

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS
FINANCEIROS**

Uilson José de Abreu

**CRÉDITO: A ANÁLISE DOS ÍNDICES DE INADIMPLÊNCIA NA
AGÊNCIA DO BANCO DO BRASIL S. A. EM GAROPABA, SC.**

**Porto Alegre
2007**

Uilson José de Abreu

**CRÉDITO: A ANÁLISE DOS ÍNDICES DE INADIMPLÊNCIA NA
AGÊNCIA DO BANCO DO BRASIL S. A. EM GAROPABA, SC.**

**Trabalho de conclusão de curso de
Especialização apresentado ao Programa de
Pós-Graduação em Gestão de Negócios
Financeiros da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, como requisito parcial para a
obtenção do título de Especialista em
Administração.**

**Orientador: Professor Gilberto Kloeckner.
Tutor: Professor Gilberto Clóvis Josemin**

**Porto Alegre
2007**

Uilson José de Abreu

**CRÉDITO: A ANÁLISE DOS ÍNDICES DE INADIMPLÊNCIA NA
AGÊNCIA DO BANCO DO BRASIL S. A. EM GAROPABA, SC.**

Trabalho de conclusão de curso de Especialização apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Gestão de Negócios Financeiros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Administração.

Conceito final:

Aprovado em de de

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. – Instituição

Prof. Dr. – Instituição

Prof. Dr. – Instituição

Orientador: Professor Gilberto Kloeckner.

AGRADECIMENTOS

À minha Esposa Deise e minha filha Beatriz, pelo apoio constante, pela compreensão, e pelos muitos momentos furtados da nossa convivência. O apoio de vocês foi o combustível para chegar até o fim.

A Deus pela vida.

A todos que contribuíram para a realização deste trabalho.

Aos Professores da Universidade Federal do Rio Grande do Sul que, direta ou indiretamente, participaram do curso. Meu muito obrigado pelo apoio, pela disponibilidade e imensa paciência dispensada durante esta jornada, e por dividirem conosco todo o seu conhecimento.

Ao Banco do Brasil, que me permitiu ampla consulta em seus sistemas de informações e análise de clientes e pela oportunidade de estar participando desse curso.

Aos Professores Gilberto Kloeckner e Gilberto Clóvis Josemin pela valiosa orientação.

RESUMO

A conclusão deste trabalho apontou para grandes variações nos índices de inadimplência, em consequência de falhas na análise, concessão e gerenciamento do crédito da Agência Garopaba.

O crédito é instrumento fundamental na vida das empresas. Para as instituições financeiras é quesito de sobrevivência, a função de conceder crédito. No entanto, junto à concessão desse crédito, vem o risco, que por mais controlado que seja será apenas minimizado, jamais eliminado. Desta forma, a função de analisar, conceder e gerenciar crédito é vital para uma instituição financeira, evitando-se futuros riscos desnecessários e inadimplência. Foram pesquisadas na literatura e nos sistemas e normativos internos do Banco do Brasil S. A, informações sobre análise, concessão e gerenciamento de crédito e os índices de inadimplência da agência do Banco do Brasil S. A, na cidade de Garopaba – SC.

Palavras chave: crédito, análise de crédito, inadimplência, risco.

ABSTRACT

The conclusion of this work pointed with respect to great variations in the insolvency indices, in consequence of imperfections in the analysis, concession and management of the credit of this agency.

The credit is basic instrument in the life of the companies. For the financial institutions the function to grant credit is survival question. However next to the concession of this credit, it comes the risk, that for more controlled than either only will be minimized, never eliminated. In such a way the function to analyze, to grant and to manage credit is vital for a financial institution, preventing future unnecessary risks and insolvency. They had been searched in literature and in the systems and normative interns of the Bank of Brazil S., information on it analyzes, concession and management of credit and the indices of insolvency of the agency of the Bank of Brazil S., in the city of Garopaba - SC.

Words Key: credit, analyze of credit, insolvency, risk

SUMÁRIO

1	Introdução	10
2	Fundamentação Teórica	13
2.1	Crédito	13
2.1.1	O Crédito nas Instituições Financeiras	13
2.1.2	A Finalidade do Crédito	14
2.1.3	Políticas de Credito	14
2.1.4	Limite de Crédito	16
2.1.5	Decisão de Crédito	18
2.1.6	A Análise do Crédito e do Cliente	19
2.1.7	Os C's do Crédito	20
2.1.8	A Importância do Cadastro	23
2.1.9	A Importância do Cadastro na Analise e Concessão de Crédito	24
2.1.10	O Sistema de Informações de Crédito do Banco Central	27
2.2	Risco	29
2.2.1	Risco de Crédito	30
2.2.2	Gestão de Riscos	32
2.2.3	Provisão Para Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD)	33
2.2.4	Inadimplência	35
3	Método	36
3.1	Garopaba e o Banco Do Brasil S. A.	36
3.2	As Etapas Aa Pesquisa	39
4	Resultados e Análise dos Resultados	41
5	Contribuições e Conclusões	49
	Referências Bibliográficas	50
	Anexos	

ANEXO A - Cadastramento de Pessoa Jurídica	52
ANEXO B - Formulário de Coleta de Dados da Empresa	56
ANEXO C - Relação de Faturamento	57
ANEXO D - Cadastramento de Representantes Legais	59
ANEXO E - Autorização para Levantamento De Informações Cadastrais/SCR	61
ANEXO F - Análise de Cadastro de Pessoas Jurídicas	62

LISTA DE TABELAS

TABELA I	Risco de Operações x Percentual de Provisão de PCLD	35
TABELA II	Reclassificação do Risco de Operações em Atraso	35
TABELA III	Outros Dados do Município de Garopaba	39
TABELA IV	Segmentação para Atendimento a Empresas pelo Banco do Brasil	41
TABELA V	Clientes da Carteira Pessoa Jurídica por Faixa de Faturamento - Agência Garopaba	42
TABELA VI	Clientes da Carteira Pessoa Jurídica por Porte-Agência Garopaba	42
TABELA VII	Distribuição das Empresas de Acordo com o Porte e Quantidade de Empresas Pesquisadas na Agência Garopaba.	43
TABELA VIII	Resultados da Análise do Cadastro de Pessoas Jurídicas com Verificação Efetuada em Processos com Limites de Crédito Calculados e Aprovados pelo Comitê de Crédito da Agência Garopaba.	43
TABELA IX	Composição do Corpo Funcional e Comitê de Crédito da Agência Garopaba	44
TABELA X	Comparativo dos Índices de Inadimplência da Carteira Pessoa Jurídica (01/2006 – 12/2006)	45
TABELA XI	Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica (01/2007 – 07/2007)	46

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico I	Evolução da População na Cidade de Garopaba	38
Gráfico II	Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica (01/2006 – 12/2006)	46
Gráfico III	Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica (01/2007 – 07/2007)	47
Gráfico IV	Comparativo dos índices de inadimplência nos meses de Janeiro à Julho de 2006 e 2007	48

1. INTRODUÇÃO

Gerir e analisar crédito são desempenhos de relevância no contexto sócio-econômico do país. As empresas necessitam de recursos para atender às suas necessidades de investimento e capital de giro e, aos bancos, cumpre-lhes a função de suprir tais necessidades. Os bancos, por sua função de intermediadores financeiros, captam recursos de quem tem em excesso, e aplicam nos que demonstram escassez.

Nesta relação aparece o crédito, com a atribuição de atender à atividade do demandador de recursos, identificando suas necessidades, avaliando o risco de crédito e subsidiando a decisão e a formalização de operações. Desta forma, a administração eficaz dos recursos se dá através do ponto de equilíbrio entre a probabilidade de recebimento e a rentabilidade possível.

Sabe-se que o mercado de empréstimos bancários vem crescendo muito nos últimos anos, em tamanho e liquidez. Isto se deve, com certeza, à competição acirrada dos bancos em lutarem para reunir informações necessárias para avaliar seus empréstimos através da relação risco e retorno. O retorno dos valores emprestados dentro dos prazos estipulados, encerra o ciclo das operações bancárias ativas e, quanto menor for a inadimplência, maior o crescimento econômico, em que se verifica o reinício de todo esse ciclo.

Assim, é imprescindível o desenvolvimento de formas criativas na gestão de crédito, já que a parte mais importante de um banco é a qualidade de seus empréstimos.

As empresas necessitam de recursos para a sua alavancagem financeira, e para ter acesso ao crédito elas recorrem aos bancos para a obtenção destes recursos, necessários para investimentos, para capital de giro, dentre outras formas de financiamento. O cenário macroeconômico e o ramo de atividade da empresa são aspectos considerados, mas ainda assim, a inadimplência tem crescido. Talvez uma das principais causas seja a falta de um melhor instrumento para análise por parte das instituições financeiras, na concessão de crédito. A capacidade do cliente é por vezes negligenciada, para que haja empréstimos que, em muitas ocasiões, só serão recebidos através de ações judiciais.

O Risco está presente em todas as situações de nossa vida, e não seria diferente nas instituições bancárias, onde podemos definir como a incerteza associada aos retornos esperados. Como esse risco não pode ser evitado ou eliminado, deve ser muito bem administrado, evitando-se futuras inadimplências.

Em virtude disto, nos últimos anos o Banco do Brasil S. A vem tendo uma preocupação a mais com estes índices de inadimplência, em todas as operações de crédito por ele realizadas através de suas agências, sejam essas operações no mercado pessoa física ou jurídica. Os índices cresceram de forma preocupante, fazendo com que as Diretorias de Risco de Crédito e Varejo, após análise de várias informações, baixassem normas específicas para que providências fossem adotadas com rigidez, ou seja, que os valores emprestados fossem recuperados. Foi incluído então, no acordo de trabalho de cada agência, que trata das metas a serem alcançadas a cada semestre, o item que prevê o trabalho para redução dos índices de inadimplência nos mercados Pessoa Física e Jurídica.

Os índices estabelecidos pelo banco variam de acordo com o nível de cada agência. Para Garopaba, por exemplo, foram estabelecidas metas que variam entre 2,5% e 2,75% como patamar máximo de inadimplência, em relação aos valores emprestados, sendo que quanto menor for o índice apresentado mensalmente pela agência maior, será a sua nota no acordo de trabalho.

A cidade de Garopaba possui uma população de 13.300 habitantes, segundo o censo do IBGE do ano 2000, sendo que no período do verão (dezembro / janeiro / fevereiro), sua população chega em média a 70.000 pessoas. Existem empresas já estabelecidas com grande sucesso nas áreas de confecções, eletrônica, artigos para esportes náuticos, hospedagem, alimentação, comércio varejista em geral. No entanto, a cidade recebe a cada ano, à partir dos meses de outubro e novembro, cerca de 30 novas pequenas e médias empresas, nos ramos de hospedagem, alimentação, prestação de serviços e comércio varejista em geral e que buscam junto ao banco, o crédito de que necessitam.

O presente trabalho analisou os procedimentos envolvidos na concessão de crédito, e os índices de inadimplência da agência do Banco do Brasil S. A da cidade de Garopaba, junto à carteira pessoa jurídica, que é composta por micros, pequenas e médias empresas. A intenção foi detectar a existência de possíveis falhas no

processo de concessão de crédito, já que os critérios adotados pelo banco têm por finalidade minimizar perdas com a inadimplência. Porém, se a avaliação da capacidade do cliente for deficiente, o índice de inadimplência pode aumentar, levando a perdas que poderiam ser evitadas.

Foram utilizados para análise, dados referentes aos índices de inadimplência da agência de Garopaba no período de 01/2006 a 07/2007, bem como informações colhidas junto aos funcionários ligados à carteira pessoa jurídica e comitê de crédito da agência, além de informações coletadas junto aos cadastros de 299 micros, pequenas e médias-empresas, com limite de crédito vigente na referida agência.

Este trabalho caracteriza-se como um estudo de caso, de caráter exploratório e descritivo, sendo trabalhado a análise e concessão de crédito da carteira pessoa jurídica da agência do Banco do Brasil e seus respectivos índices de inadimplência. Pesquisas exploratórias são consideradas investigações mais amplas, abordando temas pouco investigados, onde são levantados assuntos para estudos posteriores. Essas pesquisas descritivas fazem a descrição do fenômeno.

O trabalho é apresentado em quatro capítulos, além desta introdução. No capítulo 2 são apresentados conceitos relacionados ao crédito e risco. No capítulo 3 são descritas a instituição sob análise e as etapas da pesquisa. No capítulo 4 são apresentados os resultados da pesquisa e análise dos resultados. No capítulo 5, constam algumas contribuições e conclusões.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo será utilizado para a revisão de vários conceitos. Temas como crédito, na sua definição geral; o crédito nas instituições financeiras, sua finalidade, políticas, limites e decisão de crédito. Serão complementados por pesquisas sobre análise de crédito e clientes, e importância do cadastro. Finalizando com os temas risco e seu gerenciamento, e a inadimplência.

2.1 CRÉDITO

Segundo Paiva (1997, p.93) “a palavra crédito deriva do latim *credere* que significa acreditar, confiar e, dependendo do contexto em que esteja inserida, pode ter vários significados”.

De acordo com Silva (2003), num sentido específico, crédito consiste na entrega de um valor presente mediante a promessa de pagamento.

Crédito é o ato de confiar, acreditar. Nesse sentido, é a confiança que permeia nosso cotidiano, ou seja, vivemos porque acreditamos que as pessoas que nos cercam irão agir segundo condições socialmente preestabelecidas.

Na área financeira, o crédito é definido como um instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda à prazo de seus produtos, ou por um banco comercial na concessão de empréstimo, financiamento ou fiança. Então, crédito é especificamente, num sentido mais restrito e específico, entregar algo para alguém, seja um bem ou determinado valor, mediante promessa de devolução futura. Em todos os conceitos de crédito, há sempre a entrega de algo, para devolução ou pagamento no futuro.

2.1.1 O CRÉDITO NAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Trazendo-se esse conceito para dentro de uma instituição financeira, crédito representa a ação de colocar uma quantia em dinheiro à disposição do cliente,

mediante promessa de pagamento em data e condições previamente pactuadas. Nos bancos, o crédito é uma das pontas da intermediação financeira, sendo que acontece a entrega atual de um valor para devolução em data acordada, e quanto maior for à distância no tempo entra a concessão do crédito e o pagamento do valor emprestado, maior será o risco.

2.1.2 A FINALIDADE DO CRÉDITO

A ciência econômica reconhece a existência da escassez de recursos, e em decorrência disso, admite a impossibilidade de que todos os desejos da humanidade sejam satisfeitos, o que faz com que os indivíduos efetuem escolhas. A escassez de recursos financeiros, entretanto, nem sempre é absoluta. Nossa capacidade de geração de receitas pode oscilar no tempo. Assim, pode haver descasamento entre nossas necessidades e nossa capacidade financeira de satisfazê-las. É neste ponto que entram os bancos, como intermediadores financeiros, ou seja, para fazer a ligação entre as sobras de recursos de alguns e as necessidades de outros, propiciando um casamento de valores e prazos. A oferta de crédito pelo mercado deve ser vista como um importante recurso estratégico para alcançar a meta principal de qualquer empresa, ou seja, agregar valor ao patrimônio dos acionistas visando a sua perpetuidade. O crédito traz consigo duas noções fundamentais: confiança expressa na promessa de repagamento, e tempo, que se refere ao período fixado entre as partes para liquidação da dívida. Segundo Schrickel (2000, p.26.) “o termo repagamento aqui utilizado em detrimento de pagamento, amortização, liquidação, entre outros é devido ao fato da posse dos recursos ser temporária, onde findo o prazo o tomador deve pagá-los de volta”.

2.1.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO

Silva (1993, p. 40) define que: "políticas são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de problemas semelhantes". Então políticas de crédito são grandes linhas de orientação que norteiam o processo decisório e buscam a equalização dos esforços desenvolvidos pelos pesquisadores e dirigentes,

no sentido de otimização do processo de concessão de empréstimos e financiamentos (BANCO DO BRASIL, 1998). Cada empresa define suas políticas de acordo com a sua cultura empresarial e com os objetivos estratégicos definidos em seu âmbito. As políticas proporcionam orientações uniforme e consistente nos casos de problemas, questões ou situações semelhantes.

A política de crédito é âncora da cultura de crédito e a consciência de crédito do banco. Ela serve para apoiar os executivos de crédito no equilíbrio do volume e da qualidade. A definição e manutenção de uma política de crédito têm como objetivo orientar todos os envolvidos direta e indiretamente nas decisões de aplicações dos ativos. Outro objetivo seria difundir e uniformizar métodos de organização, gestão e racionalização dos trabalhos. Na política de crédito devem estar definidos quais os resultados que se deseja alcançar com as operações de crédito; quais produtos que irão ser negociados e em quais mercados a empresa irá operar. A política de crédito fornece os parâmetros para se determinar se deve ser concedido crédito a um cliente e qual o valor deste.

O alcance da definição é ampliado por Silva (1993, p.40), o qual destaca que:

“o princípio fundamental da política de crédito é a orientação das decisões de crédito, observando-se os objetivos estabelecidos pela empresa, as regras governamentais e a capacidade de aplicação e captação de recursos, devendo compreender o estabelecimento de taxas de juros, prazos garantias, e nível de risco de cada operação”.

Os elementos essenciais em uma política de crédito bancário são: objetivos e missão do banco, diretrizes de empréstimos, responsabilidade e alçadas dos gerentes e procedimentos operacionais.

Quanto aos objetivos do Banco, podemos listar a proteção e valorização dos investimentos dos acionistas, a proteção dos fundos dos depositantes, e o atendimento das necessidades de crédito da comunidade.

Quanto às diretrizes de empréstimos, devem definir as características dos empréstimos a serem oferecidos aos clientes, assim como limites de concentração e diversificação de portfólio.

Quanto à delegação de poder e responsabilidade aos gerentes, deve especificar os montantes de crédito a serem autorizados em cada nível hierárquico

do Banco.

Quanto aos procedimentos operacionais, deve-se designar os responsáveis pelo tratamento da informação e documentação, precificação dos empréstimos, e administração dos créditos problemáticos.

Fazendo algumas considerações acerca da política ou padrões de crédito de um banco, nota-se que representam pontos de referência para análise, prevenindo desentendimentos ou omissões por parte dos gestores do crédito, incluindo desde questões referentes à abrangência dos empréstimos a serem concedidos, tais como níveis de risco admitidos, rentabilidade mínima das linhas de crédito, limites de crédito, até a forma de acompanhamento destes, no tocante à revisão dos procedimentos adotados, recuperação de perdas e provisão para inadimplência. Especialmente em relação à provisão para devedores duvidosos, recente normatização do Banco Central, regulamentou o assunto, retirando a autonomia dos Bancos para decidir sobre a questão, e estabelecendo percentuais de acordo com o risco da operação de crédito contratada. Uma das funções mais importantes dos gestores da política de crédito, relacionada ao risco global do banco, é a identificação dos riscos operacionais e de crédito ligados à proposta de planejamento estratégico da instituição, não permitindo a deterioração da qualidade da carteira e da rentabilidade do banco.

2.1.4 LIMITE DE CRÉDITO

Observa-se que os bancos e financeiras têm adotado em suas políticas de crédito alguns parâmetros que orientam, sobre a fixação do limite que pode ser concedido, para cada tipo de cliente. A definição de limites de crédito para uma empresa se relaciona com as políticas de crédito, em função dos parâmetros por esta estabelecidos, tais como, concentração de empréstimos, aplicações por regiões, setores e ramos de atividade, porte de empresas, etc. Para o estabelecimento dos valores, utilizam-se ainda parâmetros técnicos ligados à área de análise de crédito, assim como informações econômico-financeiras das empresas tomadoras.

O limite de crédito é o valor total do risco que o emprestador deseja assumir no relacionamento com determinado cliente. Os analistas devem ser orientados de

que o limite de crédito constitui um balizador que define o valor máximo que o Banco admite emprestar para um mesmo cliente. Identificado o nível de risco, quantifica-se o valor máximo de crédito a ser concedido, com prazo de validade limitado. Pode ainda ser chamado de limite de risco, e trata-se de um fator muito importante, já que é um valor indicativo tomado como referencial para o deferimento do crédito. Silva (1993) faz várias observações quanto à dificuldade de fixação de um limite de crédito, ponderando que não se trata de tarefa simples, porquanto vários fatores devem ser levados em consideração. Destaca que o limite de crédito normalmente é útil apenas quando se trata de operações de curto prazo, destinado a cobrir capital de giro. Para outras operações, especialmente aquelas de longo prazo ou destinadas a investimentos, observa que, neste caso, mais útil é a adequada análise do projeto e da sua viabilidade técnica e econômica.

Silva (1993, pg.64) cita, três questões básicas que devem ser consideradas na fixação de um limite de crédito:

"quanto o cliente merece de crédito; quanto podemos oferecer de crédito ao cliente; e quanto devemos conceder de crédito ao cliente. A primeira está vinculada ao risco e ao porte do cliente; a segunda é uma variável que decorre da capacidade de quem vai conceder o crédito; e a terceira é decorrente da política de crédito adotada, com vistas à diversificação e pulverização da carteira. "

Muitas variáveis podem servir de parâmetro para definição do limite de crédito. Analisando Paiva (1997), concluímos que o fluxo de caixa líquido, a receita operacional, o patrimônio líquido e a necessidade de capital de giro, podem constituir a base de cálculo para fixação do limite. Silva (1993,p.71) também apresenta praticamente os mesmos parâmetros para definição do limite de crédito, destacando que :

"pode ser apurado o valor em função de percentuais a serem aplicados sobre o patrimônio líquido; em função das vendas do cliente; em função do capital circulante líquido; e em face da expectativa de geração de caixa, medido pelo fluxo de caixa."

Silva (1993, p.71) ainda conclui que:

"A maioria dos Bancos, no país, definem o limite de crédito com base no menor resultado obtido com aplicação de percentuais sobre o Patrimônio Líquido (PL) e a Receita Operacional Líquida (ROL). Os percentuais aplicados sobre o PL e ROL variam em função do risco e do porte do

cliente. “

Esses percentuais podem ser alterados de acordo com a política de crédito a ser adotada em cada momento. Embora existam esses diversos fatores que influenciam no estabelecimento do limite de crédito, a variável principal a ser considerada nessa decisão é a capacidade de pagamento do tomador, haja vista que a existência de recursos suficientes é essencial para que seja efetuada a quitação do débito, já que o objetivo principal de uma instituição financeira, ao conceder o crédito, é receber o montante de volta com os juros correspondentes. Portanto, as garantias agregadas servem apenas como acessório ao processo, não sendo sua finalidade principal. Dentro desse enfoque, evidencia-se que a primeira preocupação do deferidor do crédito é procurar assegurar-se de que o tomador tem capacidade de pagamento para repor o montante acrescido dos juros correspondentes. Porém nenhuma variável pode ser analisada isoladamente. É relevante ter uma visão sistêmica completa do cliente, que se traduza no grau de risco que representa. Portanto, posteriormente será feita uma abordagem dos riscos bancários, com ênfase no risco de crédito.

2.1.5 DECISÃO DE CRÉDITO

A tomada de decisão pode ser considerada como escolha entre alternativas. Para que o processo decisório leve a escolha da melhor opção é necessário conhecimento sobre o que está sendo decidido, o método para tomar a decisão e o uso de instrumentos e técnicas que auxiliem o administrador. Em uma instituição financeira, a decisão de crédito envolve variáveis, tais como, taxas de juros, prazos, garantias e, conseqüentemente, o risco da operação.

Por outro lado, analisando Silva (1993), concluímos que na decisão de crédito podem existir alternativas concorrentes entre si, especialmente os objetivos de administração financeira de maximizar os lucros e minimizar os riscos. Portanto, a observação das diretrizes estabelecidas nas políticas de crédito é essencial ao processo decisório. Um dos parâmetros importantes na decisão de crédito é a alçada atribuída ao responsável pela decisão ou ao comitê de crédito. As alçadas, são delegadas pelas instituições aos órgãos, pessoas ou gestores de crédito, para decidir sobre operações, sem a necessidade de aprovações superiores.

Dependendo do Banco, a alçada pode ser individual do gerente da agência, que pode delegar ou não aos demais gerentes de outros escalões. Verifica-se que, normalmente, o poder de decisão nas instituições financeiras é delegado aos diversos níveis da hierarquia, podendo formar-se comitês de crédito, que mantêm o controle sobre todas as diretrizes e procedimentos da análise de crédito. Dentro da hierarquização da tomada de decisão definem-se as alçadas para a atuação de cada gestor de crédito considerando-se diversos fatores, tais como, estrutura da organização, porte da agência, tipos de garantias oferecidas, aplicações globais, grupos econômicos, etc. Baseado nas afirmações de Silva (1993) podemos definir que quanto maiores e mais flexíveis forem as alçadas, maior poderá ser a competitividade comercial da organização.

Relativo a este último parágrafo cabe destacar que somente se alcançará esta competitividade, em função de alçadas elevadas, se os decisores orientarem-se rigorosamente pelas políticas de crédito definidas pela organização. Segundo as normas do Banco do Brasil, as políticas devem prever até onde vai a responsabilidade de cada escalão decisório e critérios que nortearão os limites de sua competência. Desta forma, o Banco do Brasil define como limite de alçada para as agências do varejo, como é o caso de Garopaba, o valor de até R\$ 500.000,00 de limite de crédito para os clientes da carteira pessoa jurídica. Até o limite citado a análise dos documentos, a análise de crédito e a definição do limite de crédito serão realizados pelo comitê de crédito da agência.

2.1.6 A ANÁLISE DE CRÉDITO E DO CLIENTE

Análise é um processo de investigação e reflexão, com determinada finalidade. Analisar consiste em decompor, separar o todo em partes, examinando com minúcia cada uma delas, para buscar causas e conseqüências de pontos fortes e fracos, com vista a emitir juízo sobre o que está sendo analisado. Analisar um cliente e seu crédito, é estudá-lo em todos os aspectos que possam influenciar uma decisão buscando identificar riscos envolvidos e emitindo parecer conclusivo sobre suas condições, capacidade, caráter e situação econômico-financeira.

O principal objetivo da análise de crédito em uma instituição financeira é o de

identificar os riscos nas situações de empréstimo, ou seja, conhecer o tomador de recursos, para que se decida se o risco oferecido é aceitável. Uma operação de crédito é sempre uma demonstração de confiança do credor no devedor, correndo o credor risco do prejuízo, se o devedor não corresponder a essa expectativa. Assim, realizam-se as operações de crédito confiando-se na quitação total da dívida, dentro do prazo e das condições estipuladas. O fator confiança baseia-se não apenas na determinação do cliente em pagar, na forma combinada, como também na sua capacidade de promover pagamento.

O ponto crucial em conceder crédito reside em definir quanta confiança o credor poderá ter em seus clientes, mensurando-a em valores numéricos. Surge, então, uma dificuldade; o risco pode ser medido em unidades monetárias, porém a confiança é imponderável, por se tratar de um conceito subjetivo e, portanto, sujeito à interpretação pessoal.

A análise de crédito é uma das ferramentas indispensáveis para uma boa decisão de crédito. Consiste em um estudo da situação global de um tomador em perspectiva, visando a elaboração de um parecer que retrate, de forma clara e objetiva, o desempenho econômico-financeiro do mesmo. Tal estudo é realizado com base não somente em demonstrações financeiras, mas incluindo também as condições do grupo investigado, do seu setor de atuação, além do aspecto político-econômico. Em outras palavras, deve-se analisar o cliente em todos os aspectos que possam influenciar uma decisão, buscando identificar os riscos envolvidos, emitindo-se parecer conclusivo sobre suas condições, capacidade, caráter e situação econômico-financeira. Nesse sentido, um parecer consistente deve possuir o controle dos dados econômico-financeiros recentes e também considerar as mudanças no panorama econômico que se refletem no contexto operacional da empresa, inevitavelmente.

Não é somente em números que a análise de crédito se baseia, deve-se considerar se há sólido conhecimento do cliente, usando-se de bom-senso, critério, técnica e discernimento, para que a transformação de dados quantitativos possa ser feita de maneira adequada e inteligente.

Assim sendo, quanto mais bem-feita for a análise de crédito, melhor será o

crédito e maior será a facilidade do analista em negociar corretamente, prevenindo-se contra riscos e, caso surjam problemas, mais fácil será saná-los.

2.1.7 OS C's DO CRÉDITO

A base teórica para análise de clientes está contida no que se convencionou chamar "Os Cs DO CRÉDITO", há algum tempo utilizados pelos bancos em geral para análise de crédito. Aos quatro elementos iniciais (caráter, capacidade, condições e capital), os estudiosos vêm acrescentando outros, conforme sejam seus enfoques. O Banco do Brasil entendeu trabalhar com mais dois (conglomerado e colateral), somando, assim, seis elementos para análise. Esses elementos, ou princípios são como distintas lentes a serem usadas em uma máquina fotográfica, cada uma quebrando a imagem em um ângulo específico, onde alguns aspectos são ressaltados para aprofundamento da análise. A soma dessas imagens fornece retrato do cliente mais nítido do que aquele que seria feito utilizando-se apenas uma lente qualquer. Mas essas lentes, ou elementos, ou princípios, não são iguais. Cada uma tem seu peso específico na balança da análise. Quanto maior nossa habilidade em saber bem ponderá-las, melhor qualidade terá a foto e maior segurança ela oferecerá na hora de se estabelecer o limite de crédito, ou seja, na hora de se decidir até onde o Banco aceita ir aos negócios de crédito com aquele cliente.

As informações sobre o cliente são importantíssimas e requisito fundamental para a análise subjetiva do risco do crédito. Essas informações são tradicionalmente conhecidas como os Cs do crédito. Os cinco Cs: Caráter, Capacidade, Capital, Condições e Colateral. Passamos a explicar suas principais características:

a)Caráter

Segundo Schrickel (2000, p. 48), "este é o C de crédito mais importante, tendo em vista que independente do montante emprestado, se refere à capacidade que o tomador tem em repagar o empréstimo". Aqui se constrói a ficha cadastral, peça deveras importante na análise da capacidade de repagamento do tomador, que

quando bem elaborada é uma fonte preciosa de informações sobre ele. Para tal, são utilizados os bancos de dados de proteção ao crédito para se avaliar o histórico do tomador de recursos, sua capacidade de pagamento, se há cheques devolvidos, protestos ou falência. A ficha cadastral deve preencher todos os requisitos para uma boa análise da capacidade do tomador. Nesse caso, não se coloca a prova o princípio da idoneidade, pois quando as coisas vão bem o tomador não tem problemas. No momento em que as vendas ou lucros estão abaixo do esperado ou necessário, é que esse caráter realmente é testado: a disponibilidade de recursos, a criatividade e o pragmatismo, ou seja, o que fazer e como fazer para superar as dificuldades. Segundo Schrickel (2000, p. 49), "para se ter uma boa noção do caráter do tomador é necessário analisar o cenário em que atua, como também a conjuntura econômica, sempre vislumbrando possíveis riscos para o repagamento da dívida".

b)Capacidade

A capacidade se refere à habilidade de pagar. Para Schrickel (2000, p.50), "capacidade e caráter se confundem em certos aspectos. Com o processo de industrialização o sistema econômico ficou mais complexo". A globalização trouxe uma aceleração ainda maior no sistema econômico e as mudanças tornaram-se cada vez mais rápidas, radicais e freqüentes. Toda essa complexidade tem dado um peso maior à capacidade de mutação das empresas, sendo que se uma empresa demonstra capacidade de administrar seu negócio, fazendo-o prosperar, já está demonstrando sua capacidade de repagamento. Ainda segundo Schrickel (2000, p.51), "uma atenção especial deve ser dada ao gerenciamento da empresa tomadora de recursos". Um outro ponto a analisar é o currículo profissional dos administradores. Se um profissional obteve sucesso na carreira, isso revela indícios da capacidade de pagamento da empresa; contudo essa regra não pode ser rígida e outros fatores devem ser avaliados.

c)Capital

Segundo Schrickel (2000, p.52), "Capital se refere na conversão de negócios em renda. Aqui é mais importante toda a análise do balanço patrimonial, do que só o Capital Social". Não é só o Patrimônio Líquido, é a estrutura econômico-financeira da empresa. As análises de balanço e a geração de valor da empresa, no capítulo destinado à Ferramentas de Análises Decisórias. Se as linhas de crédito disponíveis e os recursos próprios da empresa forem insuficientes, é bem provável que o

insucesso seja grande. Para Schrickel (2000, p.53), "[...] esse é um sinal claro de falta de recursos e muito provavelmente a empresa não conseguirá honrar compromissos assumidos".

d)Condições

Segundo Schrickel (2000, p.53), "as condições dizem respeito ao cenário micro e macroeconômico em que o tomador, no caso a empresa, está inserido". As variáveis como risco país, taxa de juros, atividade econômica, estão correlacionadas. Toda a negociação de crédito com empresas devem levar em conta o contexto atual e as perspectivas futuras da economia. É certo que os emprestadores de recursos tendem a ser mais liberais em momentos de recuperação econômica e mais cautelosos em momentos recessivos.

e)Colateral

Conforme relata Schrickel (2000, p.55): "é grafada como em inglês e o seu significado é garantia, também chamado garantia acessória. Refere-se à riqueza patrimonial das empresas. Sua importância é para atenuar o risco, é uma tentativa de diminuir a inadimplência".

Schrickel (2000, pg.55) ainda complementa:

"[...] o ideal é nunca relacionar o colateral com os pontos fracos dentro do elemento caráter, pois incluirá riscos que não devem ser assumidos pelo banco, e sim aos elementos capital, capacidade e condições, para minimizar os pontos fracos do tomador de recursos para estes elementos."

2.1.8 A IMPORTÂNCIA DO CADASTRO

A nova dinâmica do Sistema Financeiro faz com que toda empresa precise conhecer as pessoas com quem negocia. Para tanto, armazena informações sobre elas em um conjunto a que chamamos de registros cadastrais. É a sistematização dessas informações que permite tornar corporativo o conhecimento sobre cada cliente, ou seja, o que cada um sabe passa a ser o que todos sabem. E isso traz um grande benefício para toda a organização.

No Banco do Brasil o sistema de cadastro atende normalmente a quatro

grandes objetivos:

- I. Apoiar a comunicação com o cliente, para oferta de produtos, serviços, remessa de informações, ou seja, necessidade de relacionamento;
- II. Apoiar ações estratégicas, entre elas o lançamento de produtos e campanhas de marketing;
- III. Alimentar através de uma base única, todos os sistemas do banco.
- IV. Subsidiar decisões – a concessão de crédito, a análise da compatibilidade de movimentações financeiras, a decisão pela oferta de um produto; tudo isso exige conhecimento do cliente e de seu histórico. E a fonte desse conhecimento é o cadastro.

Da mesma forma que uma informação pode alavancar a performance de um banco, poderá, se incorreta, trazer conseqüências danosas e prejuízos, pois irá induzir estratégias equivocadas, dificultar o relacionamento com o cliente e levar a decisões erradas, além de expor negativamente a imagem do banco no mercado.

2.1.9 A IMPORTÂNCIA DO CADASTRO NA ANÁLISE E CONCESSÃO DE CRÉDITO

Emprestar é a função básica dos bancos. É nessa atividade que se concentra sua maior fonte de lucro. Por isso, a carteira de empréstimos deve ser constituída de operações saudáveis, que garantam o retorno dos capitais emprestados. Para que se tenham operações saudáveis, é necessário que a análise do crédito seja feita com base em informações confiáveis. O cadastro é peça fundamental na avaliação do risco do cliente e na estruturação das operações de crédito.

A avaliação de risco (de clientes e operações) e o cálculo dos limites de crédito são baseados em metodologias estatísticas especialmente desenvolvidas para esse fim, e que captam informações no banco de dados do cadastro (atividade econômica, renda, tempo de atividade da empresa, etc.). Embora não seja o principal foco deste trabalho, vale acompanhar o processo de desenvolvimento e manutenção dessas metodologias, como forma de esclarecer melhor onde o cadastro entra nessa história.

Existe na Diretoria de Crédito do Banco do Brasil, mais especificamente na

Gerência de Cadastro, Padronização e Modelagem do Risco de Crédito, um grupo de pessoas que cuida do desenvolvimento e da manutenção das metodologias de avaliação de risco. Periodicamente, essas pessoas tomam uma amostra de clientes, capturam informações sobre eles nos diversos sistemas do Banco (entre eles o Cadastro) e executam uma série de procedimentos estatísticos, que podem ser resumidos nos seguintes passos(BANCO DO BRASIL 2002):

- I. Classificação da amostra de clientes em “bons” e “ruins”. De maneira geral, clientes “bons” são aqueles que tomaram empréstimos e pagaram; e clientes “ruins”, os que não pagaram;
- II. Análise das características-padrão dos clientes “bons” e “ruins”, com atribuição de pontuação para cada uma dessas informações. Traduzindo: a partir das características dos clientes constantes da amostra, é encontrada uma equação que, aplicada a outro cliente, indicará a probabilidade de este vir a tornar-se inadimplente (risco do cliente);
- III. Simulações, para testar o acerto da metodologia e avaliar os impactos decorrentes de sua implementação.

Após esses procedimentos, a metodologia é implantada (ou alterada, quando se tratar de revisão) e servirá de base para a análise de todos os clientes do Banco. Esse processo é fortemente empacado pelo nível de qualidade dos registros cadastrais, principalmente quando as informações:

- I. Forem incompatíveis ou incompletas, ou;
- II. Não refletirem a realidade do cliente.

No primeiro caso, as falhas são detectadas pelos softwares ou pelos analistas no momento do desenvolvimento e implicam a necessidade de se descartarem os dados desses clientes e de se reconstruir a base de dados, com atraso no desenvolvimento ou atualização das metodologias, ou reduzir a base a um número muito pequeno de observações, o que traz prejuízos para o nível de precisão das metodologias desenvolvidas. Um exemplo das dificuldades decorrentes dessa primeira situação: em recentes trabalhos de revisão da metodologia de pessoas

físicas, por exemplo, dados tiveram que ser desprezados porque significativa parcela de clientes apresentava renda inferior a R\$ 1,00.

No segundo caso, não há como detectar informações que não reflitam a real situação do cliente. Quando produzem resultados absolutamente incompatíveis, geram desconfiança e forçam novos levantamentos. Em outras situações, passam despercebidas e reduzem a eficiência das metodologias desenvolvidas.

A partir da divulgação dessas metodologias (ANC Pessoa Física, ANC Produtor Rural e ANC Microempresas), a análise de risco e o cálculo do limite de crédito tomam por base os dados existentes no cadastro do cliente. No caso do limite de crédito para as demais pessoas jurídicas, o cadastro constitui importante ferramenta para a formação do conceito do cliente e estabelecimento do limite de crédito adequado. A confiabilidade e a atualidade das informações constitui fator determinante, tanto na análise individual do cliente quanto no desenvolvimento de ferramentas adequadas de análise.

O ato de despachar apóia-se fortemente na ficha cadastral, o que leva, de imediato, à conclusão de que a qualidade do cadastro é decisiva para bem emprestar. Quando não se tem informações completas e confiáveis restam ao deferidor as alternativas do indeferimento, de tentar suprir a insuficiência por outros meios, ou emprestar sem conhecer. A primeira pune o cliente. A segunda onera custos, retarda, burocratiza. A terceira leva ao deferimento de operações sem um adequado conhecimento do cliente. Portanto, é fundamental primar pela autenticidade, exatidão, confiabilidade e atualização das informações registradas no cadastro, de forma que os responsáveis pela criação de metodologias de análise de risco, análise e decisão de crédito, pela contratação e condução de operações tenham subsídios suficientes e seguros para tomar a decisão mais adequada ao Banco, sem prejudicar o cliente. Ou seja, tomar uma decisão com base em cadastro de baixa qualidade significa confiar “cegamente” em quem não se conhece.

Pela importância que possui o cadastro para pessoa jurídica é bem mais complexo, tendo em vista a quantidade de dados a serem coletadas. Desta forma o Banco do Brasil utiliza formulários padronizados para a coleta desses dados:

Para clientes novos devem ser apresentados os formulários preenchidos e

assinados pelos responsáveis legais, anexando-se documentos necessários para identificação de sócios, procuradores, administradores, patrimônio, entre outros.

Os formulários são:

- Cadastramento de Pessoa Jurídica (ANEXO A)
- Formulário de Coleta de Dados da Empresa (ANEXO B)
- Relação de Faturamento (ANEXO C)
- Cadastramento de Representantes Legais (ANEXO D)
- Autorização para levantamento de informações cadastrais – SCR (ANEXO E)

Se a empresa já é cliente do BB e precisa atualizar seus dados cadastrais, deve apresentar os formulários preenchidos e assinados pelos responsáveis legais, anexando-se documentos que comprovem alterações, caso estas tenham ocorrido. Os formulários utilizados são os mesmos acima citados.

2.1.10 O SISTEMA DE INFORMAÇÕES DE CRÉDITO DO BANCO CENTRAL

O SCR - Sistema de Informações de Crédito do Banco Central é um banco de dados alimentado mensalmente pelas instituições financeiras, mediante coleta de informações sobre as operações concedidas. Atualmente, são armazenadas no banco de dados do SCR as operações dos clientes com responsabilidade total igual ou superior a R\$ 5.000,00(cinco mil reais), a vencer e vencidas, e os valores referentes às fianças e aos avais prestados pelas instituições financeiras a seus clientes. A base legal para o sistema coletar e compartilhar informações entre as instituições participantes do Sistema Financeiro Nacional e o respeito à privacidade do cliente quanto ao sigilo e à divulgação de informações obedecem às condições previstas na Lei Complementar 105/01 e na Resolução 2.724/00.

O SCR é o principal instrumento utilizado pela supervisão bancária para acompanhar as carteiras de crédito das instituições financeiras. Nesse sentido, desempenha papel importante na garantia da estabilidade do Sistema Financeiro

Nacional e na prevenção de crises, proporcionando mais facilidades para os tomadores de empréstimos e maior transparência para a sociedade.

O Sistema de Informações de Crédito do Banco Central é o maior cadastro brasileiro baseado em informações positivas e contém dados sobre o comportamento dos clientes no que se refere às suas obrigações contraídas no sistema financeiro. Esses dados são compartilhados com as instituições participantes, contribuindo para diminuir a inadimplência e melhorar a gestão do risco de crédito.

No Brasil, a Central de Risco de Crédito foi implementada em junho de 1997, com a finalidade de dotar o Banco Central de ferramentas que proporcionassem meios para avaliações globais sobre o mercado de crédito, auxiliando no desempenho das atividades de autoridade responsável pela supervisão do Sistema Financeiro Nacional. Desde então, as informações armazenadas no sistema vêm sendo utilizadas também pelas instituições financeiras, desempenhando papel relevante na avaliação do risco de crédito dos clientes e contribuindo para a diminuição da inadimplência das operações.

Como as instituições financeiras são agentes que, mediante autorização do Banco Central, captam recursos do público, principalmente sob a forma de depósitos. Também concedem empréstimos sob várias modalidades, além de aplicar em outros ativos, tais como títulos do tesouro nacional. No entanto, as instituições financeiras podem se tornar insolventes se acumularem créditos não honrados, isto é, se a clientela não conseguir pagar os valores que tomou emprestado. Daí a necessidade de o Banco Central, como órgão de regulação e supervisão do sistema financeiro, municiar-se de instrumentos de avaliação dos riscos envolvidos nas operações de crédito. Para tanto, o SCR armazena dados sobre as operações contratadas por todas as instituições, de forma que o Banco Central pode adotar medidas preventivas com o objetivo de proteger os recursos que os cidadãos confiam às instituições integrantes do sistema. Assim, o principal objetivo do SCR é o de reforçar os mecanismos de supervisão bancária, com aumento da eficácia de avaliação dos riscos inerentes à atividade.

O outro objetivo do SCR é auxiliar as instituições financeiras na gestão de suas carteiras de crédito, preenchendo uma lacuna na obtenção de informações sobre as características e avaliação da capacidade de pagamento dos devedores, com

impactos positivos na diminuição dos índices de inadimplência. O sistema fomenta a competição entre os agentes pela possibilidade de oferta de taxas de juros menores nas operações que oferecem menor risco.

Como instrumento de gestão de crédito, beneficia as instituições financeiras pela ampliação do conhecimento acerca de seus clientes. O SCR contribui para a quantificação dos riscos por meio da compreensão do nível de endividamento e do perfil de pagamento dos clientes. Permite a análise de outros aspectos na avaliação de riscos, tais como a forma de utilização do crédito. Serão disponibilizadas séries estatísticas da carteira de crédito do Sistema Financeiro Nacional, de forma consolidada e por segmentos, suprimindo demandas por informações que auxiliem na compreensão do crédito em suas diferentes peculiaridades.

2.2 RISCO

Segundo Paiva (1997, pg.5) “o risco permeia a atividade humana” Não podemos afirmar que risco é incerteza, pois podemos eliminar a incerteza, nunca o risco que só pode ser minimizado. O risco está baseado em probabilidades com a sua expectativa baseada em dados históricos; a incerteza não dispõe de dados para o seu embasamento. O risco é algo que está presente em todos os momentos de nossas vidas, quaisquer que sejam nossas atividades, e operar com crédito não foge à regra. O risco define a probabilidade de perda no negócio e é inerente à atividade de crédito.

A gestão de riscos passou a ocupar, nos últimos tempos, posição de destaque na administração financeira, especialmente em consequência da expansão do crédito, do crescimento do mercado e da globalização. No Brasil até com mais ênfase, motivada pela maior estabilidade econômica alcançada recentemente e do empenho das autoridades em modernizar e aprimorar o sistema financeiro nacional.

Várias classes de risco são apontadas por executivos de Instituições Financeiras como merecedoras de atenção especial. Dentre elas destacam-se o risco de governança corporativa, de gerenciamento empresarial, de gerenciamento do crédito, de mercado, operacional e até mesmo de continuidade dos negócios, além daqueles associados a sistemas de infra-estrutura tecnológica. O crédito

sempre foi um instrumento de extrema importância na realização de negócios, viabilizando recursos para o crescimento e desenvolvimento econômico. É um elemento presente em praticamente todas as políticas financeiras das empresas, como forma de suprir recursos para investimento ou custeio de suas atividades.

Para os Bancos, sobretudo, cujo principal negócio é a intermediação financeira, a adequada administração do risco sempre foi fundamental para a manutenção de sua rentabilidade e estabilidade econômica. Uma Instituição Financeira "sobrevive" de serviços e operações de crédito saudáveis e lucrativas. Sendo a confiança um pilar básico na concessão de crédito, ela também se baseia em dois elementos fundamentais:

- a) vontade de o tomador cumprir o estabelecido no contrato de crédito;
- b) a habilidade do tomador em fazê-lo.

Nesse sentido, podemos afirmar que dentre todos os riscos existentes nas atividades bancárias, o mais relevante é o risco de crédito.

2.2.1 RISCO DE CRÉDITO

O risco se refere a tudo que pode ocorrer fora do que foi previsto anteriormente. De acordo com a análise de Paiva (1997), concluímos que cada pessoa possui uma atitude frente ao risco e isso permite se dizer que alguém é mais arrojado, moderado ou conservador. O risco não pode ser confundido com incerteza. Em finanças, risco e incerteza têm conceitos diferentes, assim, pode-se dizer que:

- a. Risco existe e pode ser mensurado à partir de dados históricos do tomador, assim a concessão do crédito se faz a partir de premissas conhecidas e aceitáveis;
- b. Incerteza é quando a decisão de crédito é feita de forma subjetiva, pois os dados históricos não estão disponíveis.

Como definimos que risco é a probabilidade de perda, o risco de crédito é a probabilidade do tomador não honrar seus compromissos no vencimento, e está associado às possíveis perdas que o credor tenha caso o devedor não honre. O

risco de crédito é algo que está presente no cotidiano de qualquer empresa, seja ela da área financeira, de serviços, comercial ou industrial. Não há como evitá-lo, portanto, deve-se administrá-lo. No entanto, tendo em conta o negócio ou a área de atividade em que se inserem, as empresas procedem a análise mais ou menos criteriosa do risco de crédito dos seus clientes. Desde o estabelecimento comercial de venda ao público que habitualmente não procede a qualquer análise, até às instituições financeiras que procedem a análise bastante exaustiva, existe uma infinidade de casos.

A concessão de crédito traduz-se na disponibilização de um valor presente mediante uma promessa de pagamento desse mesmo valor no futuro, que pressupõe a confiança na solvabilidade do devedor, isto é, de que o mesmo irá honrar os seus compromissos nas datas acordadas previamente. Por outras palavras, o risco de crédito é o risco de perda em que se incorre quando há incapacidade de uma contrapartida numa operação de concessão de crédito. Este risco está intimamente relacionado com fatores internos e externos à empresa que podem prejudicar o pagamento do montante de crédito concedido, como iremos ver adiante. Para determinar o risco de crédito de um cliente com maior ou menor exatidão, pode proceder-se a avaliações do risco. Estas avaliações podem ser mais ou menos detalhadas e verificadas de acordo com a atividade em questão e o peso do crédito concedido. Como não há possibilidade de extinção do risco, as instituições financeiras procuram administrá-lo, eliminando a incerteza. Para isso estão aperfeiçoando os processos de análise de crédito, baseando-se em informações sólidas sobre se existe ou não a intenção do devedor em pagar, e em dados históricos, para fazer uma distribuição probabilística, ou seja, identificar a probabilidade percentual de acontecer uma perda. Assim, traçam-se as diretrizes e definem-se os parâmetros para as aplicações, a fim de que produzam a lucratividade esperada, garantam o retorno dos capitais e mantenham sua credibilidade.

Podemos concluir que toda vez que uma instituição financeira vende um crédito, está automaticamente comprando um risco com todos os efeitos bons e ruins que a transação envolve.

2.2.2 GESTÃO DE RISCOS

Gerir riscos não é mais uma opção para nossas empresas, mas uma imposição do mercado. Em um ambiente competitivo, a qualidade de gestão passa a ser um fator diferencial entre as empresas, seja na conquista de clientes, fornecedores e no acesso a créditos. Gestão de riscos está entre as maiores prioridades da estratégia de governança corporativa, pois a implantação de uma estrutura de gestão de riscos e controles internos proporciona, uma série de benefícios, tais como:

- a. Permitem à alta direção obter o conhecimento do negócio com maior profundidade, dando condições para o estabelecimento de políticas e limites para toda a estrutura;
- b. Contribui substancialmente para o aumento da transparência do corpo executivo para com a alta direção, à medida que estabelece um melhor processo de controle;
- c. Elimina alguns riscos desnecessários, à medida que se obtém um conhecimento mais profundo sobre os processos operacionais e portfólios da empresa;
- d. Limita as perdas com aqueles riscos que fazem parte do negócio e sem os quais não haveria atividade empresarial, conciliando-os à capacidade da empresa de suportá-los;
- e. Proporciona a redução dos custos de captação, já que bancos e agências de rating não mais se restringem à verificação da posição estática proporcionada pelo balanço da empresa, mas também ao conjunto de políticas relacionadas à decisão e controle que caracterizam a administração da mesma;
- f. Possibilita uma boa análise do cliente, baseada em dados reais que formarão um bom cadastro do mesmo, e que resultarão em uma análise de crédito muito próxima do ideal;
- g. Uma operação de crédito bem analisada e adequada as reais necessidades e capacidade de crédito do cliente, sem sombra de dúvidas não extinguirão os

riscos de perdas futuras, mas os diminuirão.

Apesar do risco de crédito ser uma das formas mais antigas de risco nos mercados financeiros, os executivos e acadêmicos ainda debatem, acaloradamente, na tentativa de encontrar a melhor forma de sua apuração e administração. Os Bancos estão buscando reunir tanto as informações quanto as bases analíticas necessárias para avaliar empréstimos bancários através de algum padrão significativo de risco e retorno. A competição mais intensa, a procura de diversificação e liquidez e as mudanças da regulamentação, tais como capital ajustado ao risco, têm estimulado o desenvolvimento de muitas formas criativas de gerir o risco de crédito. A gestão do risco de crédito continua a ser substancialmente uma atividade quase caseira, em que as decisões quanto à empréstimos são feitas sob medida, caso a caso. São escassos os dados quantitativos confiáveis sobre as variáveis financeiras e não financeiras na avaliação do risco.

Saunders (2000, p.52) cita que:

Ainda estão em fase de aprimoramento as metodologias utilizadas para análise de risco e muitas dúvidas ainda persistem na busca de uma gestão adequada de risco de crédito, em meio a uma geração de profissionais de engenharia financeira que está aplicando suas habilidades em construção de modelos e na análise desta área.

2.2.3 PROVISÃO PARA CRÉDITOS DE LIQUIDAÇÃO DUVIDOSA (PCLD)

No Brasil, casos de insucessos, que resultaram em intervenção em Bancos, são conhecidos, nos quais deficiências de controle interno, aliadas a avaliação ineficaz de riscos possibilitaram crises. Exemplos podemos citar aos montes: Bancos Meridional, Nacional, Noroeste, Bamerindus, Santos, dentre outros.

A Resolução nº. 1.748, de 30.08.1990, do Banco Central do Brasil, vigente até fevereiro de 2000, estabeleceu procedimentos com vistas à transferência de operações não liquidadas no seu vencimento para títulos contábeis representativos de crédito em atraso e liquidação, bem como a constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. Posteriormente, a Resolução no. 2.554, de 24.09.1998, do Banco Central do Brasil, exigiu esforço adicional dos Bancos para

adequação de sistemas de controles internos, sistemas de informações financeiras, operacionais e gerenciais, com ênfase no controle do risco de crédito. Mais recentemente, com a evolução do mercado financeiro e a mudança no perfil de crédito de operações contratadas, o Conselho Monetário Nacional aprovou a Resolução no. 2.682, de 21.12.1999, com efeitos à partir de 01.03.2000, através da qual determinou-se o atual critério a ser adotado pelas instituições financeiras para apropriação dos créditos em liquidação, tendo como base uma classificação dos créditos focada no risco das operações.

Antes, sob a égide da Resolução 1.748, de 30.08.1990, que prevaleceu até 29.02.2000, a provisão para créditos duvidosos era realizada com foco no atraso de pagamento dos créditos concedidos e de acordo com a garantia dada pelo devedor. O provisionamento dos créditos de liquidação duvidosa era um fato posterior a sua concessão, em função da performance dos créditos e que, por isso, permitia aos Bancos menor rigor na concessão e uma maior possibilidade de manipulação dos números, de acordo com os objetivos da demonstração de resultados em balanço. A apropriação dos créditos de liquidação duvidosa agora passou a ser um fato anterior à sua concessão, de acordo com o risco da operação previamente definido. Esta nova regulamentação exige maior rigor na análise e eliminou a possibilidade de manipulação dos números no balanço.

As instituições financeiras devem classificar suas operações de crédito em ordem crescente de risco do nível AA (risco zero) ao nível H (risco total). A classificação inicial é de total responsabilidade dos Bancos, mas devem observar critérios mínimos definidos pelo Banco Central.

A PCLD é constituída com base na análise dos riscos de realização dos créditos, em montante considerado suficiente para cobertura de eventuais perdas e em função da análise periódica da qualidade dos clientes e dos setores de atividade e não apenas quando da ocorrência de inadimplência. Apresentamos na Tabela I os percentuais a serem provisionados de acordo com o risco da operação.

RISCO DA OPERAÇÃO	PERCENTUAL DE PROVISÃO DE PCLD
AA	0,00 %

A	0,50%
B	1,00%
C	3,00%
D	10,00%
E	30,00%
F	50,00%
G	70,00%
H	100,00%

Tabela I – Risco de Operações x Percentual de Provisão de PCLD

Fonte: Resolução Bacen 2682/99

De acordo com a mesma resolução do Banco Central do Brasil, a partir do décimo quinto dia de atraso, as operações são reclassificadas para um risco pior do que o original, obedecendo aos seguintes critérios:

ATRASO EM DIAS	RECLASSIFICAÇÃO DE RISCO PARA
15-30	B
31-60	C
61-90	D
91-120	E
121-150	F
151-180	G
>180	H

Tabela II – Reclassificação do Risco de Operações em Atraso

Fonte: Resolução Bacen 2682/99

2.2.4 INADIMPLÊNCIA

Inadimplência é a falta de pagamento ou o não cumprimento de um contrato de qualquer cláusula deste. Pode também significar a não satisfação daquilo a que se está obrigado dentro do prazo pré-determinado. Em outras palavras, inadimplência é o não pagamento da dívida.

3. MÉTODO

3.1 GAROPABA E O BANCO DO BRASIL S.A

Localizada no litoral sul catarinense, a 90 KM ao sul da Capital Florianópolis, a história da cidade de Garopaba insere-se no descobrimento do Brasil. No ano de 1525 a “Baía de Garopaba” serviu como abrigo à expedição naval da cidade de Coruña, que a utilizou para fugir de um temporal. Aqui vivia o índio carijó, da tribo dos guaranis. Homem simples e de caráter pacífico, alimentava-se da caça, da pesca e dos produtos naturais da terra, como a farinha de mandioca utilizada até os dias de hoje. O primeiro povoado só surgiu em 1666 formado de imigrantes açorianos.

Foram os tupi-guaranis os primeiros habitantes de garopaba; que deram o nome à cidade. Este nome vem grafado – gahopapaba - na carta de Turim, em 1523, ou assim: upaua, upaba, guarupeba, que significa a enseada dos barcos, do descanso ou ainda o lugar abençoado. A verdadeira definição está no guarani, a língua local: ygá, ygara, ygarata; significa arco, embarcação, canoa - mpaba paba é

estância, paradeiro, lugar, enseada.

Os açorianos desembarcaram em Garopaba enviados pelo Império Português, procedentes a maioria da 3ª Ilha dos Açores. Em 1793, foi criada a Armação de São Joaquim de Garopaba. No ano de 1830 é levada à Freguesia. A Paróquia foi criada por decreto do Governo Imperial, porém sua instalação oficial ocorreu no ano de 1846. Em 1890, com trabalho de mobilização da Freguesia, Garopaba é elevada a Vila, com decreto do então Governador Lauro Severiano Muller. No dia 08 de Abril do mesmo ano o Governador nomeia os membros do Conselho da Intendência que dirigira o Município. A instalação só ocorre no dia 07 de Junho de 1890. A guarda Municipal é criada em 1896. Em outubro de 1906 passa a fazer parte da Comarca de Palhoça. Em 1923, perde a condição de Município, passando a integrar o Município de Imbituba, pertencendo à comarca de Laguna. Em 1930 Garopaba passa a Distrito de Palhoça. No Ano de 1961, volta a condição de Município, tendo sido instalado no dia 30 de Dezembro de 1961. Acompanhando o desenvolvimento econômico, Garopaba continua seguindo o seu padrão cultural, oferecendo ao morador e visitantes suas belezas naturais, mostrando que desenvolvimento sustentável pode caminhar lado a lado com a cultura. A cidade preocupa-se em mostrar suas tradições, tornando-as um atrativo diferenciado. As novas construções mudaram a aparência de Garopaba, tornando-se mais apresentável e voltada ao atendimento do turista tanto em alta como em baixa temporada.

Os tempos mudaram, e Garopaba vem crescendo ao longo dos anos, e é procurada anualmente por pessoas de vários estados do Brasil e de vários países do mundo, e chega a ter uma população flutuante de até 85.000 habitantes por temporada. Porém a cordialidade do povo garopabense continua a mesma, baseada na sua cultura, religião e sua forte relação com o mar, seja através da pesca artesanal ou da relação com o surf e o turismo.

O Banco do Brasil S. A iniciou suas atividades no Município como posto avançado, vinculado à Agência do Município de Imbituba em 03.01.1989, tornando-se agência somente em 15.03.1991, acompanhando o crescimento da cidade. É responsável por cerca de 70% de toda a movimentação financeira local, seja em volume de depósitos à vista e à prazo, operações de crédito, entre outras. É

articulador financeiro dos principais programas do Governo Federal nas áreas de agricultura, pecuária e pesca (Pronaf); apoio às micro, pequenas e médias empresas, através de programas federais como Programas do BNDES, Proger Urbano Empresarial, Proger Turismo Investimento, entre outros. Atua também em programas de responsabilidade social, DRS – Desenvolvimento Regional Sustentável. Em resumo, a agência de Garopaba esta inserida no grande conglomerado denominado Banco do Brasil S. A., e encontra-se em sintonia com a missão da empresa: “Ser a solução em serviços e intermediação financeira, atender às expectativas de clientes e acionistas, fortalecer o compromisso entre os funcionários e a Empresa e contribuir para o desenvolvimento do País”.

PRINCIPAIS DADOS DO MUNICÍPIO

População:

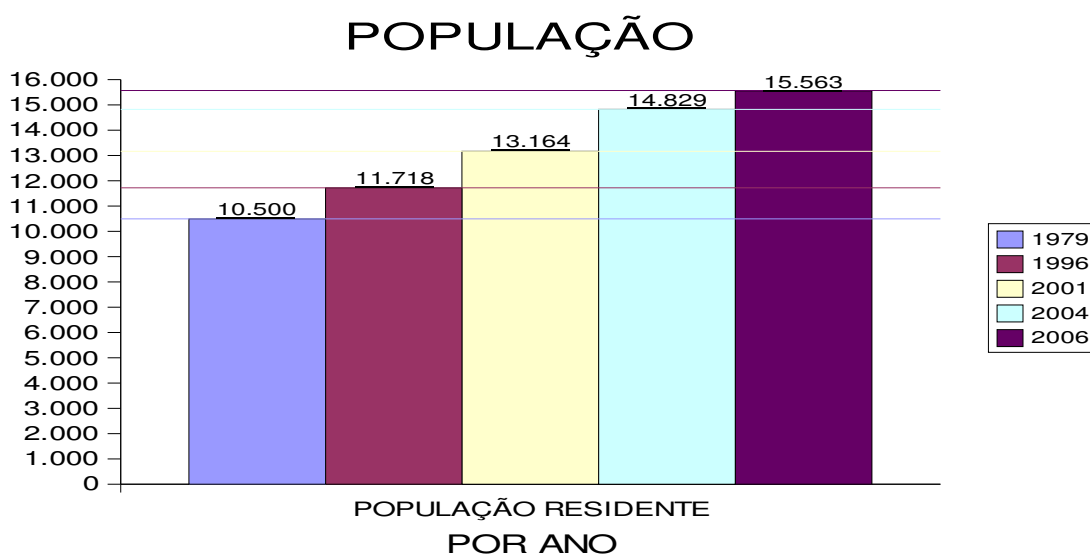


Gráfico I – Evolução da População na Cidade de Garopaba

Fontes: Besen, José Artulino, 1980 São Joaquim de Garopaba Recordações da Freguesia(1980)

IBGE, Resultados da Amostra do Censo Demográfico (1996/2001/2004/2006)

Observa-se que de 1979, ano em que foi instalada a primeira agência bancária do Município, até 1996 o crescimento populacional foi de 1218 habitantes

em 17 anos. Após 1996 com a projeção da cidade no cenário turístico nacional e mundial, houve um crescimento de 1446 habitantes no período de 1996 – 2001, e de 2399 habitantes no período de 2001 a 2006. Em 1989 foi instalado, em Garopaba um posto avançado do Banco do Brasil S. A, e dois anos após, precisamente em 03.01.1989 foi transformado em agência bancária, para atender a população local que crescia a cada ano além dos turistas que visitavam a cidade.

Outras Informações:

PIB 2004	R\$ 98.046,00
População 2004	14.829 habitantes
PIB PER CAPITA 2004	R\$ 6.611,00
NUMERO DE AGENCIAS BANCARIAS 2005	02
VOLUME DE OPERACOES DE CREDITO EM 2005	R\$ 8.047.896,70
DEPOSITOS A VISTA 2005	R\$ 4.623.052,20
POUPANCA 2005	R\$ 5.285.859,37
DEPOSITOS A PRAZO 2005	R\$ 1.438.675,13

Tabela III – Outros Dados do Município de Garopaba

Fonte: IBGE – Cidades@ O Brasil Município por Município

3.2 AS ETAPAS DA PESQUISA

A pesquisa foi realizada junto à carteira pessoa jurídica da Agência do Banco do Brasil S. A da Cidade de Garopaba, sendo levantadas as seguintes informações:

a) Índices de inadimplência nos períodos: 01/2006 a 12/2006 e 01/2007 a 07/2007

apurados nos sistemas de controle do Banco do Brasil SA (Tabela IX e X).

Com estas informações teremos um panorama geral da situação da agência, podendo comparar mês à mês, se existiram disparidades ou porque um período apresentou índices maiores ou menores que outro.

b)Análise da documentação cadastral de 299 empresas (Tabela VII).

Esta análise é fundamental para que possamos ter uma noção sobre quais informações a agência está utilizando para análise do cliente e de seu respectivo crédito.

c)Levantamento de funcionários envolvidos na análise e concessão de crédito, bem como os funcionários integrantes do comitê de crédito da agência.(Tabela VIII).

Este levantamento apresentará com precisão um quadro da composição funcional da agência, ou seja, qual a atribuição e o grau de responsabilidade de cada funcionário.

d)Levantamento da quantidade de empresas atendidas pela agência, divididas pelo porte e faixa de faturamento conforme instruções do Banco do Brasil S. A. (Tabelas IV, V e VI).

Aqui teremos um panorama geral sobre quem são os clientes que operam com a agência.

A análise das informações coletadas conforme os itens acima apresentará uma visão geral de como são os procedimentos envolvidos na concessão de crédito e como se comportam os índices de inadimplência da agência do Banco do Brasil S. A. da cidade de Garopaba, junto à carteira pessoa jurídica.

4. RESULTADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, apresentamos os resultados obtidos com a análise dos dados apurados junto à carteira pessoa jurídica da agência de Garopaba no período de 01/2006 – 07/2007:

A Tabela IV apresenta a segmentação das empresas adotada pelo Banco do Brasil S.A. A Agência Garopaba atende empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 10.000.000,00:

PORTE	FATURAMENTO EM R\$	ATÉ	RELACIONAMENTO
Micro-Empresa	R\$0,00	R\$244.000,00	Agência Varejo
Pequena-Empresa	R\$244.000,01	R\$5.000.000,00	Agência Varejo
Média-Empresa	R\$5.000.000,01	R\$10.000.000,00	Agência Varejo
Média-Empresa	R\$10.000.000,01	R\$50.000.000,00	Agência Empresarial
Grande-Empresa	R\$50.000.000,01	R\$100.000.000,00	Agência Empresarial ou Corporate
Mega-Empresa	R\$100.000.000,01		Agência Corporate

Tabela IV – Segmentação para atendimento à empresas pelo Bando do Brasil S.A

Fonte – Banco do Brasil S.A

As Tabelas V e VI detalham a composição dos clientes da carteira pessoa jurídica de acordo com a faixa de faturamento e porte, deixando claro que agência atende principalmente micros e pequenas-empresas, isto implica que a análise de crédito deverá ser efetuada pela própria agência. Já as empresas de porte médio tem seus limites de crédito realizados pela Diretoria de Crédito, através da DICRE/DAC/SUL:

	DE	ATÉ	NÚMERO DE CLIENTES
Faturamento Bruto Anual	0,00	244.000,00	406
Faturamento Bruto Anual	360.000,00	360.000,00	39
Faturamento Bruto Anual	360.000,01	1.200.000,00	73
Faturamento Bruto Anual	1200.000,01	5.000.000,00	22
Faturamento Bruto Anual	5.000.000,01	10.000.000,00	9

Tabela V – Clientes da carteira pessoa jurídica por faixa de faturamento - Agência Garopaba

Fonte – Banco do Brasil S.A

PORTE	NUMERO DE CLIENTES
Micro-Empresa	406
Pequena-Empresa	134
Média-Empresa	09
Total de Clientes da Carteira	649

Tabela VI – Clientes da carteira pessoa jurídica por porte-Agência Garopaba

Fonte – Banco do Brasil S.A

Por ser de fundamental importância para uma análise de crédito consistente, o cadastro do cliente deve ser realizado de forma correta e completa, e com o maior número de informações possíveis. As tabelas VII e VIII, que tiveram seus resultados

gerados pela coleta de dados dos cadastros (Anexo F), e que mostra um levantamento dos principais documentos e critérios necessários para uma sadia análise de crédito. Foram analisadas 229 empresas da carteira pessoa jurídica com limite de crédito, sendo 150 micro-empresas, 70 pequenas-empresas e 09 médias empresas.

PORTE	Nº DE CLIENTES	Nº DE CLIENTES PESQUISADOS
Micro-Empresa	406	150
Pequena-Empresa	134	70
Média-Empresa	09	09
Total de Clientes	649	229

Tabela VII – Distribuição das empresas de acordo com o porte e quantidade de empresas pesquisadas na agência Garopaba.

Fonte – Banco do Brasil S.A

Porte	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Micro	150	150	95	90	35	150	150	0	60	90	15	150	150
Pequena	70	70	45	25	15	70	70	0	35	35	10	70	70
Média	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9

Tabela VIII – Resultados da análise do cadastro de pessoas jurídicas com verificação efetuada em processos com limites de crédito calculados e aprovados pelo comitê de crédito da agência Garopaba.

Fonte – Banco do Brasil S.A

Legenda da Tabela VIII:

1. Documentos de constituição de acordo com as normas
2. Documentos dos sócios de acordo com as normas

3. Cadastro de bens da empresa comprovados
4. Cadastro de bens dos sócios comprovados
5. Comprovante de renda dos sócios de acordo com as normas
6. Pesquisas cadastrais realizadas (Serasa / SPC) para empresa, sócios
7. Pesquisa SCR realizada para empresas e sócios
8. Pesquisas SCR foram levadas em consideração na análise dos sócios
9. Relatório de faturamento com assinatura do contador e responsável pela empresa
10. Relatório de faturamento simples assinado e preenchido pela empresa
11. Relatório de visitas à empresa
12. Formulário de coleta de dados da empresa preenchido
13. Cadastros da empresa e sócios atualizados

Nesta análise alguns pontos devem ser considerados:

- a) As médias empresas atenderam a todos os requisitos, provavelmente por terem seus limites de crédito analisados em estância superior;
- b) Os documentos básicos, necessários para o cadastro da empresa, como documentos de constituição, documentos dos sócios, relatório de faturamento e formulário de coleta de dados foram encontrados, no entanto o relatório de faturamento na maioria dos cadastros estava sem a assinatura do contador, somente assinado pela empresa, o que pode gerar dúvida nos valores apresentados, se são reais ou não;
- c) As pesquisas referentes ao SERASA, SPC e SCR foram realizadas em todos os casos para as empresas e os sócios, no entanto não foram levadas em consideração as dívidas dos sócios em outras instituições financeiras;
- d) Um ponto importante e que não é realizado com freqüência, seria a visita à empresa, verificando sua localização, estrutura, e conferindo desta forma a veracidade das informações apresentadas.

A tabela IX apresenta a composição dos funcionários da agência, onde a equipe pessoa jurídica é formada por um gerente de contas e um assistente de negócios, sendo que o assistente trabalha diretamente na análise da documentação e do cadastro e em conjunto com o gerente de contas pessoa jurídica na análise e definição do crédito, que por fim é levado à votação pelo comitê de crédito:

NUMERO DE FUNCIONÁRIOS	CARGO	EQUIPE PESSOA FISICA	EQUIPE PESSOA JURIDICA	OUTROS	COMITE DE CRÉDITO
01	Gerente de Agêncis			X	X
01	Gerente de Contas Pessoa Física	X			X
01	Gerente de Contas Pessoa Jurídica		X		X
01	Gerente de Expediente			X	X
01	Assistente de Negócios		X		
02	Caixa Executivo			X	
03	Escriturário	X		X	

Tabela IX – Composição do corpo funcional e comitê de crédito da Agência Garopaba

Fonte – Banco do Brasil S.A

As tabelas X e XI e seus respectivos gráficos II e III tratam especificamente dos índices de inadimplência, sendo que a coluna A corresponde à meta definida como limite de inadimplência definida pelo banco para o período nas carteiras pessoa jurídica; a coluna B corresponde aos índices alcançados pela agência; a coluna C corresponde aos índices alcançados pelas agências do estado de Santa Catarina; e a coluna D corresponde aos índices alcançados pelas agências pertencentes à Regional Florianópolis, na qual Garopaba está inserida.:

MÊS/ANO	A	B	C	D
01/2006	2,50	6,22	3,16	3,05
02/2006	2,60	1,86	3,79	3,80
03/2006	2,65	2,63	3,59	3,99
04/2006	2,70	2,89	3,58	3,75
05/2006	2,67	4,43	3,26	2,91
06/2006	2,67	2,22	3,09	2,89
07/2006	2,61	13,97	3,29	3,85
08/2006	2,50	15,69	3,33	3,73
09/2006	2,50	6,23	3,20	2,76
10/2006	2,75	4,35	2,85	2,58
11/2006	2,65	0,91	2,52	2,43

12/2006 2,67 3,18 2,41 2,36

Tabela X – Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica(01/2006 – 12/2006)

Fonte: Banco do Brasil S.A

LEGENDA:

A - Índices máximos de inadimplência definidos pelo Banco do Brasil para as carteiras formadas por pessoas jurídicas;

B - Índices de inadimplência alcançados pela carteira formada por pessoas jurídicas na Agência Garopaba – SC

C - Índices de inadimplência alcançados pelas agências varejo levando-se em conta as carteiras formadas por pessoas jurídicas no Estado de Santa Catarina

D - Índices de inadimplência alcançados pelas agências varejo levando-se em conta as carteiras formadas por pessoas jurídicas na Regional Florianópolis, onde está inserida a Agência Garopaba.

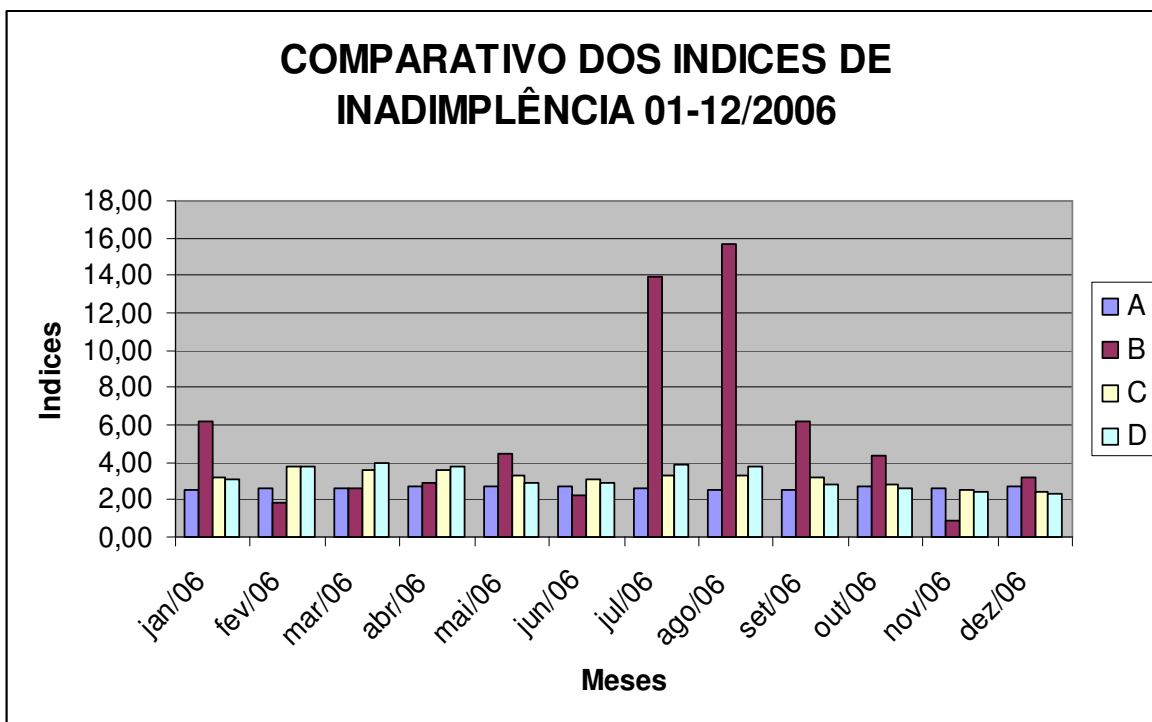


Gráfico II – Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica(01/2006 – 12/2006)

Fonte: Banco do Brasil S.A

MÊS/ANO	A	B	C	D
01/2007	2,75	2,76	2,48	2,42
02/2007	2,70	1,84	2,88	3,11
03/2007	2,67	3,90	2,44	2,58
04/2007	2,58	4,40	2,57	2,70
05/2007	2,68	4,30	2,38	2,45
06/2007	2,75	0,57	2,12	2,18

07/2007 2,71 6,52 2,79 2,78

Tabela XI – Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica(01/2007 – 07/2007)

Fonte: Banco do Brasil S.A

LEGENDA:

A - Índices máximos de inadimplência definidos pelo Banco do Brasil para as carteiras formadas por pessoas jurídicas;

B - Índices de inadimplência alcançados pela carteira formada por pessoas jurídicas na Agência Garopaba – SC

C - Índices de inadimplência alcançados pelas agências varejo levando-se em conta as carteiras formadas por pessoas jurídicas no Estado de Santa Catarina

D - Índices de inadimplência alcançados pelas agências varejo levando-se em conta as carteiras formadas por pessoas jurídicas na Regional Florianópolis, onde está inserida a Agência Garopaba.

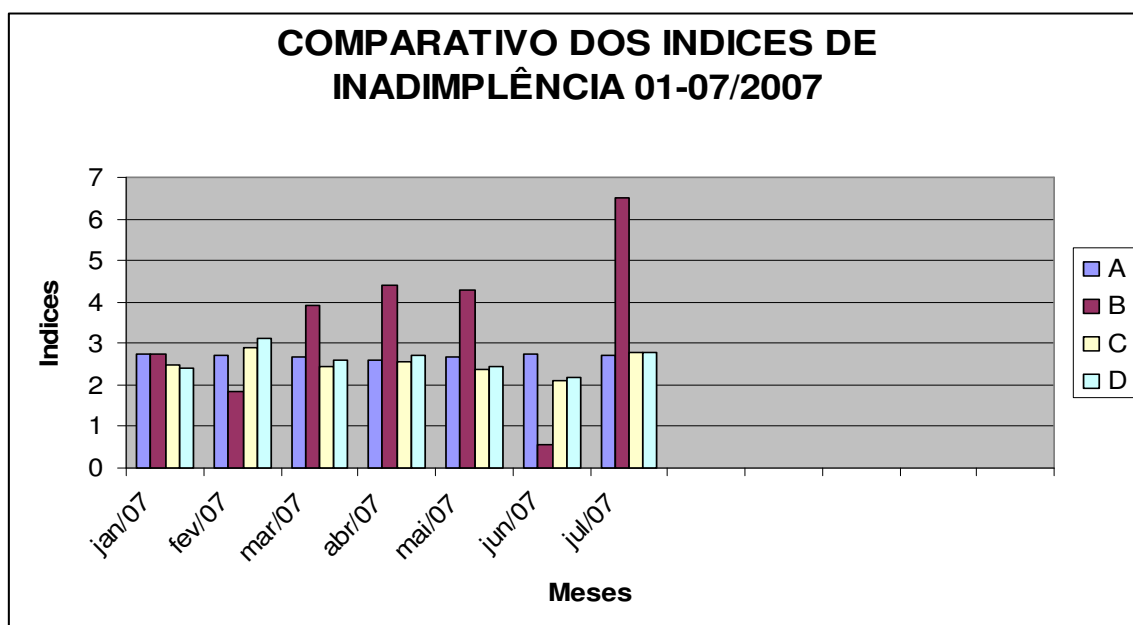


Gráfico III – Comparativo dos índices de inadimplência da carteira pessoa jurídica(01/2007 – 07/2007)

Fonte: Banco do Brasil S.A

Verificamos que a agência Garopaba, em sua carteira Pessoa Jurídica possui altos índices de inadimplência, como mostram os meses de julho, agosto e setembro de 2006. A agência, em uma análise geral, ficou quase sempre acima dos índices máximos definidos pelo banco, e em comparação com os índices alcançados pela Regional Florianópolis e pelo Estado de Santa Catarina.

Como principal causa, para os maiores índices de inadimplência se concentrarem em alguns meses, podemos citar o fator sazonalidade. Após a temporada de verão, o movimento na cidade diminui consideravelmente e a economia da cidade que está voltada quase que na sua totalidade para o turismo no

meses de dezembro, janeiro e fevereiro, sofre uma desaceleração. Durante os demais meses do ano, a cidade volta a ter um grande número de turistas apenas nos grandes feriados.

Outras considerações sobre os índices de inadimplência:

-No período de janeiro à março de 2006 e 2007 os índices se comportaram dentro das metas esperadas, com exceção do mês de janeiro/2006, que ficou acima das expectativas e teve como possível causa, a queda no volume de turistas que visitaram a cidade naquele período, diminuindo o fluxo de vendas do comércio e refletindo na baixa circulação de dinheiro. A agência não adotou nenhuma tática específica para o ano seguinte, porém os índices de janeiro de 2007 chegaram a patamares aceitáveis, acredita-se que pelo excelente movimento no comércio local.

-A partir de março de cada ano, a tendência é sempre de aumento da inadimplência, pois a economia local começa a apresentar sinais de desaquecimento, com o fechamento de vários estabelecimentos, principalmente comerciais, fato este que se mostrou muito comum em 2007.

-O mês de junho pode ser considerado um mês de alívio, pois a cidade é muito visitada por pessoas que procuram a prática de esportes, como surf, windsurf, entre outros;

-Como a partir do mês março, com exceção do mês de junho, ocorre um desaquecimento da economia local, existe uma tendência para o aumento da inadimplência, como pode - se observar nos meses de maio e julho de 2006 e 2007. No entanto os meses de maio e julho de 2006 apresentaram os maiores índices de inadimplência obtidos pela agência e a causa principal, foram as dificuldades financeiras apresentadas por uma empresa classificada como média, com um grande volume de operações de crédito, que não conseguiu honrar seus compromissos assumidos com o banco. A regularização da situação ocorreu a partir de mês de setembro, quando foi realizada uma negociação desta dívida através de unidade específica do Banco do Brasil.

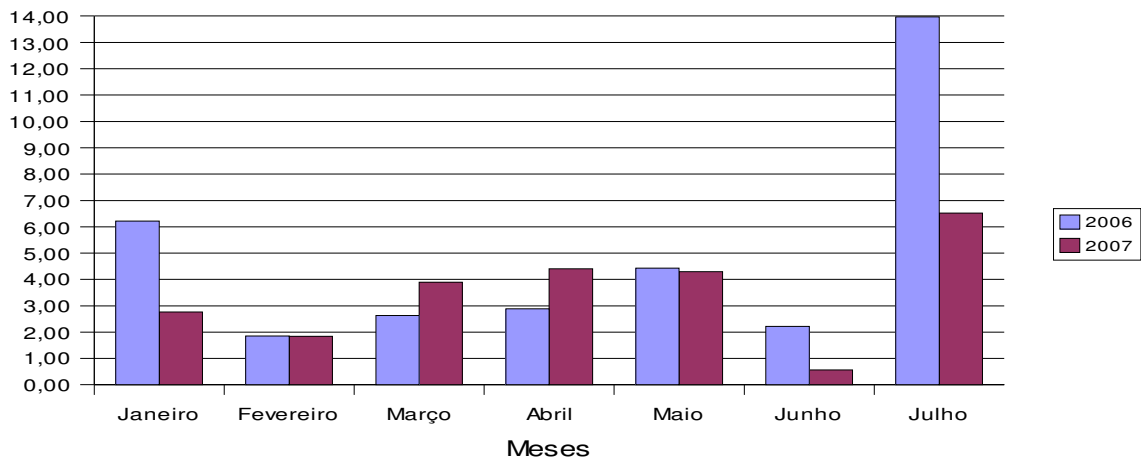


Gráfico IV – Comparativo dos índices de inadimplência nos meses de Janeiro à Julho de 2006 e 2007

Fonte: Banco do Brasil S.A

Assim, fica concluído a apresentação e análise dos dados específicos para agência Garopaba, coletados junto aos sistemas do Banco do Brasil S.A.

5. CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÕES

A análise e concessão de crédito passa primeiro por uma boa análise dos documentos apresentados, bem como, dentro das possibilidades, complementada por uma visita ao cliente. Desta forma, poderemos casar as informações prestadas no papel com àquelas apresentadas na empresa.

O Banco do Brasil tem treinado constantemente seus funcionários e disponibilizado ferramentas para uma melhor análise do cliente e do crédito a ele concedido, assim como para gerenciamento dos valores emprestados, se estão retornando da maneira acordada.

A literatura pesquisada apresentou os conceitos necessários para um bom entendimento do processo como um todo, desde a análise do cliente, passando pela análise e concessão do crédito, até o acompanhamento para assegurar o cumprimento do acordo entre o cliente e o banco, evitando-se a inadimplência.

Na agência Garopaba, os membros da equipe Pessoa Jurídica, formada por um gerente de contas e um assistente de negócios, são responsáveis pela análise de documentos, do cliente, do crédito concedido e pelo acompanhamento deste crédito até o seu pagamento na totalidade. São responsáveis também pela busca desses créditos quando os mesmos entram na fase de inadimplência, além de

outras funções agregadas ao gerenciamento da própria carteira.

O objetivo do trabalho, que foi a análise dos índices de inadimplência atingidos pela Agência do Banco do Brasil S.A da cidade de Garopaba, foi alcançado e demonstrou que esses índices foram altos e com muitas variações, se comparados aos exigidos pelo Banco e, em relação a outras agências. Recomenda-se após estudos dos impactos financeiros, a ampliação da equipe de análise de crédito, dado o volume de operações desta natureza atendida pela agência. Recomenda-se também que a agência busque um número maior de clientes classificados como média empresa, o que possibilitará um volume maior de operações financeiras com um percentual de risco de inadimplência possivelmente menor, já que o efeito sazonalidade não pode ser totalmente eliminado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**. 12 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

PAIVA, Carlos A.C. **Administração do Risco de Crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark. 1997.

REED, Edward W.; Gill, Edward K. **Bancos Comerciais e Múltiplos**. São Paulo: Makron Books, 1994.

SAUNDERS, Anthony M. **Administração de Instituições Financeiras**. São Paulo: Atlas, 2000.

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

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

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, José Pereira da. **Análise e Decisão de Crédito**. 2a.ed. SãoPaulo: Atlas, 1993.

Banco Central do Brasil. **Resolução 2.682** de 21 de Dezembro de 1999

Banco Central do Brasil. **Resolução 2.724** de 31 de Maio de 2000.

Universidade Corporativa Banco do Brasil. **Análise Econômico-Financeira de Empresas**: caderno único. Brasília: 2006.

Universidade Corporativa Banco do Brasil. **Introdução ao processo de Crédito**: caderno único. Brasília:2004.

Universidade Corporativa Banco do Brasil. **Risco de Operações**: caderno I. Brasília: 2006.

Universidade Corporativa Banco do Brasil. **Risco de Operações**: caderno II. Brasília: 2006.

Banco do Brasil S.A. Risco de Operações: Instruções Normativas e Funcionalidades do Aplicativo ARC- Análise do Risco de Operações. Brasília: 2004.

Banco Central do Brasil – BACEN. Disponível em www.bc.gov.br. Acessado em: 10 de maio de 2007.

Banco do Brasil S. A. Disponível em www.bb.com.br. Acessado em: 10 de maio de 2007.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/default.php>. Acessado em 08 de junho de 2006.

Prefeitura Municipal de Garopaba. Disponível em: www.garopaba.sc.gov.br. Acessado em 08 de junho de 2007

ANEXO A - CADASTRAMENTO DE PESSOA JURÍDICA

- http://www.bb.com.br/appbb/portal/frm/fw0701413_1.jsp

ANEXO B - FORMULÁRIO DE COLETA DE DADOS DA EMPRESA
http://www.bb.com.br/appbb/portal/frm/fw0702681_1.jsp

ANEXO C - RELAÇÃO DE FATURAMENTO
http://www.bb.com.br/appbb/portal/frm/fw0702312_1.jsp

ANEXO D - CADASTRAMENTO DE REPRESENTANTES LEGAIS
http://www.bb.com.br/appbb/portal/frm/fw0701316_1.jsp

ANEXO E - AUTORIZAÇÃO PARA LEVANTAMENTO DE INFORMAÇÕES
CADASTRAIS/SCR

http://www.bb.com.br/appbb/portal/frm/fw0702827_1.jsp

ANEXO F

ANÁLISE DE CADASTRO DE PESSOAS JURIDICAS VERIFICAÇÃO EFETUADA EM PROCESSOS COM LIMITES DE CRÉDITO CALCULADOS E APROVADOS PELO COMITÊ DE CRÉDITO DA AGÊNCIA

1. Documentos de constituição de acordo com as normas
 SIM NÃO
2. Documentos dos sócios de acordo com as normas
 SIM NÃO
3. Cadastro de bens da empresa comprovados
 SIM NÃO
4. Cadastro de bens dos sócios comprovados
 SIM NÃO
5. Comprovante de renda dos sócios de acordo com as normas
 SIM NÃO
6. Pesquisas cadastrais realizadas (Serasa / SPC) para empresa, sócios
 SIM NÃO
7. Pesquisa SCR realizada para empresas e sócios

- SIM NÃO
8. Pesquisas SCR foram levadas em consideração na análise dos sócios
 SIM NÃO
9. Relatório de faturamento com assinatura do contador e responsável pela empresa
 SIM NÃO
10. Relatório de faturamento simples assinado e preenchido pela empresa
 SIM NÃO
11. Relatório de visitas à empresa
 SIM NÃO
12. Formulário de coleta de dados da empresa preenchido
 SIM NÃO
13. Cadastros da empresa e sócios atualizados
 SIM NÃO