

**FUNDAÇÃO UNIRG  
CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIRG  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO II**

**A INADIMPLÊNCIA EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA: ESTUDO  
DE CASO NA AGÊNCIA DE GURUPI-TO**

**Acadêmico: Andryelma da Silva Cabral  
Professor Orientador: Marllos Peres de Melo  
Área de Concentração Financeira**

**Gurupi, Junho 2018.**

**ANDRYELMA DA SILVA CABRAL**

**A INADIMPLÊNCIA EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA: ESTUDO  
DE CASO NA AGÊNCIA DE GURUPI-TO**

Projeto de Conclusão de Curso apresentado à Centro Universitário UnirG.

**Orientador: Professor Marllos Peres de Melo**

**Gurupi, Junho 2018.**

# **A INADIMPLÊNCIA EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA: ESTUDO DE CASO NA AGÊNCIA DE GURUPI-TO**

**ANDRYELMA DA SILVA CABRAL**

Este Projeto foi julgado adequado e aprovado para a continuidade do Trabalho de Conclusão do Curso junto à Centro Universitário UnirG.

.....  
Profª. Eliza Magalhães do Prado Barcellos, Esp.  
Coordenadora do Curso de Administração

.....  
Profª. Claudeilda de Moraes Luna, Esp.  
Coordenadora de Estágio do Curso de Administração

Apresentada à Banca Examinadora, integrada pelos Professores:

.....  
Prof. Marllos Peres de Melo, Doutor  
Orientador

.....  
Prof. Liliane Pagliarini, Esp.  
Banca Examinadora

.....  
Prof. Claudeilda de Moraes Luna, Esp.  
Banca Examinadora

# SUMÁRIO

<b><u>1 INTRODUÇÃO</u></b> .....	<b>05</b>
<u>1.2 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA</u> .....	05
<u>1.3 OBJETIVOS</u> .....	06
<u>1.3.1 Objetivo geral</u> .....	06
<u>1.3.2 Objetivos específicos</u> .....	06
<u>1.4 JUSTIFICATIVA</u> .....	06
<b><u>2 REVISÃO DA LITERATURA</u></b> .....	<b>07</b>
<u>2.1 CRÉDITO</u> .....	<b>07</b>
<u>2.2 OS C'S DO CRÉDITO</u> .....	09
<u>2.2.1 Caráter</u> .....	10
<u>2.2.2 Capacidade</u> .....	11
<u>2.2.2 Capital</u> .....	12
<u>2.2.3 Condições</u> .....	13
<u>2.2.5 Colateral</u> .....	13
<u>2.3 INADIMPLÊNCIA</u> .....	14
<u>2.3.1 A Origem do Inadimplemento</u> .....	15
<u>2.4 RISCOS</u> .....	16
<u>2.5 FORMAS DE EVITAR A INADIMPLÊNCIA</u> .....	18
<b><u>3 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO</u></b> .....	<b>23</b>
<b><u>4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</u></b> .....	<b>25</b>
<u>4.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA</u> .....	25
<u>4.2 TÉCNICAS DE PESQUISA</u> .....	25
<u>4.3 ANÁLISE DOS DADOS</u> .....	26
<b><u>5 CRONOGRAMA DE ATIVIDADES</u></b> .....	<b>26</b>
<b><u>6 ORÇAMENTO</u></b> .....	<b>27</b>
<b><u>REFERÊNCIA</u></b> .....	<b>28</b>
<b><u>APÊNDICE A: INSTRUMENTO DE PESQUISA</u></b>	
<b>ANEXO</b>	

## 1. INTRODUÇÃO

Uma das principais fontes de entrada de recursos para uma instituição financeira é por meio de operações de crédito. Essas operações de crédito geram a expectativa por parte do credor de receber o retorno dos seus recursos. Por outro lado trazem também ao cliente uma oportunidade de realizar o desejo pelo qual pediu o crédito. Porém, existe o risco do não recebimento do crédito concedido por parte das instituições financeiras.

A empresa em estudo é uma Agência de uma Instituição Financeira localizada na cidade de Gurupi-TO onde serão estudados os índices de inadimplência da mesma em comparativo a inadimplência do SFN (Sistema Financeiro Nacional) visando entender a representatividade da do inadimplemento da agência no todo.

No primeiro capítulo será apresentada uma pequena introdução, a situação problemática, objetivo geral e objetivos específicos, e ainda a justificativa.

No segundo capítulo têm-se a revisão de literatura, que é a teoria que dará base ao trabalho, abordando conceito de Crédito, Inadimplência, em uma instituição financeira. Seguido do capítulo três que será apresentada a caracterização da organização, mostrando um pouco de sua historia.

No capítulo quatro será mostrado os procedimentos metodológicos, delineamento de pesquisa, técnica de pesquisa e análise de dados.

Em seguida cronograma de atividades em que serão apresentadas as atividades desenvolvidas durante o período de elaboração do projeto e orçamento, onde esse mostra os materiais e valores os quais foram gastos para elaboração do trabalho, finalizando com as referencias e o apêndice em que será encontrado o questionário para coleta de dados a ser utilizado na pesquisa.

### 1.2. SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA

A inadimplência é algo que tem afetado diretamente as empresas e também aqueles os quais estão inadimplentes, pois quando alguém entra nessa situação ele deixa de obter crédito na praça entrando no sistema de restritivos nacional e sendo assim não poderá comprar a prazo até

que o mesmo liquide a sua dívida. Conseqüentemente, as empresas perdem poder de venda, pois o mercado é um ciclo vicioso onde se não há clientes não há vendas.

No Brasil os números da inadimplência só aumentam, segundo o site da revista veja o número de inadimplentes em março cresceu 3,13% em relação ao mesmo mês no ano passado pela sexta vez consecutiva. São 62,1 milhões de consumidores com contas em atraso ao final do primeiro trimestre. A conclusão do levantamento feito em todo o país pela **Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)** e **Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil)**. (VEJA 2018)

Nas Instituições Financeiras não tem sido diferente, cada vez mais o número de inadimplentes vem crescendo onde os clientes fazem a tomada de crédito muitas vezes para “sair do vermelho”, porém não conseguem cumprir com os prazos contratuais na hora de efetivar o pagamento ou em alguns casos não conseguem o fazer. Essas circunstâncias tem feito com que o índice de inadimplência cresça cada vez mais na IF e o seus índices de lucros fiquem em baixa o que gera um receita anual com prejuízo. Tendo em vista as informações anteriores a problemática deste trabalho é: **Qual a representatividade da inadimplência da agência em estudo em relação à inadimplência no SFN (Sistema Financeiro Nacional)?**

### 1.3. OBJETIVOS

#### 1.3.1. Objetivo geral

Analisar a inadimplência de uma Agência bancária de Gurupi-TO, em comparativo com a inadimplência no Sistema Financeiro Nacional.

#### 1.3.2. Objetivos específicos

- a) Estudar a análise que é feita para conceder o crédito;
- b) Entender os riscos do não recebimento do crédito e como uma operação de torna inadimplente.
- c) Estudar as principais causas da inadimplência;
- d) Verificar o perfil dos clientes inadimplentes na agencia de Gurupi TO;
- e) Comparar a inadimplência da agencia de Gurupi com outras praças.

#### 1.4. JUSTIFICATIVA

Atualmente o país passa por uma ressaca da crise financeira que se iniciou no ano de 2014 e isso fez com que muitos entrassem para a lista da inadimplência por falta de emprego ou mesmo pela alta inflação que faz com que cada vez o salário mínimo parece menor. Muitos para ‘sair do vermelho’ procuram empréstimos e financiamentos para procurarem saídas através de novos negócios ou mesmo para pagamento de dívidas o que muitas vezes acaba colocando o indivíduo em situação de inadimplência maior do que a que já possuía.

É pouco conhecido como se funciona o processo de inadimplência dentro de uma instituição financeira e tal é de suma importância ser conhecido por muitos para que haja também uma atitude parcimoniosa por parte dos clientes deficitários na hora de solicitar o crédito que precisa para que o mesmo, se já não está, entre em situação de inadimplência por falta de capacidade de pagamento e o mesmo vale para as empresas que terão uma melhor análise na hora da concessão do crédito.

Através deste estudo será possível ter-se uma visão mais ampla a cerca da situação da inadimplência no país e a empresa em estudo poderá observar-se em meio ao SFN tendo em vista que será feito um comparativo para entender a sua representação de inadimplência no todo.

## 2. REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 CRÉDITO

Para Santos (2000, p.15): “crédito, em finanças, é definido como a modalidade de financiamento destinada a possibilitar a realização de transações comerciais entre empresas e seus clientes.” O conceito de crédito se dá basicamente pela fé e confiança depositada a quem é concedido, que por sua vez receberá, no futuro, o valor creditado.

Os bancos funcionam como intermediadores. Conforme Blatt (1999), os bancos funcionam como intermediadores. Conforme Blatt (1999), o banco intermedia a captação de recursos de agentes econômicos superavitários e o empresta para agentes econômicos deficitários.

Não tem como foco lançar capital para o mercado, mas sim alocar recursos de quem possui reserva e redistribuir para aqueles com escassez, colocando assim o mercado em crescimento.

Santos (2000) afirma que o cliente deve se atentar em pegar a linha de crédito que mais se adequa ao seu perfil. Isso implica, por parte da instituição financeira, no conhecimento detalhado de cada cliente a fim de atender e oferecer a linha de crédito que mais atende as necessidades do mesmo.

Conforme Schrickel (1995, p.25) o conceito de crédito é um pouco mais abrangente: Crédito é todo ato de vontade, ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado.

Para Blatt (1999), “crédito é ‘crer’, e crer é ‘confiar’”. Por isso, o crédito deve estar ligado com a real necessidade do cliente. Com o objetivo de atender o consumidor, o banco, principal agente para concessão desse crédito, tem que conhecer detalhadamente a vida do cliente, tanto de forma financeira quanto patrimonial, para atribuir um empréstimo capaz de atender a real necessidade do cliente. Para a liberação de crédito por parte das instituições financeiras, diversas variáveis são levadas em consideração. A partir do momento em que créditos são liberados na sociedade, são diversos setores que se beneficiam com tal ação. As indústrias podem aumentar seu campo de produção, consumidores satisfazem suas necessidades e empresas de serviços e comércio também se beneficiam com o reflexo do consumo (SANTOS, 2000).

Conclui-se por sua vez que é uma confiança de entrega de recursos como pagamento da mesma em uma data futura. Por se tratar de um banco, esse crédito tem um risco, por esse motivo o crédito não é gratuito, existe incidência de juros. O principal objetivo da análise de crédito segundo Schrickel (1995, p.26) é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto a capacidade de repagamento do tomador, e fazer recomendações relativas a melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, a luz das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição.

Para a iniciação de crédito em uma instituição financeira, o gerente responsável deve obter dados sobre a idoneidade moral do cliente, bem como verificar se as características das operações estão de acordo com suas atividades.



Segundo Blatt (1999, p. 42) “os c’s de crédito fornecem uma visão da complexidade que uma avaliação de crédito pode assumir.” Segundo o mesmo autor, essa avaliação se torna essencial para a liberação de uma linha de crédito, tanto na precificação do empréstimo quanto na classificação de risco.

Santos (2000, p. 44) afirma: “o objetivo do processo de análise de crédito é o de averiguar a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente.”

Antes que seja feita qualquer concessão de crédito, o credor tem que ter certeza de que seu cliente tenha vontade para honrar com suas obrigações, e que investigações mais profundas só são necessárias depois dessa primeira análise.

Ainda como definição aplicável ao nosso estudo, os créditos financeiros correspondem a um ativo a ser realizado a futuro, não havendo certeza sobre seu efetivo recebimento (Kasznar, 1987: 12)

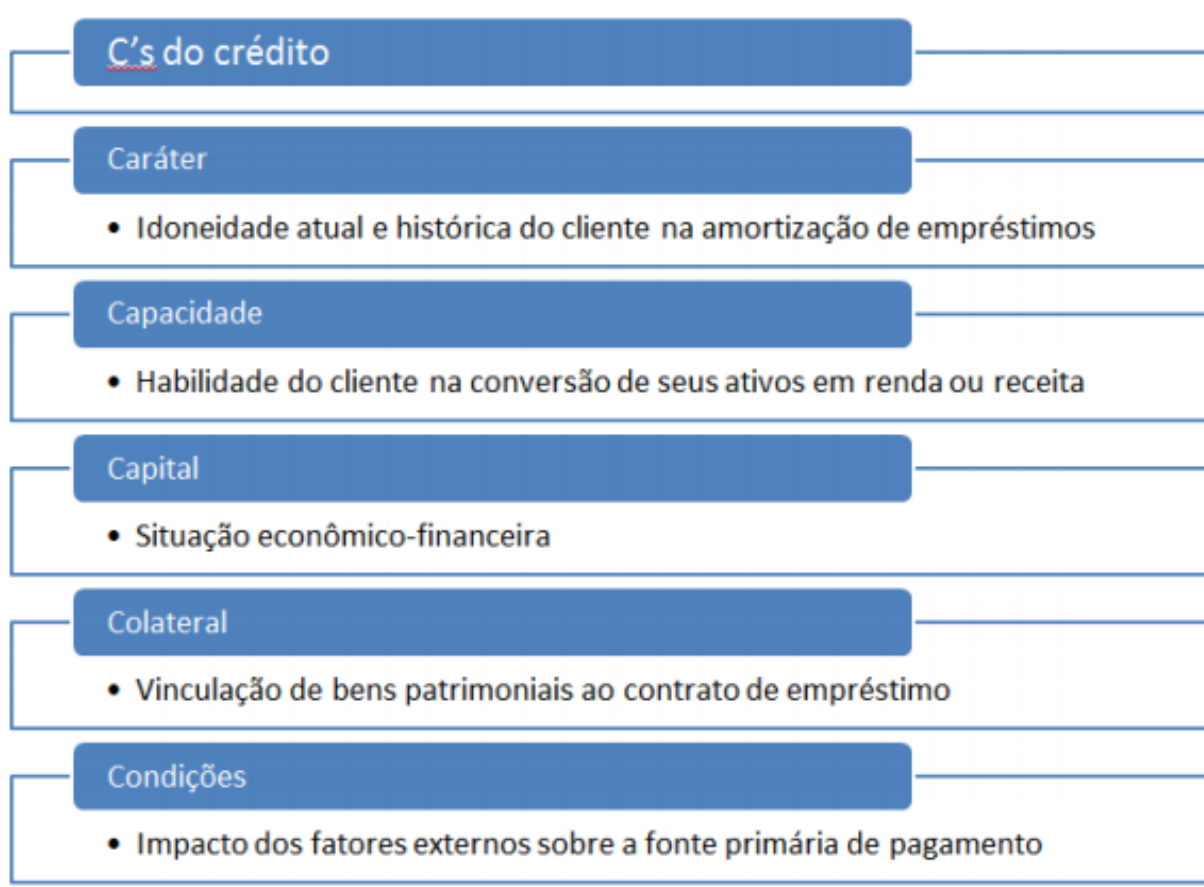
O processo de crédito, muito embora seja dinâmico e, portanto, venha sofrendo substanciais mutações ao longo dos últimos anos mediante desenvolvimento de modelos quantitativos e subjetivos, apresenta-se fortemente na Instituição Financeira, com base na premissa denominada por Caouette, Altman e Narayanan (1998:79), como centrada na figura e experiência do analista de crédito.

## 2.2. OS C’S DO CRÉDITO

**Os C’s do crédito** Segundo Blatt (1999, p. 42) “os c’s de crédito fornecem uma visão da complexidade que uma avaliação de crédito pode assumir.” Segundo o mesmo autor, essa avaliação se torna essencial para a liberação de uma linha de crédito, tanto na precificação do empréstimo quanto na classificação de risco. Antes que seja feita qualquer concessão de crédito, o credor tem que ter a certeza de que seu cliente tenha vontade para honrar com suas obrigações, e que investigações mais profundas só são necessárias depois dessa primeira análise (SCHRICKEL 2000).

Santos (2000, p. 44) afirma: “o objetivo do processo de análise de crédito é o de averiguar a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente.”

Figura 1: c's do crédito



Fonte: Santos 2000, p. 45

### 2.2.1 Caráter

Esta característica se associa com a honestidade do cliente. Para Blatt (1999, p.43) “o caráter faz menção ao risco moral, ou seja, a intenção ou a determinação do cliente de honrar ou não seus compromissos assumidos.” Se torna assim o primeiro recurso para avaliação do cliente.

Conforme Schrickel (2000, p. 48) “este é o mais importante e crítico ‘C’ em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação.”

O tempo de relacionamento com o banco torna a análise do comportamento financeiro do cliente mais confiável. Por esse motivo, o caráter se torna determinante para a liberação do crédito (SCHRICKEL 2000). Independente do histórico de bom pagamento do cliente, o seu posicionamento em uma situação de não pagamento, é o que determina seu caráter.

Santos (2000, p. 45) afirma que o caráter “está associado com a probabilidade de que os clientes amortizem seus empréstimos.” Para analisar esse critério, é necessário que haja

informações históricas do cliente que evidenciaram a pontualidade e a intencionalidade na amortização de empréstimos.

Existem empresas especializadas que fornecem um banco de dados para análise, com acesso a informações sobre a idoneidade das pessoas, constituindo assim importante alternativa externa para identificação do caráter. Esses relatórios e outras informações gerenciais são de extrema importância para acompanhamento do pagamento pontual das parcelas dos créditos concedidos, podendo mostrar até perdas definitivas de clientes inadimplentes. (SANTOS, 2000)

Blatt (1999, p. 43) diz que “é tarefa difícil avaliar as boas intenções de um indivíduo ou de uma empresa; podemos ter casos em que o atraso do pagamento não significa, de modo algum, falta de caráter.” Afirma ainda que para conceder crédito é necessário descobrir o que o mercado pensa do cliente.

### 2.2.2 Capacidade

Santos (2000, p. 46) conclui:

Refere-se ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e conversão de seus negócios em renda ou receita. Usualmente, os bancos atribuem a renda de pessoas físicas ou a receita de empresas à denominação de ‘fonte primária de pagamento’ e principal referencial para possibilitar a análise da compatibilidade do empréstimo com a capacidade financeira do tomador.

Consiste na potencialidade do indivíduo gerir sua vida financeira. Para liberação de crédito é preciso conhecer a estabilidade empregatícia do cliente, formação profissional e patrimônio, idade, estado civil e dependentes (BLATT, 1999).

Blatt (1999, p. 44) questiona uma pergunta fundamental para definição desse “c”: “a pessoa ou empresa sabe gerir suas economias e finanças?” diz ainda que é preciso “dispor de dados que permitam julgar o potencial pessoal/profissional para gerir as finanças que estejam sob sua responsabilidade.”

Confirma Schrickel (2000, p. 48) que “se o caráter diz respeito à vontade de pagar, a capacidade refere-se à habilidade de pagar.” Diz ainda que “esta capacidade é apreendida e desenvolvida pelo indivíduo através de seu processo de aculturação (conhecimentos gerais e técnico-específico) desde os tempos dos bancos escolares até sua profissionalização.”

Schrickel (2000, p.50) escreve:

Existe uma área cinzenta em que se misturam ou confundem, até certo ponto indefinível, com precisão, os “C” do Caráter e o da Capacidade. Isto porque pode o tomador de empréstimos, literalmente, ser honesto, isto é, ele tem a inquestionável vontade (caráter) de pagar suas obrigações. Porém, se sua habilidade (Capacidade) em fazê-lo for considerada anormal (leia-se, se ele for incapaz de pagar), sua vontade perde algo de seu valor. Afinal, pouco esclarecedora é a afirmação de um devedor: “... quero pagar, mas não posso...” Nestas circunstâncias, o “querer” e o “poder” pagar misturam-se, a ponto de dificultar sobremaneira ao prestador o discernimento de cada um deles.

Depois da segunda metade do século XXI, o cenário econômico mudou significativamente. Com a aceleração das indústrias no país, as decisões de emprestar ficaram mais complexas, a economia ficou mais volátil devido ao processo inflacionário do país. Com as rápidas alterações no cenário econômico, o indivíduo precisa ter uma capacidade que faz menção a aspectos técnicos, e comerciais (SCHRICHEL 2000).

### 2.2.3 Capital

Para Santos (2000, p. 46) “o capital é medido pela situação financeira, econômica e patrimonial do cliente, levando-se em consideração a composição dos recursos (quantitativamente e qualitativa), onde são aplicados e como são financiados.”

Devido ao fato de manipulação dos clientes, em omitir informações financeiras, a fim de obter aprovação de crédito, a declaração de imposto de renda é uma fonte extremamente questionável (SANTOS 2000).

Blatt (1999, p.45) faz uma pergunta fundamental para a questão capital: “a estrutura econômica e financeira do cliente é sólida e estável?” Para ele capital “diz respeito às condições dos negócios, do ramo de atividade ou do emprego do cliente. Trata-se da fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua frequência e consistência.”

Cabe ao analista de crédito mensurar até que ponto são confiáveis as informações que foram passadas, devido ao fato de ocorrer alteração nos demonstrativos financeiros (BLATT 1999).

Schrickel (2000, p. 52) afirma:

O solicitante de crédito pessoal normal, isto é, padrão com relação a grande média da população, tem mais comumente pouco Capital, que pode estar ou não representado por um ou outro bem móvel ou imóvel. Por conseguinte, para os indivíduos prevalece quase sempre a figura do hollerith ou contracheque. Afinal, será esta a base primária para o repagamento do empréstimo.

A figura do capital não fica tão evidente nos casos de pessoa física, talvez pelo fato dos empréstimos pessoais não serem respaldados no capital, mas sim pela fonte de renda mensal do indivíduo, como o salário e seu nível de comprometimento (SCHRICHEL 2000).

#### **2.2.4 Condições**

Afirma Schrickel (2000, p. 54) “as condições dizem respeito ao micro e macrocenário em que o tomador de empréstimos está inserido. No caso de empresas, tal cenário é o ramo de atividade e a economia como um todo. Vale dizer que, é muito importante saber avaliar o momento do empréstimo.”

Para Blatt (1999, p. 46,) “as condições fazem menção aos aspectos gerais e conjunturais dos negócios, ramo de atividade e até mesmo do emprego do cliente.” A pergunta chave para condições é: a economia, o ramo de atividade do cliente, tem perspectiva favorável para o período do crédito? (BLATT 1999)

Santos (2000, p. 47) diz:

Está associada com a análise do impacto de fatores sistemáticos ou externos sobre a fonte primária de pagamento (renda ou receita). A atenção nessa informação é de extrema importância para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo da gravidade do fator sistemático – exemplos típicos de situação recessiva com aumento nas taxas de desemprego -, o banco poderá enfrentar grandes dificuldades para receber os créditos.

#### **2.2.5 Colateral**

Está associado com a análise patrimonial dos indivíduos, considerando uma análise futura para vinculação de bens ao contrato de créditos, em caso de perda da fonte primária de pagamento (SANTOS 2000).

Blatt (1999, p. 45) simplifica: “trata-se do oferecimento, por parte do devedor, de garantias que confirmam maior segurança ao crédito.” e diz ainda que a pergunta chave é: “há uma boa segunda fonte de pagamento para o caso da primeira falhar?”

## 2.3 INADIMPLÊNCIA

A inadimplência de crédito é um assunto que muito interessa a reguladores e a instituições financeiras, por estar diretamente relacionado à mensuração do risco de crédito do sistema financeiro. As três versões do acordo de capital de Basileia, concebidas respectivamente em 1988, 2004 e 2011, é uma evidência da preocupação recorrente dos bancos centrais e da indústria bancária com o gerenciamento do risco de crédito do sistema.

Para Sandroni (1999, p. 293) a inadimplência é “a falta de cumprimento das cláusulas contratuais em determinado prazo.” A não quitação de uma operação no prazo combinado caracteriza o cliente como inadimplente, podendo o banco em questão efetuar a cobrança dessa dívida por meios amigáveis e/ou judiciais. A cobrança será executada de forma justa e condizente com os direitos do consumidor. A não observância das determinações do Código de Defesa do Consumidor é prejudicial à instituição financeira podendo acarretar penalidades previstas na lei

Bharath e Shumway (2008) observaram que a bastante utilizada estrutura do modelo de Merton (1974), baseada unicamente em informações de valor de mercado das empresas para previsão de probabilidades de inadimplência, não é suficiente. Trabalhos tais como Duffie, Saita e Wang (2007), Pesaran, Schuermann, Treutler e Weiner (2006), Bonfim (2009), Lando e Nielsen (2010) e Tang e Yan (2010) apresentam evidências empíricas de que fatores específicos das firmas sozinhos não são capazes de explicar completamente variações de inadimplência corporativa, bem como de ratings de crédito.

Segundo Jacobson, Lindé, e Roszbach (2011), os dois fatores macroeconômicos mais importantes que afetam a inadimplência corporativa são a taxa de juros nominal e o hiato do produto. Como variáveis financeiras específicas de cada empresa, os autores utilizaram a relação EBITDA/Ativo total, o índice de cobertura de juros, o índice de alavancagem, a relação passivo total e receitas, a razão ativos líquidos e passivo total e, finalmente, o giro de estoque.

Repullo, Saurina e Trucharte (2009) investigaram os possíveis efeitos procíclicos de Basileia II no sistema financeiro espanhol entre 1987 e 2008. Os autores partiram do desenvolvimento de um modelo logit para a probabilidade de inadimplência baseado em microdados de crédito, relativos às características da operação de empréstimo e da empresa tomadora do crédito, e em variáveis macroeconômicas. As probabilidades de inadimplência estimadas para cada empresa foram usadas para calcular os correspondentes requerimentos de capital de Basileia II que teriam sido exigidos caso o acordo vigorasse na época. A partir dessa

série reconstruída de exigência de capital, a prociclicidade foi verificada pela existência de forte correlação negativa com o crescimento do PIB.

A literatura que trata da relação entre inadimplência de crédito e condições macroeconômicas ainda é considerada escassa. No entanto, com os eventos econômicos recentes, principalmente a crise financeira de 2008, estudos sobre a interação macrofinanceira tornaram-se mais frequentes.

Para Minussi, Damacena e Ness (2001), a atividade de concessão de crédito é fortemente influenciada pelas condições macroeconômicas do país e pelas políticas governamentais, sendo, assim caracterizada por movimentos cíclicos, flutuando entre um conservadorismo defensivo até uma agressividade responsável. Os sistemas de crédito são normalmente resultantes de uma camada de atitudes, respostas e padrões comportamentais que derivam do nível estratégico organizacional e, muitas vezes, do principal executivo responsável pela área. A filosofia da organização, sua tradição e os padrões existentes são os fatores adicionais incorporados.

### **2.3.1 A Origem do Inadimplemento**

Pode-se dizer que todos os modelos de análise e gerenciamento de risco têm a finalidade de tentar quantificar o potencial de perdas de determinado crédito e/ou minimizar ao máximo sua probabilidade.

O fenômeno da inadimplência pode ser interpretado como uma situação na qual se esgotaram todas as alternativas de negociação para recuperação do crédito concedido e tem como consequência, entre outras, o envio de informações dos clientes inadimplentes para empresas que atuam na proteção do crédito com um cadastro negativo dos mesmos, tais como o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e a Serasa (empresa privada, que presta serviços especializados em análises econômicofinanceiras). O cadastro nessas empresas tem como objetivo impedir o cliente inadimplente de obter crédito em outra instituição.

Kasznar (1987:35) destaca que a adoção de variados instrumentos adotados no passado para estabilizar o sistema produtivo e responder às pressões inflacionárias constitui-se em um dos motivos básicos de quebra das empresas. Figuram, aqui, medidas de cunho monetário e fiscal, além de questões relativas ao crescimento do produto real, que acabaram por afetar a liquidez das empresas.

Segundo, ainda, essa abordagem, períodos de elevada inflação propiciam o descasamento do serviço das dívidas (indexadas, na maioria das vezes, pela inflação mais taxa de juros real) em relação à rentabilidade dos negócios das empresas (gerada em função do desempenho do mercado), causando, assim, inadimplência generalizada.

Para Blatt (1999, p.43) “o caráter faz menção ao risco moral, ou seja, a intenção ou adeterminação do cliente de honrar ou não seus compromissos assumidos.” Setorna assim o primeiro recurso para avaliação do cliente. Conforme Schrickel (2000, p. 48) “este é o mais importante e crítico ‘C’em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação.”

Existem empresas especializadas que fornecem um banco de dados para análise, com acesso a informações sobre a idoneidade das pessoas, constituindo assim importante alternativa externa para identificação do caráter. Esses relatórios e outras informações gerenciais são de extrema importância para acompanhamento do pagamento pontual das parcelas dos créditos concedidos, podendo mostrar até perdas definitivas de clientes inadimplentes. (SANTOS, 2000)

Analisar as causas da inadimplência de um contrato é um fator de extrema importância na resolução e na tomada de decisões sobre o caso. Gitman (2002) afirma que a principal causa da inadimplência é a má administração do contrato, a qual é responsável por mais de 50% de todos os casos. Essa má administração compreende uma expansão excessiva, medidas financeiras inadequadas, uma força de vendas insuficiente e altos custos de produção.

## 2.4 RISCOS

Em todas as operações de crédito, está presente o fator risco pelo simples “fato de que esta concessão patrimonial envolve expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida. É imperativo reconhecer que qualquer crédito está associado com a noção de risco.” (SCHRICKEL, 1998, p.25)

Para Blatt (1999, p 53), risco é “a probabilidade de que algo por nós esperado e desejado não aconteça, ou que algo indesejado aconteça”consequentemente o risco de crédito, segundo o mesmo autor, é a possibilidade do não pagamento do devedor, nas condições combinadas com a quele que concedeu o crédito.



Para uma entidade financeira, risco é a possibilidade de se gerar uma ocorrência que possa ocasionar perda econômica para uma instituição (SCHRICHEL, 2000). Assim, entender o risco, medir e determinar suas consequências nos permite aperfeiçoar a gestão dos recursos disponíveis.

Risco de crédito conforme Blatt (1999, p. 63) é:

*O risco de que as obrigações financeiras para com o credor não sejam pagas a tempo e plenamente, como esperado e contratado, resultando em um prejuízo financeiro para o credor. O risco de crédito está relacionado ao cliente, porque a dimensão do risco depende do desejo e da capacidade do cliente para cumprir com suas obrigações para com o credor.”*

Os benefícios com retorno de juros concedidos através de créditos têm que ser pesados em relação ao risco creditício. Esse risco inclui a demora no pagamento ou até mesmo o não pagamento da prestação, falência, desemprego, risco de insolvência, entre outros.

De acordo com Frankenberg (1999, p. 31), “Planejamento financeiro pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família”. Quem não planeja uma situação futura, não pensa em poupar e se descontrola com compras supérfluas, certamente está em desequilíbrio financeiro.

Uma forma de proteção com que as instituições financeiras contam é a Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD), que por determinação do BACEN é o mecanismo utilizado por todas as instituições. Ela tem o objetivo de sensibilizar contabilmente a conta de resultado, assim traz para o presente as previsões de perdas com a carteira de crédito, possibilitando prever o impacto no resultado.

A PCLD foi implementada pela Resolução nº 2.682/99 do BACEN, com o intuito de fortalecer e atribuir uma responsabilidade maior ao setor de crédito das instituições, já que exige que as políticas e procedimentos para concessão do crédito fundamentem-se em bases técnicas. E ainda, as regras impostas pela resolução acima estão em conformidade com as normas utilizadas em outros países da América Latina, principalmente no Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Os principais riscos que compõem o chamado risco de crédito são o risco do cliente, da operação, da concentração do crédito, da administração, de mercado, legal, de imagem, de

liquidez, de conjuntura e o operacional. Todos têm impacto na política de concessão de crédito, pois podem impactar diretamente a inadimplência.

Segundo Douat (1994) e Schrickel (1997), a atividade de crédito implica risco significativo para as instituições financeiras, pois se trata de uma modalidade de risco que está presente em qualquer atividade comercial, caracterizada pela probabilidade de não recebimento dos recursos emprestados. Na gestão desse risco, as instituições financeiras desenvolveram vasto aparato de técnicas, visando minimizar suas perdas. Essas técnicas que vão desde o treinamento de especialistas, até o uso de modelagens estatísticas que lhe conferiram maior robustez e eficácia na análise dos clientes (Caouette et al., 1998). O avanço dessas técnicas foi fortemente influenciado por governos e por órgãos de supervisão bancária, tendo em vista a importância da concessão e crédito para o desenvolvimento de determinados segmentos da economia.

## 2.5 FORMAS DE EVITAR A INADIMPLÊNCIA

A maneira mais eficaz de evitar a inadimplência de um contrato é conceder bem, ou seja, dar crédito a quem realmente mostra ter condições de assumir o compromisso. Isso não é tarefa fácil num país que ainda luta para conseguir sua estabilidade econômica e constantemente passa por turbulências, afetando pessoas que assumem compromissos de longo prazo como os empréstimos habitacionais.

Para Blatt (1998, p. 24), existem várias causas que levam à inadimplência elas: Critérios agressivos de concessão de crédito; este comportamento permite aos analistas tornarem-se mais negligentes no critério de créditos; política de crédito e procedimentos mal-implementada e mal monitorada; negligência para uma avaliação correta, documentos e garantias, contato não frequente com o cliente, com raras visitas; relutância em admitir um engano de análise de crédito ou em reconhecê-lo como um problema efetivo, análise de crédito fraca, cliente fora dos objetivos da empresa, tratamento de problemas a longo prazo com soluções de curto prazo.

Em muitos casos, a inadimplência poderia ser evitada, se, no momento da concessão, fossem tomados alguns cuidados, tais como:

- Atualização das informações cadastrais;

- Preenchimento correto e completo do cadastro, com dados que espelhem a situação econômica, financeira e patrimonial do cliente;
- Percepção da demanda existente no mercado, com o intuito de evitar oferecer quantitativo excessivo de crédito para um mesmo tomador;
- Entendimento de que verificar a situação cadastral do cliente vai além das pesquisas fundamentais nos cadastros de crédito, como SPC, Serasa e BC, e inclui informações sobre histórico de crédito, hábitos de consumo, relacionamento com outras instituições financeiras, entre outras. Vale registrar que, na pesquisa cadastral atualizada, grande parte dos inadimplentes aparece com pendências junto a mais de uma instituição financeira, o que ressalta a necessidade de verificação do histórico de crédito no ato de emprestar.

Os mecanismos de verificação são instrumentos necessários para automatizar e padronizar procedimentos de análise de risco e concessão de crédito. Porém, como ferramentas à disposição do concessor, devem ser bem aproveitados, tanto na alimentação de informações de qualidade quanto na utilização dos resultados, já que nem sempre podem ser determinantes do ato de conceder.

Os valores por eles autorizados, aplicados em sua totalidade, poderão fragilizar o retorno dos recursos, se observados taxas e prazos, em relação às condições e perspectivas dos tomadores corretamente contextualizados no mercado. Merece destaque o papel do concessor, que precisa adquirir cada vez mais a cultura da investigação cadastral e percepção clara do mercado em que está atuando. No momento da entrevista, é fundamental conhecer qual é o projeto, ainda que mental, do cliente, ou seja, em que ele vai aplicar o recurso tomado emprestado no banco.

Há muitos sonhos que não são realizáveis com recursos de terceiros em razão da falta de indicadores de liquidez. Muitas informações não podem ser convertidas em números que representem valores para alimentar ferramentas de avaliação, mas são ótimos instrumentos de avaliação. O relacionamento informal com o cliente pode subsidiar/influenciar a decisão do concessor.

Se, por um lado, a pulverização do crédito é a tônica empreendida pelas instituições financeiras e se reflete no perfil da amostra de inadimplência avaliada, por outro, garantir a

maximização dos retornos é imprescindível, razão pela qual minimizar os riscos se torna um desafio a ser perseguido, para que a inadimplência não neutralize os resultados.

A existência de meta para emprestar, em uma instituição financeira, entende-se ser necessária, porém com atenção a todos os quesitos da conformidade, dos aspectos formais da contratação e, ainda, a preocupação em receber todo o capital emprestado como obrigação.

Segundo Silva (1997, p. 373), as prováveis causas que originam um crédito problemático são: Erros por parte do credor; fraca entrevista de empréstimo, análise financeira inadequada, utilização apenas do feeling, suporte inadequado ao empréstimo, documentação exigida inadequada, interferências políticas, frágil investigação do crédito, gerenciamento inadequado, equipe despreparada e estrutura de crédito mal definida.

Outro aspecto observado é de que, após a concessão, um efetivo acompanhamento, que vem sendo implementado por algumas instituições, que inclui lembrete para o tomador antes do vencimento da obrigação e efetivos pontos de controle, fortalece o hábito de pagamento em dia dos tomadores. Pode-se dizer que evitar a inadimplência é bem menos oneroso que combatê-la. Isso exige qualidade na concessão, que precisa estar pautada em métodos eficazes de análise, que somente terão valia se as informações fornecidas retratarem a fiel realidade socioeconômica do tomador de crédito.

É importante lembrar sempre que, pior do que não emprestar, é não receber; e que as más cobranças são a certeza de maus resultados, e boas cobranças não são a certeza de bons resultados. Vale ressaltar que quanto melhor for estruturada a concessão, maiores serão as chances de seu resgate.

Para Rocha (1997, p. 90), as causas mais frequentes ao analisar um crédito inadimplido são: [...] negligência do concessor; gerentes com medo do cliente que xinga pela demora do crédito e gerente que fecha grandes negócios num piscar de olhos, estes, normalmente, têm pouco conhecimento do cliente; padrinhos políticos e falta de uma política de créditos.

### 3. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO

É uma instituição financeira, com sede em Belém-PA, fundada no ano de 1942. A agência em estudo teve sua inauguração em 05/04/1970, e sua localização é na Avenida Mato Grosso, Nº 1417, Centro, Gurupi - TO. As principais atividades são financiamentos de crédito rurais, crédito a pessoa jurídica, investimentos, abertura de contas, empréstimos, entre outras atividades e serviços oferecidos.

A história desta instituição financeira está diretamente relacionada com o desenvolvimento econômico da região amazônica nas últimas décadas. Mas o surgimento desta instituição demonstra o seu importante papel também na economia mundial. Anos 40 - Nasceu em meia a 2ª Guerra Mundial com o objetivo de financiar a produção de borracha destinada aos países aliados. Naquele momento, os japoneses dominavam as principais fontes produtoras, situadas na Ásia, e a Amazônia era o único lugar do Mundo Livre em condições de fornecer a goma elástica. A partir do Acordo de Washington firmado entre Brasil e Estados Unidos, o Decreto-Lei nº 4.451, de 9 de julho de 1942, cria o Banco de Crédito da Borracha, com participação acionária dos dois países e o desafio de revigorar os seringais nativos da região, cuja economia estava estagnada nos 30 anos posteriores ao fim da Era da Borracha.

Anos 70 –No ano de 1970, passou a ser uma sociedade de capital aberto, tendo o Tesouro Nacional 51% das ações e o público 49%. Em 1974, é alçado a agente financeiro do Fundo de Investimento da Amazônia (FINAM), administrado pela Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM), atuando na expansão da fronteira agrícola e no avanço da industrialização regional.

Século 21 – Sua atuação é voltada para o desenvolvimento sustentável da Amazônia Legal, através da definição de critérios rigorosos na análise do crédito. Modernização tecnológica, expansão da rede de atendimento e foco no cliente, tanto Pessoa Física como Pessoa Jurídica. Novas fontes de recursos. Nova marca. Estas são algumas mudanças em curso no Banco da Amazônia, que, a partir de 2002, deixou de usar a antiga sigla BASA para reforçar seu importante papel para o crescimento econômico da região baseado na sustentabilidade. Passa a diversificar suas fontes de financiamento de longo prazo, inclusive com recursos internacionais. Também ampliou sua responsabilidade socioambiental, através de programas corporativos, bem como no patrocínio a ações culturais, esportivas e sociais.

A empresa em estudo, em Gurupi-TO, possui um ambiente interno dividido por departamentos, que facilitando o trabalho e proporciona o melhor atendimento ao cliente, que faz a comunicação interna ser mais objetiva e assim o melhora o desempenho da empresa. Os departamentos são esse: Gerência Geral, Gerência de Relacionamento de pessoa física e outra de pessoa jurídica, assistente comercial, suporte de atendimento, análise de crédito, suporte operacional, recuperação e acompanhamento crédito, financeiro e recursos humano. A empresa atualmente conta com um quadro de 16 funcionários, 4 estagiários e 2 menores aprendiz.

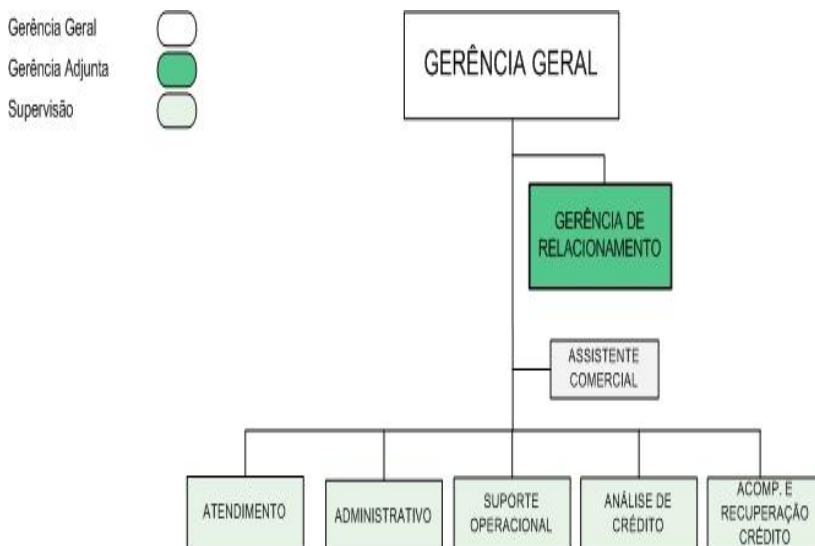
A empresa trabalha para seu desenvolvimento e alcance de metas e assim esta sempre buscando melhoras, e seus funcionários trabalham em busca de um mesmo objetivo que é o desenvolvimento e crescimento da empresa. Seu publico alvo são produtores rurais, empreendedores, micro empreendedores, e pessoas comuns que desejam usar dos serviços oferecidos, como financiamentos, entre outros.

A da instituição financeira é “promover o desenvolvimento sustentável da Amazônia, por meio da execução de políticas públicas e ofertas de produtos e serviços financeiros”.

A instituição financeira tem como visão “Ser reconhecido como Banco de resultados, aliado no desenvolvimento sustentável da Amazônia, que oferece produtos e serviços de qualidade, com processos eficientes e colaboradores capacitados e motivados”.

O Banco da Amazônia tem como seus valores: Ética e transparência, Compromisso com o desenvolvimento Sustentável, Pró-atividade, Respeito à diversidade, Agente de mudança, Gestão Compartilhada, Desenvolvimento de Competências e Meritocracia, Relacionamento e comunicação, Decisões Colegiadas.

A Instituição financeira possui o seguinte organograma:



## 4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICO

### 4.1. DELINEAMENTO DA PESQUISA

- Descritiva e método dedutivo

O delineamento da pesquisa menciona o planejamento da pesquisa, como é feita a análise e interpretação de dados para desenvolvê-la. Gil (2010, p. 1) define pesquisa:

Como o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos. A pesquisa é requerida quando não se dispõe de informações suficientes para responder ao problema, ou então quando a informação disponível se encontra em tal estado de desordem que possa ser adequadamente relacionada ao problema.

“As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis” (GIL, 1991, p. 46).

O método dedutivo, para Cervo e Bervian (2002, p.35) “o processo dedutivo, por um lado, leva o pesquisador do conhecimento ao desconhecido com pouca margem de erro; por outro lado, é de alcance limitado, pois a conclusão não pode possuir conteúdos que excedam o das premissas”.

### 4.2. TÉCNICAS DE PESQUISA

- Análise de documentos
- Bibliografia
- Questionário

### 4.3. ANÁLISE DOS DADOS

#### **- Quantitativa**

Uma pesquisa quantitativa, pois esta é caracterizada pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como porcentual, média e desvio padrão (RICHARDSON, 1999).



## 5. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

<b>ATIVIDADES 2018</b>	<b>AGO 2018</b>	<b>SET 2018</b>	<b>OUT 2018</b>	<b>NOV 2018</b>	<b>DEZ 2018</b>
<b>1.</b> Encontros para orientação	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>2.</b> Transmissão de documentos para a coordenação	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>3.</b> Coleta de dados		<b>X</b>			
<b>4.</b> Análise e interpretação de dados			<b>X</b>		
<b>5.</b> Revisão			<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>6.</b> Defesa do projeto				<b>X</b>	
<b>7.</b> Correção					<b>X</b>
<b>8.</b> Entrega definitiva					<b>X</b>

**6. ORÇAMENTO**

<b>ITEM</b>	<b>DESCRIMINAÇÃO</b>	<b>QUANT.</b>	<b>VALOR UN.</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1</b>	Combustível (Gasolina para deslocamento)	15 litros	R\$ 4,39	R\$ 65,85
<b>2</b>	Pen Drive	01 unidade	R\$30,00	R\$ 30,00
<b>3</b>	Encadernação	3unidade	R\$ 3,50	R\$ 10,50
<b>4</b>	Impressões	90 unidade	R\$0,10	R\$ 9,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 115,35</b>

## 7. REFERÊNCIA

SANTOS, José Odálio. Análise de crédito para empresas e pessoas físicas. Editora Atlas, São Paulo, 2000. disponível em :

<https://mail.google.com/mail/u/1/#inbox/163453dfed1913b0?projector=1&messagePartId=0.1>

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimo 4a ed. São Paulo: Atlas 1995 disponível em

:<https://mail.google.com/mail/u/1/#inbox/163453dfed1913b0?projector=1&messagePartId=0.1>

FRANKENBERG, Louis. Seu futuro financeiro: você é o maior responsável. 8a ed Rio de Janeiro Campus 1999 disponível em :

<https://mail.google.com/mail/u/1/#inbox/163453dfed1913b0?projector=1&messagePartId=0.1>

BLATT, Adriano. Créditos inadimplidos e inadimplência. 2a ed São Paulo. Ed. STS 1999 disponível em

<https://mail.google.com/mail/u/1/#inbox/163453dfed1913b0?projector=1&messagePartId=0.1>

CAOINETTE, ALTMAN e NARAYANAN. Gestão do Risco de Crédito - O Próximo Grande Desafio Financeiro. Rio de Janeiro, Qualitymark, 1998

KASZNAR, IstvanKaroly. Falências e Concordata de Empresas ~ Afodelos Teóricos e Estudos Empírico, Rio de Janeiro, SBERJ, 1987.

BHARAT, S. T.; SHUMWAY, T. Forecasting inadimplência with the Merton distance to inadimplência model. Review of Financial Studies, 21, p. 1339-1369. 2008. disponível em : <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/TD304.pdf>

JACOBSON, T.; LINDÉ, J.; ROSZBACH, K. Firm inadimplência and aggregate fluctuations. International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1209.2011. disponível em : <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/TD304.pdf>

SANDRONI, Paulo. Novíssimo dicionário de economia. São Paulo: Best Seller, 1999. disponível em :

<https://mail.google.com/mail/u/1/#inbox/163453dfed1913b0?projector=1&messagePartId=0.1>

REPULLO, R.; Saurina, J.; Trucharte, C. Mitigating the Procyclicality of Basel II. Economic Policy, 25, p. 591-806. 2010. disponível em :

<https://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/TD304.pdf>

CERVO, Amado L. BERVIAN, Pedro A. Metodologia científica. 5º ed. São Paulo: Pearson Prentice. 2002.

GIL, Antônio Carlos. Gestão de pessoas: Enfoque nos papéis profissionais. 1ª ed. São Paulo: Atlas. 2001.

GIL, Antônio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. São Paulo: Atlas, 1991. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

RICHARDSON, Roberto Jarry. Pesquisa social: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas, 1999. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

BLATT, Adriano. Créditos problemáticos e inadimplência. São Paulo: STS, 1998. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

SILVA, José Pereira da. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo: Atlas, 1997. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

ROCHA, Antonio Carlos. Na selva do calote concedendo e recuperando créditos. São Paulo: Futura, 1997. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

GITMAN, Lawrence J. Princípios de administração financeira. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/1954/195415185004.pdf>

DOUAT, J. C. (1994). *Desenvolvimento de modelo para administração de carteiras de crédito a pessoas jurídicas em um banco comercial com base na teoria da diversificação de riscos*. Tese de doutorado, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, SP, Brasil. Disponível em: <http://www.redalyc.org/html/840/84012382009/>

MINUSSI, J. A., DAMACENA, C., & NESS, W. L., Jr. (2001, setembro). Um modelo preditivo de solvência utilizando regressão logística. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Campinas, SP, Brasil, 25. Disponível em: <http://www.redalyc.org/html/840/84012382009/>

## APENDICE A

QUESTIONÁRIO APLICADO AOS CLIENTES FINANCIADOS DA AGÊNCIA DE  
GURUPI-TO

1. IDADE: ( ) anos.
2. SEXO F ( ) M ( )
3. TIPO DO FINANCIAMENTO: RURAL ( ) NÃO RURAL ( )
4. JÁ FICOU OU ESTÁ COM PARCELA DO FINANCIAMENTO EM ATRASO?  
SIM ( ) NÃO ( )
5. QUAL O MOTIVO? ( ) COLHEITA NÃO FOI COMO O ESPERADO  
( ) BAIXA NAS VENDA ( ) PREÇO DO GADO EM BAIXA  
( ) OUTRO \_\_\_\_\_
6. EM RELAÇÃO AOS SEUS COMPROMISSOS FINANCEIROS, HABITUALMENTE,  
SÃO PAGOS: ( ) NO VENCIMENTO ( ) APÓS O VENCIMENTO
7. ATUALMENTE OS SEUS DADOS ESTÃO INCLUSOS NOS SISTEMAS DE  
RESTRITIVOS SPC E SERASA? ( ) SIM ( ) NÃO