

JOÃO FRANCISCO DE ASSIS FERREIRA

ANÁLISE DE CRÉDITO

Assis

2010

JOÃO FRANCISCO DE ASSIS FERREIRA

ANÁLISE DE CRÉDITO

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Instituto Municipal, como
requisito do curso de Graduação.

Orientador: Luiz Antonio Ramalho Zanoti

Área de Concentração: Ciências Humanas

Assis

2010

FICHA CATALOGRÁFICA

FERREIRA, João Francisco de Assis

Análise de Crédito/ João Francisco de Assis Ferreira/ Funda
Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2010

20p.

Orientador: Luiz Antonio ramalho Zanoti

Trabalho de Conclusão de Curso – Instituto Municipal de Ensino
Superior de Assis - IMESA

CDD: 658

Biblioteca da FEMA

ANÁLISE DE CRÉDITO

João Francisco de Assis Ferreira

Trabalho de Conclusão De Curso
apresentado ao Instituto Municipal de Ensino
Superior de Assis como requisito do Curso de
Graduação analisado pela seguinte comissão
examinadora:

Orientador: Luiz Antonio Ramalho Zanoti

Analisadora: Alcioni Galdino Vieira

Assis

2010

AGRADECIMENTOS

Em especial ao professor e orientador desse trabalho, Luiz Antonio Ramalho Zanoti, pela troca de experiência e paciência que forneceu durante o ano de 2010.

Dedico este trabalho a toda minha família e minha namorada, que desde o início dessa longa jornada estiveram ao meu lado.

Ao movimento escoteiro, pelas lições de princípios e valores. Aos amigos que direta ou indiretamente estiveram com pensamento positivo para minha realização profissional.

RESUMO

O crédito a pessoas físicas, nas diversas modalidades financeiras, tem sido tratado empiricamente, nos últimos anos, em razão do crescimento de mercado de crédito no Brasil, o assunto passou a merecer maior atenção e preocupação, notadamente em razão da elevação das taxas de inadimplência. Nesta pesquisa científica objetivamos realizar um estudo acerca da análise de crédito, a partir da legislação vigente e da produção bibliográfica. Apresentaremos suas características, quais as finalidades a que se destina. Serão apontados durante o trabalho algumas maneiras e métodos que são utilizados para análise de crédito, assim como a eficácia do método dos 6 C's e a praticidade da utilização do *Credit Score*.

Palavra-chave: Crédito; *Credit Score*

ABSTRACT

Loans to individuals in the various financial arrangements, has been treated empirically, in recent years due to growth of the credit market in Brazil, the matter began to receive greater attention and concern, mainly due to rising default rates . This research aimed to perform a scientific study on the analysis of credit from the existing law and in scholarship. Presenting their characteristics, what the intended purposes. Will be pointed at work a few ways and methods that are used for credit analysis, as well as the effective method of 6 C's' and the practicality of using the Credit Score.

Keyword: Credit; Credit Score

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	01
1. CRÉDITO.....	02
1.1 CRÉDITOS PÚBLICOS.....	02
1.2 CRÉDITOS PRIVADOS.....	03
2. OBJETIVOS DA ANÁLISE DE CRÉDITO.....	05
2.1. ESTRUTURA PARA ANÁLISE DE CRÉDITO.....	05
2.2 CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO DE CRÉDITO.....	06
3. ANÁLISE CADASTRAL.....	08
3.1. C'S DO CRÉDITO.....	09
4. CREDIT SCORE.....	12
5. COMITÊS.....	15
6. GARANTIAS.....	17
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	20

INTRODUÇÃO

O trabalho de análise de crédito requer alto nível de sensibilidade por parte de seus analistas, sendo que em alguns casos passa a ser viável por ser de forma terceirizada.

Existem situações que podem afetar diretamente a análise. O mesmo deve levar em consideração todos os possíveis acontecimentos que possam ocorrer e que possam afetar direta ou indiretamente o poder de cumprimento por parte do cliente.

Esta pesquisa científica terá embasamento metodológico a serem realizados em livros que abordam a matéria, bem como a internet, onde se pretende encontrar posicionamento de autores que tratam especificamente do assunto ligado a análise de crédito.

Como já foi dito anteriormente, há consciência que são escassas as obras que tratam de tal assunto, contudo isso se constitui em um desafio, para que ousadamente nos aprofundemos sobre algo que, ao final, constituir-se em elemento de consulta para estudantes, professores e comunidade em geral.

1. CRÉDITO

Crédito é uma palavra que deriva de *credare*, expressão latina que significa confiar ou acreditar. O conceito de crédito, que será aplicado e contextualizado neste trabalho, é o de colocar à disposição do cliente (tomador de recursos) certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura.

Mas, antes de disponibilizar ao seu cliente qualquer quantia que o mesmo necessite, a instituição precisa saber exatamente qual o risco que ela está assumindo com o mesmo. Por mais sólida que a instituição possa ser, riscos desnecessários não devem ser assumidos, para que não venham a pôr em dúvida sua liquidez e reputação.

Todo e qualquer modalidade de crédito que parta de um sujeito para outro tem um grau de risco. Risco é o grau de incerteza que envolve uma operação de crédito. Está relacionado a possíveis perdas quando o contratante não honra seus compromissos (por falta de pagamento) (SILVA, 1988). Na realidade, o aspecto confiança constitui um dos fatores preponderantes na determinação da extensão de análise para concessão de crédito.

Confiança em uma pessoa que hoje se compromete a cumprir uma obrigação futura. As obrigações de cunho pecuniário, por meio do crédito. Agilizam as atividades econômicas principalmente pelo fato de uma pessoa poder satisfazer hoje uma necessidade ou prazer pagando o seu preço no futuro [FILHO, 1990].

Inicialmente, ainda de acordo com FILHO (1990) podemos posicionar duas grandes categorias de crédito: Crédito Público e Crédito Privado.

1.1 CRÉDITOS PÚBLICOS

Caracteriza-se como aquele destinado à cobertura de gastos governamentais com educação, transporte, saúde, segurança, aspectos sociais e outras necessidades orçamentárias. É o pressuposto com a feição de confiança, fidúcia que o Estado possui para poder contrair dívidas. Ele é contraído junto a instituições financeiras que podem ser de Direito Público (outros estados internacionais) ou de Direito Privado (bancos internacionais de desenvolvimento, fundos monetários

internacionais), que emprestam a riqueza baseado na confiança que possuem no Estado.

Como importante manifestação de competência financeira, a contratação de empréstimos pelo poder público é subordinada, hoje, a severa disciplina constitucional.

O conjunto dos princípios e regras voltados para este objeto forma o que se poderia designar por sistema constitucional financeiro, ou conjunto harmônico de normas constitucionais, na forma, voltadas à disciplina da atividade financeira pública e encontram-se abaixo elencados:

1. Princípio da legalidade – dispõe que os empréstimos públicos deverão ser regulados por lei específica legislada pelo Congresso Nacional e empréstimos somente poderão ser efetuados em conformidade com tal lei.
2. Princípio da transparência – obriga a inclusão, no orçamento, de todos os empréstimos.
3. Princípio da seriedade – é a irretratabilidade da promessa de restituição do empréstimo.

1.2 CRÉDITOS PRIVADO

Caracteriza-se como aquele utilizado por empresas industriais, comerciais, de serviços, agrícolas e outras, para atendimento de suas necessidades de investimento e capital de giro. O crédito desta natureza poderá ser obtido de diferentes formas, destacando-se:

- Crédito bancário: obtido através da utilização de linhas de crédito em estabelecimentos bancários, com destaque para os empréstimos de capital de giro e as operações de descontos de duplicatas, principal fonte na obtenção de recursos nas atividades industriais ou comerciais.
- Crédito financeiro: obtido por intermédio da utilização de linhas de crédito em instituições financeiras, se destacam as operações especiais de empréstimo para capital de giro e investimentos principalmente os de médio prazo.

- Crédito agrícola: caracteriza-se como aquele obtido por meio da utilização de linhas de crédito em estabelecimentos bancários para aplicação em investimentos ou operações do setor agrícola. O crédito agrícola, dada a sua importância, recebe tratamento especial, contando inclusive com taxas subsidiadas.

- Crédito consumidor: caracteriza-se como aquele obtido por pessoas físicas e jurídicas por intermédio de instituições financeiras em que se destacam os empréstimos para aquisições de bens, empréstimos pessoais e outros de curto e médio prazo. O crédito ao consumidor para financiamentos de bens semiduráveis constitui uma das principais fontes de crédito responsável pelo volume de comercializações e, portanto, de produção industrial.

2¹. OBJETIVOS DA ANÁLISE DE CRÉDITO

O objetivo da análise de crédito é fixar procedimentos de análise, de tal forma que estes procedimentos identifiquem o grau de risco na concessão de crédito; desenvolver ferramentas racionais e objetivas para identificar os riscos existentes nas informações e dados dos clientes capazes de diminuir o risco de inadimplência.

O Departamento de Análise de Crédito tem como uma de suas funções reduzir a lista de clientes que não comportam honrar negociações realizadas com a empresa. Ao mesmo tempo, tem a obrigação de avaliar clientes e suas estruturas, a fim de fornecer crédito para que os mesmos possam realizar suas transações com as empresas.

A estruturação orgânica da área de crédito e cobrança constitui um dos pontos que devem merecer atenção especial da empresa, considerados seus diversos ângulos de análise. O grau de atenção dispensado ao trabalho de crédito poderá traduzir-se em resultados significativos à empresa, não somente em termos de minimização de perdas, mas também em termos de eficiência, quando considerada a sua operação global.

Todos os membros da empresa devem estar comprometidos com a Análise de Crédito, independentemente do cargo ou função que ocupe, tendo o comprometimento de todos como, por exemplo, o departamento de vendas. Isso faz com que ocorra a redução de processos que não serão concluídos no futuro, tal departamento terá o foco de suas vendas em clientes com potencial realizando sua venda por completo.

A busca por informações concretas e corretas deve ser constante e tais informações serão essenciais para a aprovação ou reprova da concessão de crédito.

2.1 ESTRUTURAS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

Os aspectos relevantes devem ser devidamente ressaltados, como renda, investimentos, linhas de créditos bancários, operações comerciais, prazos das

¹ Este capítulo foi elaborado principalmente com base nas obras de WOLFGANG KURT SCHRICKEL e JOSE PEREIRA DA SILVA

operações comerciais e outras informações relevantes que sirvam para a decisão da concessão de crédito.

De acordo com Blatt (1999, p. 94), são cinco os objetivos da análise de crédito:

- Estimar a magnitude do risco do pagamento – avaliar se um devedor pagará demoradamente ou não pagará, e que contas, provavelmente, serão ou não serão pagas.
- Analisar outros riscos, para determinar se um cliente pode querer pagar, mas, por estar endividado em demasia, falta-lhe capacidade para pagar (recursos).
- Determinar a saúde financeira para descobrir a condição financeira geral da empresa. A empresa será capaz de cumprir suas obrigações com todos os seus credores?
- Quais credores ou outros têm direitos sobre os ativos e fundos da empresa? Qual será a prioridade dos direitos da empresa credora em relação àqueles ou outros credores?
- Verificar as perspectivas da empresa sobre planejamentos futuros. Seja interna ou externamente, precisam ser feitas projeções de vendas, despesas, fluxos de caixa e capacidade para gerar para cumprimento das obrigações.

2.2 CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO DE CRÉDITO

A análise de demonstrativos contábeis constitui trabalho de importância significativa, a ser desenvolvido para fins de determinação de crédito. Embora o limite de crédito seja decorrência de um somatório de fatores e não apenas um número obtido com base neste balanço, constitui instrumento de fundamental importância no processo de concessão: Análise do grau de participação no balanço, Análise de liquidez e rotação, Análise de participação ou endividamento, Análise de resultados ou lucratividade.

a) Análise do grau de participação no balanço: refere-se a identificações do grau de participação de contas a receber, decorrente de operações em curto prazo classificadas contabilmente sob o título de: Contas a Receber Duplicatas a Receber,

Clientes e outros mais específicos, segundo a natureza ou operação da empresa objeto de estudo.

b) Análise de liquidez e rotação: com o principal objetivo de analisar a capacidade financeira da empresa. Devem-se considerar vários aspectos como análise do capital de giro da empresa, seu ativo e passivo circulante, índice de liquidez da empresa, rotação de estoques, rotação de contas a receber, rotação de fornecedores, interpretando muito bem os índices analisados. De modo geral, porém, a identificação de níveis compatíveis com o segmento de mercado ou tipo de negócio pressupõe a existência de uma boa situação financeira.

c) Análise de participação ou endividamento: com o principal objetivo de medir o grau de autonomia de uma empresa. Devem ser considerados aspectos como grau de financiamento de terceiros (identificado sempre que a empresa não conta com um nível adequado de capital próprio, ou necessita financiar grandes volumes de ativo permanente), grau de imobilização de capital de próprio (onde em alto grau exigirá da empresa a captação de recursos para financiamentos do seu capital de giro).

d) Análise de resultado ou lucratividade: com o objetivo de medir a capacidade da empresa, no tocante a sua geração de resultados de caráter operacional (a obtenção de uma margem de lucro bruto considerado satisfatório constitui fator de importância para garantia de um resultado final positivo – lucro). Devem ser observados fatores como a margem de lucratividade operacional (diretamente relacionada à capacidade de lucratividade bruta da empresa e sua carga em termos de despesas operacionais de caráter mercadológico e administrativo), margem de lucratividade líquida (demonstra a relação entre o resultado líquido final obtido pela empresa em confronto com o valor de vendas líquidas). A obtenção de uma margem de lucro líquido satisfatória demonstrará a capacidade de capitalização da empresa e conseqüente utilização dos recursos gerados operacionalmente.

3. ANÁLISE CADASTRAL

Antes de disponibilizar ao seu cliente qualquer quantia que o mesmo necessite, a instituição precisa saber exatamente qual o risco que ela está assumindo com o mesmo. Por mais sólida que a instituição possa ser, riscos desnecessários não devem ser assumidos, para que não venham a pôr em dúvida sua liquidez e reputação.

Risco é o grau de incerteza que envolve uma operação de crédito. Está relacionado a possíveis perdas quando o contratante não honra seus compromissos (por falta de pagamento) (SILVA, 1988).

É possível, ainda, identificar dois tipos de risco:

- a) Risco Específico: é o risco inerente às características do cliente, avaliado pelos sistemas de Credit Score, por analistas de crédito ou analistas de empresas;
- b) Risco de Mercado: é o risco ao qual qualquer empresa está sujeita, caso ocorra, como guerra, recessão, alta de taxa de juros.

A análise dos riscos é um processo que permite à instituição a decisão de realizar ou não a concessão do crédito. Mas, não de maneira empírica, e sim, embasada em dados históricos ou alguma outra metodologia para fazer uma distribuição da probabilidade percentual de acontecer uma perda. Sabe-se que não é possível eliminar o risco, mas é imprescindível saber administrá-lo.

A obtenção de informações cadastrais do cliente, dos sócio-dirigentes, e do grupo empresarial é iniciada no momento em que o cliente e o a empresa firmam seu primeiro contato. Nesse momento são preenchidos os formulários relativos às informações cadastrais e às referências financeiras e de crédito. Caso o cliente já mantenha relações com a empresa fornecedora, as informações requerem somente uma atualização. As informações de referências são pesquisadas diretamente junto às fontes mencionadas pelo postulante ao crédito, tais como instituições financeiras com que mantém operações e outros fornecedores. Paralelamente, a pesquisa é estendida a Cartórios de Títulos e Protestos e ao Serviço de Proteção ao Crédito. Também é importante a busca de informações diretamente junto a empresas especializadas em informações cadastrais, dentre as quais se destacam a SERASA.

Uma vez que o resultado dessa análise procura demonstrar o comportamento da empresa, dos sócio-dirigentes e do grupo empresarial, principalmente no tocante ao cumprimento de suas obrigações financeiras, a análise cadastral se constitui num dos mais importantes tópicos da análise de crédito.

A literatura sobre análise de crédito tem sido dirigida pela administração financeira, principalmente no que diz respeito à política de crédito da conta de duplicatas a receber das empresas. Silva (2009) faz uma adaptação dos C's do Crédito, que é útil no levantamento das informações necessárias à análise de concessão de crédito.

3.1 C'S' DO CRÉDITO

Caráter

Trata-se da vontade do cliente de pagar suas contas, o que traduz sua índole, ética e senso moral. Mesmo sendo uma característica essencialmente subjetiva, uma forma de apurá-la é obter informações junto a bancos e cartórios de títulos e protestos. Essas informações versam sobre a conduta do cliente, no que diz respeito à pontualidade e constância com que tem liquidado seus títulos e obrigações. Elas servem unicamente como parâmetro de comportamento histórico, pois a pontualidade da liquidação dos compromissos pode ser fator importante no negócio do cliente, não exprimindo sua real vontade de pagar. Por outro lado, o sujeito pode ter constantemente liquidado em dia seus compromissos por ter tido folga em seu fluxo de caixa, mas ele pode deixar de fazê-lo instantaneamente, caso a situação financeira de sua empresa se desequilibre.

Capacidade

Reflete a capacidade de gestão dos administradores e o próprio grau de especialização da produção e comercialização da empresa. A capacidade de gestão está intimamente relacionada ao desempenho da empresa. No entanto, seu desempenho não está ligado somente ao demonstrativo de resultados, mas a outros fatores, tais como participação relativa no mercado, níveis de qualidade e produtividade, e grau de satisfação e lealdade dos clientes. Estes são fatores difíceis de mensurar sem uma profunda pesquisa na empresa e a outras fontes de

informações. Portanto, uma análise inicial do currículo dos administradores pode dar uma breve orientação sobre suas habilidades técnicas no setor em que atuam e em relação ao grau de especialização da produção. E, adicionalmente, uma visita às instalações da empresa pode permitir uma avaliação dos métodos de trabalho e do grau tecnológico utilizado.

Condições

Estão ligadas aos fatores externos à empresa que podem de alguma maneira afetar seu desempenho nos negócios, prejudicando ao mesmo tempo sua capacidade de honrar os compromissos. Mencionam-se os seguintes fatores: Legais (legislações interna e externa: nacional e internacional), Econômicos (desenvolvimento global e setorial, condições de oferta e demanda), Sócio-Culturais (mudanças nos hábitos de consumo, normas culturais, nível de satisfação dos funcionários, comportamento político), Ecológicos (reação a novos regulamentos, reação a pressão de grupos).

Capital

Refere-se ao estudo do patrimônio da empresa. Ele estende-se desde a provisão de receitas e despesas, passando pelos investimentos no ativo permanente, pelo comportamento das contas no balanço patrimonial, pelo prazo das obrigações, até a análise da qualidade dos ativos. Em síntese, busca-se confrontar, por meio de índices extraídos do balanço patrimonial, os quais estabelecem sua situação econômico-financeira, todos os bens e recursos possuídos pela empresa com suas obrigações.

Colateral

Procura demonstrar a capacidade do cliente em oferecer garantias colaterais, espécie de segurança adicional necessária à concessão do crédito que atenua o risco da operação. As garantias são divididas em reais e pessoais. As garantias reais são o direito especial de garantia sobre móveis ou imóveis, além da promessa

de contraprestação, tais como Alienação Fiduciária, Hipoteca, Penhor Mercantil, Caução, Ações, Cédula Hipotecária, Certificado de Depósito, Debêntures, Duplicatas, Letras de Câmbio, Letra Hipotecária, Nota Promissória, Título de Dívida, etc. As garantias pessoais se resumem à promessa de contraprestação. Neste caso, o credor se contenta com a garantia comum representada pelo patrimônio presente e futuro do devedor, avalista ou fiador. Como exemplo de garantias pessoais tem-se: aval, carta de crédito e carta de fiança.

Conglomerado

Enfatiza a necessidade de se analisar não somente a empresa, mas todo o conglomerado de empresas, ou grupo econômico, a que ela faz parte. Devem-se levantar as informações do grupo, pois há interações econômico-financeiras e de gestão com as demais controladas ou coligadas. As questões mais comuns e que requerem aprofundamento neste tipo de análise referem-se, principalmente, às famílias e acionistas, ao cruzamento de avais pelos administradores, e aos direitos e participações dos acionistas.

Uma das técnicas utilizadas no mercado para a classificação do cliente, quanto ao risco potencial gerado por ele do não cumprimento da sua promessa de pagamento, é o Credit Score.

4. CREDIT SCORE

A ideia básica deste modelo é identificar os principais fatores que determinam a probabilidade de inadimplência, através de regras de pontuação (*score*) de um conjunto de combinações de fatores. Tendo o resultado dos *scores*, é elaborada uma análise de ganhos e perdas com um valor de corte. A comparação entre o *score* e o valor de corte pode determinar a aprovação ou a reprovação automática do candidato ao crédito.

Essa aprovação ou reprovação automática dependem da política de crédito adotada pela instituição. Os pesos atribuídos para cada característica dos cinco C's' e sua devida pontuação variam de instituição para instituição.

De acordo com o risco dessa forma atribuído ao proponente e ao crédito que propõe, o decisor de crédito aprova ou não a operação de financiamento e, se aprovar, pode adequar o *pricing* do crédito ao risco que comporta.

Geralmente o *credit scoring* produz um indicador final, o *score*, do devedor/crédito. O mais famoso desses *scores*, amplamente usado nos EUA, é o chamado FICO.

Características do vendedor que podem ser levadas em conta.

Lista não exaustiva de características do devedor que podem ser levadas em conta na apuração do *credit score*:

Serviço dívida/rendimento(taxa de esforço)

Finalidade

Rendimento

Estabilidade profissional (há quanto tempo está no emprego presente, tipo de contrato, etc)

Estado civil

Profissão

Etc.

Características do vendedor que podem ser levadas em conta.

Lista não-exaustiva de características da dívida que podem ser levadas em conta num sistema de *credit scoring*:

Prazo

Montante

Valor da prestação

Tipo de indexante

Período de carência

Choque de pagamento (no caso de reindexações, períodos de carência, período de opção, etc.)

Estes factores podem valer por si próprios, ou em agregados, no chamado "*risk layering*", que trata da combinação de uma série de factores de risco.

A simples adoção de um modelo de *credit score* não garante o sucesso da gestão de crédito, sendo necessário avaliar a situação dos clientes em tempo integral. As principais vantagens da adoção de um modelo de *credit score* são:

Objetivo, consistente, de fácil aplicação e bem compreendido e, se desenvolvido apropriadamente, pode eliminar práticas discriminatórias nos financiamentos (SANDRONI, 2005). A concessão ou não do crédito é baseada em procedimentos impessoais e padronizados, gerando um maior grau de confiabilidade. Há a redução do tempo de análise do cliente, flexibilidade para adaptações e alterações a qualquer tempo e aumento da margem de segurança. A desvantagem principal consiste nas variáveis não satisfazerem as condições ou as presunções subjacentes.

Depois de ter avaliado a capacidade de pagamento do cliente em potencial, é chegada a hora de estabelecer os limites que serão concedidos para o mesmo. Este limite varia de acordo com o grau de concentração que a instituição financeira possui em uma determinada área geográfica, segmento de cliente ou tipo de produto.

Antes, no entanto, do cliente adentrar a instituição e fazer a sua solicitação de crédito, já existe toda uma política de crédito estabelecida na instituição. O objetivo da política é a orientação nas decisões de crédito, tendo em mente os objetivos

desejados e estabelecidos. Nas instituições financeiras, é comum encontrar a figura de um ou mais comitês para responder pela política de crédito.

5. Comitês

Comitês são órgãos colegiados de tomada de decisões quanto a riscos operacionais e de crédito, e constituídos por conjuntos de pessoas (funcionários), com atividades diversas, designadas para analisar, dar parecer e manifestar seu acordo ou desacordo com relação a negócios, limites de crédito ou de atividades a serem efetuadas pela organização (SILVA, 1997).

Os comitês podem ter diversos níveis hierárquicos, tendo cada um com competências específicas, sendo que os comitês de nível hierárquico superior podem executar ou alterar as decisões de níveis inferiores ou decidir sobre propostas que excedam o nível de competência destes.

Um comitê tem definidas por configuração a sua composição e o nível operacional mínimo de seus membros e os valores limites de operações por carteira ou por produto que podem autorizar; sendo que cada comitê poderá ter alçadas sobre exceções e restrições nas diversas fases do processo.

Existem dois tipos de comitês – o comitê de limites de crédito e o comitê de limites operacionais

a) Comitê de limites de crédito: este tipo de comitê possui cinco poderes (competências) sobre as quais poderá atuar, aprovando ou decidindo algo:

- Restrições de crédito: Poderes para abonar restrições dos envolvidos na operação ao comitê;

- Limites de créditos: Aprovação da concessão de limites;

- Operações pendentes: Aprovar operações com restrições de limites de crédito, contingências ou restrições dos participantes da operação;

- Formalização: Significa que o comitê tem poderes para confirmar que os eventos de formalização foram executados ou cumpridos;

- Extralimite: Tem poderes para autorizar operações extralimite de crédito.

(Não toma limite de crédito do cliente ou do grupo).

b) Comitê de Limites Operacionais: este comitê tem poderes para avaliar pendências originadas de parâmetros negociais máximos e mínimos definidos para cada

modalidade de produto, aprovando ou não a liberação da pendência, tais como valores, taxas e prazos mínimos e máximos admissíveis para operações de uma modalidade, bem como a necessidade ou não de um segundo autorizador, dupla autorização, além de pendências de cobertura de garantias exigidas e de *score* (*score* calculado) dentro de uma faixa que requer uma análise do aprovador ou analista de crédito para que o sistema possa efetivar a operação, após a autorização dos membros do comitê.

6. GARANTIAS

Garantias são direitos ou créditos próprios do devedor ou de créditos de terceiros, transferidos ao credor de uma operação, a fim garantir o cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor.

Cessada a responsabilidade, isto é, liquidado a obrigação assumida, o titular das garantias passa a ter livre uso das mesmas. As garantias são classificadas em função do tipo de bem ou direito envolvido em:

a) Fidejussórias – Garantia pessoal, não havendo preferência do credor sobre o patrimônio do devedor ou o patrimônio do avalista para a cobrança da dívida.

Entre as garantias pessoais, há o aval e a fiança (SILVA, 1997):

– Aval: o avalista assume a mesma posição jurídica do avalizado, tornando-se solidária pela liquidação da dívida.

– Fiança: o fiador promete satisfazer a obrigação de um terceiro para maior segurança do credor, havendo o benefício da ordem, ou seja, o credor deverá acionar primeiro o devedor e, após, o fiador.

b) Cobráveis – Garantia real de crédito recebível, como duplicatas, faturas, notas promissórias, letras de câmbio, títulos de dívida pública.

c) Fixas – Garantia real, onde o devedor destaca um ou mais bens do seu patrimônio para assegurar o cumprimento da obrigação. Bens móveis e imóveis classificam-se neste tipo de garantia;

São características das garantias reais: vínculo real (o próprio bem garantia a dívida); crédito real tem preferência sobre o crédito com garantia pessoal; só pode dar garantia quem pode alienar; indivisibilidade (o pagamento de prestações não desonera os bens gravados); acessoriedade (é acessória ao crédito principal); proibição de pacto concessório (permite ao devedor ficar com o bem dado em garantia quando alienado em hasta pública); direito de excussão (o devedor tem

direito a promover a venda judicial do bem dado em garantia); vencimento antecipado da dívida quando o devedor deixar deteriorar a garantia.

Penhor

É o direito real de garantia que submete coisa móvel, ou mobilizável, ao pagamento de uma dívida. São partes o devedor pignoratício e o credor pignoratício.

Características: em regra, recai sobre coisas móveis, fungíveis ou infungíveis, corpóreas ou incorpóreas; necessita em regra da tradição (entrega do bem ao credor). O penhor rural, comercial e industrial não necessita da entrega da coisa; é contrato solene, celebrado na forma escrita, para valer perante terceiros, necessita de registro no Cartório de Títulos e Documentos.

Hipoteca

É um direito real de garantia, em que se grava bem imóvel para assegurar o pagamento da dívida pelo devedor. O avião e o navio, mesmo sendo bens móveis, são gravados como hipoteca.

Podem ser objeto de hipoteca: os imóveis e os acessórios conjuntamente com eles; o domínio direto; o domínio útil; as estradas de ferro; os recursos naturais existentes no subsolo; os navios; as aeronaves.

Importante lembrar que o imóvel hipotecado pode ser alienado. Cláusula que proíba a alienação será considerada nula. A hipoteca deve ser registrada no Cartório de Registro do lugar do imóvel. O bem pode ser hipotecado mais de uma vez a devedores diferentes. No entanto, a preferência será do credor que primeiro recebeu o bem em garantia (garantia de 1º grau).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Análise de crédito em uma instituição financeira é tarefa complexa e envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, raciocínio humano que trabalha com constantes informações incompletas e imprecisas.

A capacidade de agregar o conhecimento e experiência de muitos especialistas humanos ao mesmo tempo faz com que o sistema especialista seja uma ferramenta não só de racionalização operacional, como também de uniformização e controle de procedimentos.

Na presente dissertação foi discutido os objetivos e preocupações ao se fazer a análise de crédito assim como suas etapas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GITMAN, L. J. **Princípios da Administração Financeira**. São Paulo: Prentice-Hall, 2004.

SANTOS, J. O. dos. **Análise de Crédito – Empresas e Pessoas Físicas**. São Paulo: Atlas, 2009.

SCHRIKEL, W. K. **Demonstrações Financeiras: Abrindo a caixa Preta**. São Paulo: Atlas, 1999.

SILVA, J. P. da. **Análise de Crédito - Empresas e Pessoas Físicas**. São Paulo: Atlas, 2009.

SILVA, J. P. da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 2003.

TAVARES, R. F. **Crédito e Cobrança**. São Paulo: Atlas, 1988.