irregular (maioria das parcelas pagas em atraso)	30		
		Novos sem históricos (com 1 ou 3 parcelas pagas)	20		
10%	Bens Imóveis comprovados	0 bens comprovados	20	60	6
		0 bens comprovados, mas não paga aluguel	40		
		1 bem comprovado	60		
		2 bens comprovados	80		
		3 ou mais bens comprovados	100		
100%					80

Quadro 06: Modelo de *Credit Scoring* Adaptado a Rede Oeste Consórcios. Fonte: Autora apud Santos & Franjin – 2011.

Como observado no fluxograma, atualmente a análise do cadastro é realizado pela 'Mesa de Crédito'. No entanto, adotando o sistema acima, poderia ser realizada uma pré-aprovação "natural", sendo que se encaixam aos critérios sem maiores problemas ou riscos. Desta forma, o sistema poderia ser empregado pela auxiliar que

concentraria às informações cadastrais, a planilha que lhe conferirá uma pontuação de acordo com o sistema *credit score*, de acordo com a necessidade da empresa.

Sendo que ao final do cadastro, se a pontuação atingida for igual ou superior a 80, o cadastro seria de imediato aprovado, podendo ser obtidas às assinaturas do consorciado na ação e encaminhá-lo diretamente à mesa, o que inviabilizaria a necessidade de nova análise, sendo, sim necessária, apenas uma checagem ao processo já apresentado. Cabe ressaltar que por ser um sistema novo, sugere-se que o modelo acima obedeça a critério rigoroso de pontuação, o que faz com que apenas cadastros de grande potencial sejam aprovados sem análise.

Outra vantagem na utilização deste sistema é que, com o mesmo, pode-se identificar, nesta etapa, a necessidade de um avalista. Isto porque pontuações inferiores a 60 já se aconselha a apresentação do mesmo. Pode-se, então, solicitar os dados do avalista de imediato, evitando que o processo fique parado para posterior reanálise. Desta forma, a análise ocorrerá em conjunto do consorciado e seu avalista.

A fim de poder classificar e direcionar os processos analisados, criou-se, com base em planilhas já existentes, uma classificação de parâmetros apresentado no Quadro 07 abaixo, a fim de que ao ponderar a análise pelo sistema *credit score*, com o resultado da pontuação pode se conduzir o processo diretamente ao procedimento a ser dado.

Pontuação	Procedimento
Maior que 80	Cadastro aprovado – Dar continuidade ao processo
De 60 a 79	Encaminhar para análise
Inferior a 60	Solicitar avalista e encaminhar ambos para análise

Quadro 07: Classificação de Parâmetros.

Fonte: Santos & Franjin – 2011.

Dentre as melhorias que se pode dizer que o processo possibilita ao consórcio estão: a agilidade no processo, uma análise menos empírica e impessoal, redução no prazo de análise do cadastro, otimização do tempo para análise de grandes riscos, autonomia no processo de atendimento e maior comprometimento e dedicação na tomada de informações, facilitando assim a gestão de crédito. Porém, deve-se ressaltar que embora existam inúmeras vantagens a aplicação do sistema pode gerar algumas dificuldades, sobretudo na implantação do mesmo, sendo estas: o custo de

desenvolvimento, excesso de confiança nos modelos, fidelidade das informações, falta de dados, interpretação equivocada gerada pela falta de treinamento da equipe.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observa-se que a partir do ano de 2006 o cenário econômico passou por uma série de mudanças, redução na taxa básica de juros e a estabilidade do cenário macroeconômico, o que acabou possibilitando o crescimento da concessão de crédito.

Com isso foram elevados os valores financeiros dos empréstimos e ampliação dos prazos dos mesmos, o que elevou o poder de negociação da classe média com seu salário. Atrelado a estes fatos as instituições financeiras têm buscado melhorias em suas formas de análise de concessão de crédito, permitindo uma ampliação em sua carteira de clientes, com operações seguras e rentáveis.

Portanto, nas redes de consórcios é fato a necessidade de utilização de métodos bem elaborados de análise de permissão de crédito, isto porque, além do bom senso, a liberação de crédito demanda preparo técnico e conhecimento, técnicas essas que serão mais bem amparadas por um sistema de análise de crédito apropriado e aprimorado a estas instituições.

Desta forma, primeiramente buscou-se verificar qual o método de análise de crédito utilizado atualmente pelo Consórcio Rede Oeste, para posteriormente poder apresentar uma sugestão de melhoria no processo de análise aplicado.

Atualmente a empresa utiliza-se apenas de uma política de serviços para análise e liberação de crédito, o que requer um longo período para análise, mão de obra e, ainda pode gerar um elevado grau de inadimplência.

Além disto, é necessário saber lidar com os conflitos entre os departamentos, comercial e administrativo. Isto porque a gestão de crédito envolve riscos eminentes quando do não pagamento do consorciado, o que acarreta à empresa perda de valores financeiros e de toda uma imagem construída.

Por isso, percebe-se a necessidade de uma política de crédito organizada, com embasamentos que possam acatar os fins econômicos da empresa, atender as necessidades dos clientes. Para que isso ocorra, no entanto, é fundamental que as empresas estejam em constante melhoria, reestruturando-se, organizando e reanalisando suas políticas, buscando corrigir falhas e desenvolvendo novos processos.

Embora durante o processo desenvolvido, não fosse possível o

desenvolvimento do sistema fisicamente e a sua implantação na financiadora, pode-se através dos estudos teóricos obter argumentos e subsídios sobre a viabilidade da implantação deste, isto porque o mesmo é uma adaptação e melhoria na política de serviço já existente. No entanto, o *credit score* irá facilitar e agregar novos valores ao processo como um todo, o que acaba tornando viável a sua utilização, ferramenta que irá agilizar os processos adotados atualmente pela administradora, além de criar uma base mais sólida das informações do futuro consorciado, podendo a empresa deliberar sobre a liberação ou não do crédito, com base em informações sólidas.

Através de análise dos dados atuais da administradora, observa-se que a mesma possui um índice de inadimplência de 9,54% para os consórcios contemplados e de 20,40% para consórcios não contemplados. Pode-se associar estes índices ao processo atual utilizado pela empresa, isto porque a empresa realiza o processo de venda do consórcio baseada nas informações do consorciado, não tendo acesso a informações mais precisas junto, por exemplo, ao BACEN. Isto porque a mesma é uma administradora e não uma financeira, e com isso não consegue mensurar corretamente o poder de dívida que o consorciado possui. Com a utilização do *credit score*, existe uma pesquisa mais aprofundada das condições do consorciado e com isso a probabilidade da redução dos índices de inadimplência.

O processo atual para a liberação do crédito é um processo rápido e menos burocrático, sendo que em 24 a 48 horas ocorre a liberação do mesmo. Porém este é falho em alguns pontos, tais como a possibilidade de serem burlados documentos, isto porque não são confirmadas a veracidade de todos junto a contadores ou empresas, sendo consultados os mesmos apenas em caso de dúvidas, o que gera incerteza em todo o processo. Além disso, outro ponto falho no processo é a falta de acesso a dados do BACEN para a verificação de dívidas do cliente, o que auxiliaria na aprovação ou não da liberação do crédito.

Enfim, esses dois pontos demonstram que o processo atual é facilmente manipulado podendo trazer grandes danos a empresa e que um processo mais conciso poderá trazer resultados imediatos a empresa, dentre eles a redução dos índices de inadimplência.

Cabe ressaltar que tal estudo pode ser continuado, servindo como base para estudos futuros, bem como a melhoria do mesmo, sendo aplicado efetivamente o

método aqui sugerido, verificando os reais resultados atingidos ao utilizar-se efetivamente do sistema *Credit score*, visando sempre auxiliar no método atual.

6. REFERÊNCIAS

ARBEX, Tarcisio. **Estudo da elaboração, análise, concessão de crédito e a segmentação de riscos – em estabelecimento bancário**, São Paulo, 1999.

ABAC (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIO). **História do consórcio**. São Paulo, 2008.

Disponível em: <http://www.abac.org.br/novo/historia_consortio.asp?inteMenuID=4>. Acesso em: 08 dez. 2016.

BANCO DO BRASIL. **Universidade Corporativa do Banco do Brasil**. <HTTPS://www13bb.com.br/appbb/portal/bb/func/edu/index.jsp>. Acesso em 10 dezembro, 2016.

BACEN (BANCO CENTRAL DO BRASIL). **Sistema financeiro nacional. Consórcios: Sistema de Consórcios**. Elaborado por DECAD/DIFIN: 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?CONSINTRO>>. Acesso em: 08 dez 2016.

BERNI, Mauro Tadeu. **Operação e concessão de crédito**. 1.ed. São Paulo : Atlas, 1999.

BOGGESS, Willian P. **Screen test Your Credit Risk In: SMITH**, Keith V. Readings on the Management of Working Capita, Minnesota: West Publishing Co, 1980.

BRASIL. Lei nº. 11.638, de 28 de dezembro de 2007. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**. Brasília: DF, 28 dez. 2007. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm>. Acesso em: 09 Dez. 2016.

CHAIA, A. J. **Modelos de Gestão do risco de Crédito e sua Aplicabilidade no Mercado Brasileiro**. 2003. 90f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

DROMS, Willian G. e PROCIANOY, Jairo L. **Finanças para executivos não financeiros**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

DRUCKER, Peter F. **Introdução à administração**. São Paulo: Pioneira, 1998.

ENCICLOPÉDIA MIRADOR INTERNACIONAL. Editora Encyclopaedia Britânica. Vol. 20, 1976.

FERREIRA, A. B. de H. **Dicionário Aurélio Básico da Língua Portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995.

FIPECAFI, Ernesto Rubens Gelbcke; MARTINS, Eliseu. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. São Paulo: Editora Atlas.2007.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7.ed. São Paulo: Harbra, 2002.

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

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004.

GITMAN, L.J. **Princípios da administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

HOUAISS, Instituto Antônio. **Dicionário Eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa**. Ed. Objetiva. 1993.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira: uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas,1999.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

IUDICIBUS, Sergio de. Teoria de contabilidade. 5ª Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades**. 7. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2007.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**.3. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa, *et.al.* **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MAZZUCHINI, Rita. **Consórcio - Seu maior poder de compra**. 1ª Ed. São Paulo. ABAC, 1999.

MAZZUCHINI, Rita. **Consórcio – A realidade de um sonho brasileiro**. 1ª Ed. São Paulo: PROL, 2005.

MOURA, Ril. **Manual de cadastro, crédito e cobrança**. Rio de Janeiro: Cni/ Sesirj,1989.

MIURA, Yuko; DAVI, Marcos Cesar Antunes. **Utilização de instrumentos de avaliação de riscos para concessão de créditos às pessoas jurídicas**. Akropolis: Revista de Ciências Humanas da Unipar, Umuarama, v.8, n.1, p.48-61, jan/mar. 2000.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras**. 14. ed. São Paulo: Frase, 2005.

ROSIN, A.R. **A indústria do consórcio: considerações a respeito da atuação dos bancos no setor**. UFRGS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2006. Tese (Pós-Graduação em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

SAUNDERS, Anthony. **Medindo o Risco de Crédito – Novas Abordagens para o Value at Risk e Outros Paradigmas**. Rio de Janeiro: Quality mark, 2000.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito: empresas, pessoas físicas, agronegócio e pecuária** – 3ª Ed. – São Paulo: Atlas, 2009.

SANTOS, Mariana; FRANJIN, Narciso. **Um Estudo Sobre a Implantação do Credit Scoring**. Revista Ciências Sociais Aplicadas. UNIOESTE. Vol. 12, 2011.

SANTOS, José Odálio. **Análise de Crédito: Empresas e Pessoas Físicas**. Ed Atlas, 2. Ed , 2006.

SANDRONI, Paulo (Org). **Dicionário de Economia**. São Paulo: Best Seller, 1992.

SCHERR, Frederick C. **Modern Working Capital Management**. Prentice-Hall, 1989.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito – concessão e gerencia de empréstimos** – 5ª Ed. – São Paulo: Atlas, 2000.

SECURATO, José Roberto. **Crédito: análise e avaliação do risco pessoas físicas e jurídicas**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2007.

SECURATO, José Roberto. **Crédito – Análise e avaliação do Risco: Pessoas Físicas e Jurídicas**. São Paulo: Editora Saint Paul, 2002.

SECURATO, J.C.; ORTOLANI, E.M. **Crédito: análise e avaliação do risco: pessoas físicas e jurídicas**. São Paulo: Saint Paul, 2007.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do Trabalho Científico**. 21ª Ed. São Paulo: Cortez. 2004.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo. Atlas, 1997.

SILVA, José Pereira da. *Análise e Decisão de crédito*. São Paulo: Atlas, 1983.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

STEIN, S.S. **Estratégia de inserção bancária no setor de consórcio mercantil: o caso do Banco do Brasil**. FURB – Universidade Regional de Blumenau, 2006. Tese (Pós-Graduação em Administração) – Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2006.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

TSURU, S. K. **Crédito no varejo para pessoas físicas e jurídicas**. 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2009. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?id=jZNMaqNUkiAC&pg=PA22&dq=concess%C3%A3o+de+cr%C3%A9dito&hl=pt-BR&sa=X&ved=0CCQQ6AEwAmoVChMI6Prpg7rPxlVgo-QCh10lgf0#v=onepage&q=concess%C3%A3o%20de%20cr%C3%A9dito&f=false>>. Acesso em: 10 Dezembro. 2016.