

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR: UMA ANÁLISE DE CRÉDITO

MARCELLE MARQUES DE OLIVEIRA TEIXEIRA REIS
Número de matrícula: 9414269

Orientador: José Henrique de Araújo Tinoco

Junho de 1998

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR: UMA ANÁLISE DE CRÉDITO

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria, e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”

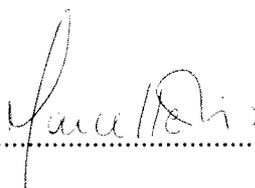
MARCELLE MARQUES DE OLIVEIRA TEIXEIRA REIS
Número de matrícula: 9414269

Orientador: José Henrique de Araújo Tinoco

“ As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Junho de 1998

Assinatura da autora:



Meus agradecimentos ao analista de crédito
Adilson da Silva Barros, por sua colaboração,
compreensão, atenção e acima de tudo pela paciência.

Dedico este trabalho ao meu namorado Bruno
Balassiano Nigri por todo o apoio e incentivo que dele
recebi no decorrer do curso de Economia.

ÍNDICE

I.) INTRODUÇÃO.....	6
II.) UM HISTÓRICO E ANÁLISE MACROECONÔMICA.....	12
II.1) UM PEQUENO HISTÓRICO DAS FINANCEIRAS.....	12
II.2) O PLANO REAL.....	19
II.3) ALGUMAS ANÁLISES PERTINENTES.....	30
III.) PRODUTOS.....	33
III.1) LEASING.....	33
III.2) FACTORING.....	36
IV.) A ANÁLISE DE CRÉDITO.....	39
IV.1) CARÁTER.....	41
IV.1.1) PONTUALIDADE.....	41
IV.1.2) RESTRITIVOS.....	42
IV.1.3) IDENTIFICAÇÃO.....	44
IV.2) CAPACIDADE.....	44
IV.2.1) IDADE X RISCO.....	44
IV.2.2) ESTADO CIVIL X RISCO.....	45
IV.2.3) FONTES DE RENDA.....	45
IV.3) PATRIMÔNIO.....	46
IV.3.1) TIPO DE RESIDÊNCIA X RISCO.....	46

IV.3.2) TIPOS DE PATRIMÔNIO.....	47
IV.4) GARANTIA.....	47
V.) NORMAS OPERACIONAIS DO BC EM RELAÇÃO AO CDC.....	50
VI.) MODELOS DE ANÁLISE RISCO DE CRÉDITO.....	56
VI.1) ANÁLISE DISCRIMINATÓRIA.....	56
VI.2) MODELO QUANTITATIVO.....	58
VI.3) CREDIT SCORING.....	62
VII) A INADIMPLÊNCIA E SUAS CONSEQUÊNCIAS NO RISCO DE CRÉDITO.....	65
VIII) CONCLUSÃO.....	69
IX) BIBLIOGRAFIA.....	71

I -) INTRODUÇÃO

Este, trata-se de um trabalho cujo tema é pouco abordado na bibliografia atual, apesar de sabermos que o mercado das financeiras tem crescido bastante desde, a consolidação da estabilização conseguida com o Plano Real. Assim, o trabalho está voltado principalmente a consultas com especialistas de crédito de grandes financeiras.

Nesta introdução pretende-se deixar clara a definição de CDC - Crédito Direto ao Consumidor e explicar a nível genérico, os fatores e variáveis que são importantes para que possamos entendê-lo em toda a sua dimensão.

No segundo capítulo pretende-se, primeiramente, dar uma noção de como as financeiras surgiram e de como foi sua evolução, e além disso, mostrar que as variáveis macroeconômicas fazem com que, em períodos diferentes, devido a políticas fiscais ou monetárias, os reflexos da economia possam ser sentidos pelo mercado de CDC. Neste sentido, este capítulo analisará, em especial, o Plano Real e seus efeitos.

O terceiro capítulo visa a demonstração de dois produtos, o Leasing e o Factoring, que, como o CDC, vão variar de acordo com mudança de impostos e diferentes

políticas. Neste capítulo, torna-se necessária uma comparação dos produtos com o CDC, pois a expansão de um deles em algum momento pode ter ajudado ou dificultado a expansão do mercado de CDC. É interessante notar que mesmo que o principal objetivo do trabalho seja definir, conceituar e tornar claro o porquê da expansão ou retração em alguns períodos do CDC, é indispensável aqui a apresentação destes dois produtos, que se tornam também variáveis importantes nesta análise.

Já no quarto capítulo, pretende-se definir as variáveis que têm peso numa decisão de crédito. Para tal análise torna-se interessante o acompanhamento das normas operacionais do Banco Central em relação ao CDC, citando quais as resoluções que a originam, o que será apresentado no quinto capítulo.

O sexto capítulo traz uma análise sucinta, sem pretensões matemáticas, de três modelos de análise de risco de crédito, sendo estes a análise discriminante, a análise quantitativa e o modelo de Credit Scoring, que atualmente, é o mais usado pelas financeiras.

O sétimo capítulo pretende mostrar as influências, causas e consequências da inadimplência, que vem crescendo muito atualmente, no mercado das financeiras, e algumas saídas alternativas que o mercado vem adotando frente a este problema.

Desde 1994 com o Plano Real, escutamos constantemente falar no crescente mercado das financeiras e seus produtos ligados ao crédito direto.

A falta de um estudo mais aprofundado sobre este assunto leva-nos a pensar que o aparecimento do mercado de CDC – Crédito Direto ao Consumidor é recente, ou

seja, que este é meramente uma consequência da estabilização que a economia brasileira obteve, oriunda do Plano Real.

Entretanto, este não é um mercado tão novo quanto se pensa, já que a primeira Sociedade de Crédito registrada no Brasil iniciou suas atividades em 1940.

Na verdade, o que podemos dizer é que o Plano Real foi, em parte, grande responsável pelo crescimento deste mercado mas, como veremos ao longo deste trabalho, de maneira alguma este foi a causa para o aparecimento das hoje chamadas Financeiras.

Para entendermos o CDC – Crédito Direto ao Consumidor em toda a sua dimensão, torna-se necessária uma análise histórica deste (levando em consideração o período de seu surgimento, desenvolvimento e crescimento), passando assim por uma especial, apesar de breve, análise do Plano Real colocando-o como um fator determinante para seu crescimento.

Neste caso torna-se fundamental, em primeiro lugar, entender o conceito de CDC - Crédito Direto ao Consumidor. Assim, podemos caracterizar o CDC como uma modalidade de crédito, ou financiamento, típica de sociedades de crédito, financiamento e investimento, ou da respectiva carteira de banco múltiplo, direcionadas, como o próprio nome diz, ao consumidor final, que pode ser pessoa física ou jurídica, e que tem como objetivo financiar a aquisição de bens duráveis, novos ou usados, mediante comprovação de compra fornecida pelo vendedor, ou o pagamento de despesas referentes a serviços prestados por terceiros, mediante apresentação de

comprovante emitido pelo prestador de serviços. É necessário aqui salientar que os bens podem ser para uso particular, comercial ou até mesmo industrial, como por exemplo; veículos, máquinas e eletrodomésticos. Em relação aos serviços, estes podem ser viagem, clínicas médicas ou por exemplo assessoria entre outros.

Existem várias modalidades de CDC, podendo-se citar o CDC com ou sem interveniência, ou CDC com ou sem alienação fiduciária entre outros. Pode-se caracterizar o CDC com interveniência como aquele onde a financeira realiza uma operação de crédito e o fornecedor do bem financiado assume parte do risco. Um bom exemplo deste tipo de CDC, seria quando um cliente financia um automóvel dando 10% de entrada e a concessionária que lhe está vendendo o veículo assume a responsabilidade perante a financeira de um valor correspondente a 10% do valor do financiamento, ou seja, para a financeira ela teria um risco de 80% do valor do veículo. Já no CDC sem interveniência, a financeira realiza a operação de crédito diretamente com o cliente. O CDC com alienação fiduciária é aquele em que o bem financiado fica alienado fiduciariamente à financeira (o cliente tem assim o uso do bem, mas não a sua posse), e é utilizado normalmente por financeiras de veículos, entre outros, que consideram o veículo como garantia da operação. Essa garantia não é obtida quando o CDC é caracterizado como sendo sem alienação fiduciária.

Para analisar o CDC operacionalmente devemos tomar cuidados especiais pois estamos lidando com duas posições distintas : De um lado o cliente pedindo um empréstimo e dando um bem como garantia; e do outro lado, a Financeira querendo vender seu produto, mas a um custo limitado, e também com operações diferentes; as que envolvem bens e as que envolvem serviços. Neste caso, geralmente as financeiras

separam o CDC em dois grupos para que se possa ter um controle adequado em relação à análise cadastral, garantia da operação, e enfim a análise de risco de crédito de cada operação.

Além desta separação em dois grupos (serviços ou bens), as financeiras se deparam com um outro tipo de diferencial que se deve ao fato da análise de risco de crédito ser diferente dependendo se o mutuário é pessoa física ou jurídica, pois neste último deve analisar a situação financeira e econômica de uma empresa via índices de liquidez, endividamento, prazos médios de recebimentos e pagamentos e etc..., além de informações cadastrais via SERASA ou órgão similar..

Em relação ao prazo do financiamento, este será de uma certa maneira definido de acordo com a conjuntura econômica vigente na época e determinação do Banco Central.

Além disso esta operação tem como encargos a incidência de IOF (Imposto sobre operações de Financiamento), além de juros que podem ser pré ou pós fixados, assim para o cálculo das prestações a serem pagas devemos tomar como base de cálculo o valor do principal financiado mais os encargos, e no caso da taxa ser pós fixada devemos ainda embutir em cada parcela o valor da variação monetária.

O interessante neste caso é justamente observar que ao mesmo tempo que a Financeira quer vender seu produto, há uma análise de risco de crédito em que esta decidirá dar o crédito ou não para determinado cliente, analisando uma série de fatores e variáveis nesta decisão. Aí entra a análise de risco de crédito e seus modelos.

Neste caso, devemos observar que a análise de risco engloba uma análise de crédito e também uma análise cadastral, sendo que esta última, várias vezes se torna decisiva em relação à decisão de crédito.

Não interessa a Financeira conceder um crédito somente assegurada no bem que a ela está sendo confiado, pois apesar deste com certeza ter valor bem maior do que o saldo devedor do financiado, o custo que esta incorreria, seja com honorários advocatícios ou até mesmo tempo e energia, gera um custo de oportunidade negativo para a financeira, daí toda esta checagem. É claro que devemos ainda mencionar o tempo que vai ser levado para que se tome posse do bem, no caso de inadimplência do mutuário. Assim, o bem funciona como uma garantia necessária para a operação de CDC – Crédito Direto ao Consumidor, mas não suficiente.

II.) UM HISTÓRICO E ANÁLISE MACROECONÔMICA

II.1) UM PEQUENO HISTÓRICO DAS FINANCEIRAS

O mercado das financeiras, apesar de existir desde 1940, intensificou-se realmente em 1955-59 com mudanças na estrutura produtiva tendo o setor industrial aumentado sua participação no PIB. A causa para isto é que com esta expansão industrial houve grande aumento de demanda para vendas a prazo, já que houve também um grande aumento de demanda pelos bens produzidos, o que por sua vez, fez com que a procura de crédito para médio prazo crescesse bastante. Além disso, devido ao processo inflacionário Brasileiro, os bancos não atuavam com empréstimos de médio e longo prazos (até porque era bastante favorável para estes continuar com o empréstimo de curto prazo), o que se deve também às restrições impostas pela "Lei da Usura"¹, a qual posteriormente as financeiras conseguiram burlar mediante o mecanismo do deságio, através do qual aumentava-se a rentabilidade do papel (Letras de Câmbio), mantendo-se a mesma taxa de juros de 12% a.a. como teto nominal de juros (mas não de rentabilidade).

¹ Lei da Usura – Fixava o teto das taxas que poderiam ser cobradas pelas financeiras em 12% ao ano.

É interessante notar aqui uma importante distinção; como as Sociedades de Crédito e Financiamento surgiram praticamente pela necessidade de assegurar recursos ao surto do desenvolvimento industrial, estas acompanharam de perto a implementação das Sociedades de Investimento, em certo caso até precedendo-as.², mas a função de cada uma delas é distinta, pois ao contrário das Sociedades de Investimento, que objetivavam, pela diversidade de aplicações, alcançar segurança, estas, as Sociedades de Financiamento, inicialmente tenderam à especialização ou concentração de suas inversões, conservando todos ou a maior parte de seus recursos aplicados em empresas de determinada espécie de atividade.

Assim, podemos dizer que as Sociedades de Financiamento se desenvolveram em períodos diferentes e por motivos diferentes nos diversos países, dependendo assim, diretamente do desenvolvimento industrial e também da organização bancária de cada um destes.

Em 1959, através da Portaria n. 309 definiram-se as características gerais e o funcionamento destas financeiras ficando assim estabelecidas as diferenças entre as Sociedades de Crédito e Financiamento (cujo objetivo era o de efetuar a concessão de crédito a médio e longo prazos) e as de Investimento (as quais se destinavam a operar no mercado de valores mobiliários). Passaram a existir também as companhias mistas e as companhias na área de crédito e financiamento cresceram bastante por meio de dois sistemas adotados: Fundos de Participação e Letras de Câmbio, sendo que esta última que era a mais usada consistia em uma troca de duplicatas emitidas pelo mutuário que

² Neste caso podemos citar como exemplo o caso da França onde o início das Financeiras coincidiu com a organização das grandes Cias de estradas de ferro, o que garantiu uma grande quantia de dinheiro.

efetuasse uma transação real com terceiros, ou de promissórias de terceiros a seu favor, por letras de câmbio sacadas pelo mesmo e aceitas pela sociedade de Crédito e Financiamento, sendo seus prazos estipulados de forma a serem precedidos pelo vencimento dos títulos entregues pelo mutuário, e seus valores determinados de modo a nunca serem superiores aos valores dos referidos títulos.

A atração especial pelas Letras de Câmbio se dava pela dificuldade de realizar operações a prazos longos (dada a incerteza da inflação), estrangulamento provocado pela Lei da Usura (já que a inflação frequentemente ultrapassava o teto máximo de 12% ao ano), preferências dos investidores por títulos anônimos e a tributação dos lucros ilusórios das empresas, o que as estimulava a aumentar suas despesas financeiras ao invés do recurso ao mercado acionário. Aqui porém é interessante notar, que atualmente, as financeiras não têm usado como “funding” para suas operações as Letras de Câmbio, e sim Certificados de Depósitos Interfinanceiros (CDI).

Podemos dizer que 1966 foi um ano decisivo e de inflexão para o mercado das financeiras; até 1966 notamos um grande crescimento destas instituições, mas após 1966 houve uma queda que se deve principalmente a transformação de algumas destas financeiras em Bancos de Investimento, e a fusão de outras na procura de ganhos de escala.

A inflação se tornava insustentável com o fracasso do Plano Trienal em 1963 e entre 1964 e 1967, adotou-se o plano de estabilização PAEG (Programa de Ação Econômica do Governo, criado pela dupla Campos e Bulhões), que visava entre outras coisas diminuir a inflação de 100% ao trimestre de 1964 para algo perto de 20% em 1969. Este foi o

primeiro plano a ter uma política salarial oficial bem definida, o que para a nossa análise de Crédito Direto ao Consumidor é muito importante, pois de uma certa forma o salário é visto como o poder de compra para o consumidor do CDC, assim segundo André Lara Resende em “A Ordem do Progresso”, o PAEG se baseava em três pontos na política salarial:” (i) manter a participação dos assalariados no produto nacional, (ii) impedir que reajustamentos salariais desordenados realimentassem irreversivelmente o processo inflacionário; e (iii) corrigir as distorções salariais principalmente do setor público.” Com a fórmula³ usada pelo governo para correção do salário, o salário real foi caindo cada vez mais (como pode-se ver na tabela abaixo) e além disso com as atividades sindicais e greves proibidas o poder de barganha dos sindicatos era nulo.

ÍNDICE DE SALÁRIO REAL

Mês	Índice de Salário Real
Fev/94	126
Mar/65	103
Mar/66	91
Mar/67	83

Aliado a esta política salarial é interessante observarmos que, o PAEG dava grande importância à recuperação e taxa de crescimento da economia, assim o combate à inflação era importante desde que não ameaçasse o ritmo da atividade produtiva do país.

Junto com as políticas monetária e fiscal adotadas, ora restritivas, ora expansionistas, o crescimento do PIB, a inflação e assim a liquidez do mercado

³ Fórmula Salarial: (i) Estabelecer salário médio real dos últimos 24 meses, (ii) Sobre este salário médio deveria incidir a taxa de produtividade, (iii) Acrescentar a este a inflação programada pelo governo para o ano seguinte (resíduo inflacionário) e (iv) os reajustes eram mensais

variavam. Seguindo uma cronologia o que ocorreu foi que, o aperto de moeda e crédito em 1963 fez com que a atividade industrial diminuísse e que os preços se acelerassem. Em 1964 os índices de liquidez estiveram negativos com o crédito ao setor privado expandindo-se a taxas menores do que a moeda, e isto permitiu que houvesse uma recuperação do crescimento industrial. Em 1965 há uma política fiscal restritiva que associada ao aperto de crédito fez com que a atividade industrial se retraísse. Foi também em 1965 que se constatou o início da queda da curva inflacionária.

O fato que devemos ter em mente aqui é que justamente estas condições macroeconômicas adversas de expansão e retração do PIB, liquidez, crédito, inflação e taxas de juros fizeram com que o número de financeiras aumentasse ou diminuísse, e com que o volume de crédito direto também aumente ou diminua, assim quando falamos de um ponto de inflexão em 1966 no CDC buscamos sua origem na mudança brusca de política monetária adotada pois com medo de perder o controle desta como ocorrido em 1965, o governo adota um modelo ortodóxico, sendo o crédito fácil de 1965 e a capacidade ociosa de 3 anos os grandes responsáveis pelo crescimento industrial em 1966 (11,7%). A tabela abaixo retrata o crescimento apresentado acima.

TAXAS MÉDIAS DE CRESCIMENTO ANUAL DA OFERTA INDUSTRIAL TOTAL, SEGUNDO USOS

Usos	1955-59	1959-66	1955-66
Bens de Capital	29,3	2,1	11,3
Bens Intermediários	9,3	7,9	8,4
Bens de Consumo Duráveis	21,5	11,5	15,1
Bens de Consumo não Duráveis	6,2	2,7	3,9
TOTAL	10,6	3,5	7,2

Fonte: Índice de Banco de Dados, Rio de Janeiro. A Participação das financeiras na economia brasileira. Rio de Janeiro \s.d.\

Contudo, mesmo sendo um programa que se diferenciava dos outros no sentido em que previa uma intervenção do governo diretamente nos salários, o PAEG por causa, principalmente, da desordem tributária, deficiências do mercado financeiro, e de ineficiências ligadas ao comércio externo, como outros planos, foi mal sucedido, não atingindo desta maneira, seus objetivos.

Como já havia sido mencionado, este trabalho não busca a análise de todos os planos econômicos (pois não seria possível abranger todos eles com igual profundidade) busca apenas apresentar as causas para o desenvolvimento do CDC - Crédito Direto ao Consumidor, tendo ciência de que estas estão intimamente ligadas à políticas e modelos macroeconômicos adotados em diferente governos.

Em 1969 devido a uma exigência do Banco Central, todos os recursos das financeiras deveriam estar aplicados no CDC. As financeiras tiveram que se reorganizar, ainda mais porque a fase agora era de recessão na indústria de bens de consumo.

Para o mutuário o custo do crédito era bastante elevado em termos nominais, sendo brevemente positivo em termos reais até 1965, pois nesta época a inflação crescia menos rápido do que a taxa de juros cobrada pelas financeiras. Daí em diante a taxa de inflação passou a cair mais do que a taxa de juros das financeiras o que fez com que esta se tornasse positiva e elevada em termos reais. Este fato, pode ter acontecido por que os indivíduos estariam antecipando a inflação do período seguinte superestimando-a, e assim exigindo futuros deságios na compra de letras de câmbio e títulos afins. Neste caso a solução seria abolir o sistema de deságios e implantar a correção monetária, aliás

em 1965 este sistemas de deságio praticamente desapareceram devido a Lei nº 4728, a qual determinou a identificação do beneficiário do deságio, devendo o mesmo ser incluído na declaração de Imposto de Renda , e em 1967 o governo voltou a emitir uma forma de correção que praticamente equivalia à dos deságios: a correção monetária pré-fixada. Neste sistema os títulos são emitidos ao par e resgatados com ágio pré-determinado, que deve cobrir os juros mais a correção monetária.

É interessante observar que também a partir de 1967 com uma nova crise de estabilização provocada pelo aperto de liquidez e a contenção de crédito, fez com que o crescimento da economia diminuísse , e só a partir de 1968, com a adoção de uma política mais expansionista da nova administração, houve grande crescimento do PIB, que foi realmente significativo entre 1968/1973.

Para que possamos nos localizar no que isto impacta no mercado de CDC devemos entender que basicamente nos períodos de expansão do PIB o CDC também se expande devido a maior demanda pelos bens que agora existem em fartura no mercado, e além disso a concentração de renda pessoal que ocorre a partir de 1966 com a expansão de crédito (já explicada aqui), inclusive sendo nesta época que o governo redirecionou as Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento do fornecimento de capital de giro para as empresas para o CDC e crédito pessoal, com prazos de financiamento interessantes, e controle de taxas de juros temporário pelo governo, fez com que, com a permissão de consórcios, o mercado de automóveis tenha crescido bastante e é claro o de eletro-domésticos, agora acessíveis à uma maior parte da população, tivesse grande crescimento.

É claro que este é apenas o começo da história do CDC, pois hoje as coisas estão bem diferentes devido à, principalmente, mudanças na conjuntura econômica.

Diferentes governos, com políticas e planos diferenciados contribuíram para que o número de Financeiras no Brasil, diminuísse ou aumentasse

Somente na década de 80, tivemos 5 planos diferentes, sendo estes; o Plano Cruzado em Fevereiro de 1986, o Plano Bresser em Junho de 1987, o Plano Mailson em 1988, o Plano Verão em Janeiro de 1989 e o Plano Collor I em Março de 1990, todos eles visando uma desejada estabilização da economia, que como sabemos, não foi alcançada.

II.2) O PLANO REAL

Conforme foi explicado a introdução deste trabalho, torna-se necessária uma análise sobre o Plano Real para que possamos definitivamente entender o porquê do crescimento do CDC-Crédito Direto ao Consumidor após a estabilização conseguida em meados de 1994.

Após várias tentativas de estabilização e vários fracassos dos planos econômicos neste sentido, o Plano Real conseguiu o que muitos, por muito tempo, acharam impossível que acontecesse.

Na verdade foi preciso uma década e meia de descontrole dos níveis de preços para

que os economistas chegassem a um consenso sobre a natureza do processo inflacionário brasileiro, sua forma de propagação e, principalmente, meios de combatê-lo.

Podemos até arriscar dizer que parte do sucesso obtido pelo plano deve-se ao fato deste Ter conseguido, aos poucos a credibilidade de todos, o que para um plano de estabilização dar certo é essencial, mas é claro, não podemos nos esquecer da ampla base técnica sem a qual não teria-se conseguido qualquer resultado satisfatório.

O Plano Real na verdade teve seu começo em junho de 1993, mesmo que de forma parcial, com a implementação do PAI – Programa de Ação Imediata, sendo que seu objetivo principal não era o combate a inflação, e sim uma reestruturação das instituições públicas (no sentido em que estas pudessem Ter maior credibilidade) e a própria recuperação das finanças públicas.

Para isto, buscou-se cortes no gasto público, recuperação da receita tributária (tentando-se o combate à sonegação), fim da inadimplência dos estados e municípios, controle da rígida fiscalização dos bancos estaduais (neste caso o PAI, estabelecia ainda que vedada através de decreto presidencial, a concessão de financiamento do Banco Central ou do Tesouro a programas de saneamento dos bancos estaduais.), saneamento dos bancos federais e privatização.

Num segundo momento do PAI, três fatos agravaram ainda mais a crise econômica que o país vivia; sendo estes a crise do Legislativo coma CPI do Orçamento, a prisão de Paulo César Farias e a condenação do ex-presidente Fernando Collor de Mello.

Nesta fase, o governo buscava um equilíbrio fiscal dando maior flexibilidade à própria política fiscal do governo para que se pudesse obter um equilíbrio orçamentário para 1994/1995.

Criou-se o Fundo Social de Emergência (que seria constituído com a aproximação de 15% de receitas provenientes de todos os impostos e contribuições federais – inclusive as vinculadas constitucionalmente – e um adicional de 5% incidindo sobre todos os impostos e contribuições), que vigoraria por dois anos e teria como principal objetivo, o financiamento dos programas sociais.

O Fundo Social de Emergência gerou muitas resistências, principalmente dos setores empresariais, que manifestavam-se contra o aumento da carga tributária.

Este aumento, segundo o próprio presidente, estaria baseado no crescimento econômico e na queda da inflação, além do grande esforço fiscal baseado ao combate à sonegação e na arrecadação do IPMF e da Cofins.

Em relação ao IOF, Imposto sobre Operações Financeiras, que incide no CDC, o governo se empenhou bastante estudando todas as formas de incidência do imposto, na medida em que este apresentava forte poder a arrecadatório em uma estrutura de inflação, e além disso, este poderia entrar em vigor imediatamente, sem Ter que se observar o fato se o fato gerador teve origem antes do aumento de alíquota, ou da implementação da nova base de cálculo.

Nesta mesma época foi majorada a incidência do IOF sobre as operações de

Empréstimos, praticamente dobrando a carga tributária existente

Contudo, estas várias medidas que o governo adotou para que houvesse um equilíbrio fiscal tornaram-se inconsistentes, pois os cortes em gastos do governo que estavam diretamente ligados à redefinição do papel do Estado na economia, nunca foram colocados em prática.

Durante muito tempo, também, buscou-se um plano que conseguisse manter a moeda com suas três funções: Reserva de valor, Unidade de Conta e Meio de Pagamento, que há muito, tinham sido corroídas pela inflação galopante que a economia brasileira vivia.

Além disso era necessário fazer com que houvesse um só indexador (e que este fosse neutro) para que houvesse o processo de reestruturação da moeda, sem que esta perdesse suas três funções já mencionadas.

Assim, no segundo estágio do PAI, surgiu o URV-REAL, criando-se na mesma moeda duas funções, ou seja, uma unidade de conta estável (já que esta era indexada) e um meio de pagamento não indexado.

A URV surge também, como etapa preliminar à reforma monetária que seria adotada mais tarde, fixando na sociedade o conceito de moeda estável, para em seguida, dar início à reforma monetária, com a troca dos Cruzeiros Reais para reais, através de uma paridade fixa entre o Cruzeiro Real e a URV e entre a URV e o Real.

O governo deixava claro que a combinação de um rigoroso ajuste fiscal com a austeridade monetária não seria suficiente para reduzir a inflação de forma sustentada, preservando o emprego e o nível de atividade da economia. Era assim, necessário acabar com a indexação generalizada que reproduzia a inflação passada e impedia a desaceleração dos preços. Além disso em 1964 com a desvalorização acelerada da moeda, surgiu o conceito de correção monetária, o que em 1994 com o Real, constatou-se que a correção não foi só suficiente para preservar o poder de compra, mas também desencadeou um processo de indexação generalizado na economia, fazendo com que a sociedade rejeitasse a moeda nacional em favor da indexada, e a indexação por sua vez, acabava por realimentar a alta dos preços, concentrar a renda e impedir o efetivo combate à inércia da inflação.

Era necessário ainda um indexador que fosse índice de correção monetária, um índice que refletisse assim, o poder aquisitivo da moeda (o que será de grande relevância para nossa análise sobre CDC), um índice neutro.

Outro ponto importante para nossa análise, foi a grande batalha para a mudança na política salariais com o novo indexador. Determinou-se a conversão dos salários pela média dos valores em cruzeiros reais dos últimos quatro meses convertidos em valores em URV da data do pagamento e com isso estava-se modificando a expressão monetária dos salários de cruzeiros reais para URV, procedendo-se a uma transição do pagamento de salários de um regime de competência para o regime de caixa e determinou-se também uma conversão pela media.

Esta política foi contestada por greves e etc e com ela não existiria mais a um salário contratual

Foi fácil provar que não houve perdas no salário real com estas mudanças, e sim justamente o contrário, houve sim, ganhos substanciais no salário real, evidenciado pelo aumento de consumo por parte de consumidores com rendas mais baixas, o que fez com que a aceitação ao Plano Real fosse crescendo cada dia mais.

Porém logo que a URV foi implantada houve grandes discussões entre governos e sindicatos de que o poder do salário mínimo estava mais baixo, e isso de certa forma foi provocado por um aumento de preços em URV na fase inicial da segunda etapa do programa, que não passou de uma resposta dos agentes à conjuntura de incertezas e expectativas sobre como se daria o processo de transição de Cruzeiro Real para Real, como podemos constatar na tabela abaixo.

SALÁRIO MÍNIMO

Meses	Salário (CR\$)		Relação (A)/(B) (em %)
	Nominal (A)	Necessário (1) (B)	
jun./93	3,303.30	23,699.01	13.94
jul./93	4,639.80	31,364.12	14.79
ago./93	5,534.00	41,687.91	13.27
set./93	9,906.00	56,225.00	17.08
out./93	12,024.00	77,927.00	15.43
nov./93	15,021.00	104,902.00	14.32
dez./93	18,760.00	145,663.00	12.88
jan./94	32,882.00	214,595.00	15.32
fev./94	42,829.00	325,680.00	13.15
mar./94 (*)	59,185.67	463,263.00	12.78
abr./94 (*)	84,398.69	646,793.00	13.05
mai./94 (*)	121,534.38	921,529.00	13.19
jun./94 (*)	178,172.50	1,355,050.00	13.15

(1) Foi considerado, em cada mês, o valor da ração essencial das localidades pesquisadas. A família considerada é de dois adultos e duas crianças, sendo que estas consomem o equivalente a um adulto. Ponderando-se o gasto familiar, chega-se ao salário mínimo necessário.

(*) Salário Nominal correspondente a 64,79 URVs.

Fonte: DIEESE

Além disso, em Março/94, primeiro mês da URV, o aumento de preços já era esperado pelos agentes econômicos face à livre negociação entre as partes (até para que houvesse maior competição e os preços baixassem), estabelecendo-se apenas um mecanismo punitivo para aumentos abusivos, e além disso, esse aumento refletiu nitidamente as remarcações preventivas generalizadas, o que se repetiu em Julho/94, no último mês de vigência do indexador. Segue abaixo tabela com a evolução dos índices de preços.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS EM URV

Mês	IPC/Fipe	IGP-1R/FGV	IGP-2R/FGV
Jan./94	0.94	2.66	1.46
Fev./94	-2.54	0.25	-1.07
Mar./94	1.77	3.81	4.22
Abr./94	2.62	-0.09	0.13
Mai./94	1.05	-1.88	-1.03
Jun./94	4.71	1.92	1.31

Fontes: Fipe e FGV

Podemos dizer assim, que a URV cumpriu seu papel de unificar as expectativas de inflação, contudo, não foi capaz de permitir o realinhamento negociado de preços relativos na economia, desequilibrados nos anos anteriores em função do processo inflacionário.

Em relação ao câmbio, a hipótese do governo manter uma paridade fixa entre o dólar e o Real, na etapa inicial de vigência da nova moeda, gerou expectativas quanto a uma eventual aceleração das mini desvalorizações diárias do Cruzeiro Real frente ao dólar, passando depois a ser um regime de bandas assimétricas. Assim, após uma fase de ausência de intervenções do Banco Central no mercado, durante duas vezes no mês de

Setembro/94 o BC volta a intervir com leilões de câmbio, através dos quais, torna pública sua atuação negociando lotes mínimos com os dealers.

Assim, a solução para o câmbio se dá quando este passa principalmente pela desregulamentação e liberalização do mercado, cujas normas foram concebidas, nos anos anteriores ao plano real, em um ambiente de escassez de divisas e não de abundância como ocorria na vigência do plano.

As mudanças na política cambial alteraram profundamente o operacional do mercado, pois a política cambial adotada no pós-real foi de certa maneira voltada para que se pudesse ter algum controle nos fluxos de capitais estrangeiros, de modo que um superávit não se transformasse em uma expansão da base monetária.

Com isso as exportações, ao contrário do que muitos esperaram (devido a uma valorização do real frente ao dólar e uma queda brusca de inflação), não se retraiu, e o crescimento do BIP em 1994 ficou em aproximadamente 3,4%.

Outra grande polemica foi em relação aos efeitos que tais medidas de estabilização teriam sobre os contratos, assim a correção monetária da economia foi discutida em todos os setores da economia, mas o que acabou acontecendo, foi a criação de novas regras, pelo governo, para os contratos indexados a índices de preços e expurgando o resíduo inflacionário.

Em relação a taxa de juros, em Junho/94, houve um salto da inflação, por causa de ajustes preventivos e o BC puxou fortemente as taxas de juros nominais da economia.

Somente em Abril o Banco Central deu um novo passo rumo a “urverização” da economia, permitindo através da Resolução nº 2.066, a indexação das operações de crédito, dos depósitos a prazo e das letras de câmbio, excluindo as operações de arrendamento mercantil. O prazo mínimo seria de 30 dias, exceto para operações de crédito praticadas por bancos comerciais e bancos múltiplos com carteira comercial e financiamento concedido à pessoas físicas.

No campo da política monetária devemos mencionar que agora, com a estabilização, era mais fácil controlar a base monetária, pois com a recuperação das funções da moeda, resgatou-se a credibilidade nesta, podendo-se Ter uma noção, ao menos, de quanto a população iria expandir sua demanda por moeda (não mais indexada).

Além disso, a política monetária teve um caráter de certa maneira contracionista, o que certamente se constituía na melhor maneira de garantir a preservação da moeda e desde a criação do real o Banco Central vem alterando as regras de recolhimento compulsório, com o principal objetivo de controlar o grau de remotização da economia e a expansão de crédito.

No mês de Agosto o BC parou o processo de queda de taxas, preocupado com a recuperação das vendas e a velocidade de remonetização da economia. O governo temia que com o aumento do consumo (um boom de consumo), ou seja, com a demanda aquecida, poderia haver um novo reajuste de preços de bens e serviços, mas mesmo assim a taxa de juros de Agosto ainda foi bem baixa.

O medo do governo de que pudesse haver um reajuste nos preços dos bens e serviços, fez com que logo em Outubro de 1994, fossem adotadas medidas que limitassem o crédito (instituiu-se duas novas linhas de recolhimento compulsório, atingindo os contratos de assunção de dívida e as operações de adiantamento, empréstimo, financiamento e crédito, com alíquotas de, respectivamente, 30% e 15%.) Isto fez com que no mínimo, o custo de crédito tenha aumentado em 1,1%. Além disso, o governo impediu a formação de novos consórcios de bens eletrodomésticos, além de ter reduzido para 12 meses o prazo máximo dos novos grupos para veículos.

Uma análise importante a ser feita aqui é que podemos notar um ciclo vicioso interessante, na medida em que, entre outros efeitos expansionistas produzidos pela demanda, a queda da inflação reduz a corrosão diária dos salários, aumentando o poder de compra da sociedade, principalmente daqueles que num regime de alta inflação não tinham acesso aos instrumentos de proteção de renda. Assim, com a estabilização alcançada no pós - Real, o mercado consumidor incorpora mais uma parcela da população, mas em certo momento não proporciona na mesma medida a expansão da oferta de bens e serviços. Neste caso, o aumento da demanda por bens de consumo não duráveis não está necessariamente associado ao crédito, e sim à falta de estímulo para não consumir (pois ao mesmo tempo existia um consenso de que a decisão de investir na produção tem como fator determinante a expectativa dos empresários quanto à evolução das taxas de juros de longo prazo, o que só seria possível com a estabilização consolidada, interpretadas como o custo de oportunidade de investimento.)

Em relação ao IOF, Imposto sobre Operações Financeiras, este induzia os agentes

econômicos a manterem moeda manual e a optarem pela desintermediação financeira, além disso para preservar a constância da arrecadação tributária e expandir os fluxos financeiros ao longo do mês, o Decreto nº 1.259 fixou uma fórmula de cálculo do IOF que amenizava os efeitos da tributação do IR, isso porque a incidência da alíquota de 30% de IR sobre o rendimento real, calculado com base na variação da Ufir, acarretava na prática concentração de operações em determinadas datas, com reflexos sobre a formação das taxas de juros.

Com esse aumento do IOF, a Receita procurou compensar a redução do IR devido pelo investidor em função da nova forma da divulgação da Ufir (apenas uma vez por mês, a cada dia primeiro). Da mesma forma operações que sofrem a incidência do IR sobre o rendimento nominal (variação da Ufir=0) seriam compensadas com uma incidência mais branda do IOF.

A nova tributação do IOF era extremamente complexa, no sentido que as variáveis eram diversas e imprevisíveis a médio e longo prazos, o que desestimulava os investidores. Além disso, as fórmulas foram concebidas a partir de uma estimativa de 1,2% para as taxas de juros e 1% para variação mensal da Ufir, e a este nível de juros reais, as operações acima de 30 dias passam a ser isentas de IOF. Mas, quanto maior for o nível real dos juros praticados, maior será o prazo para que o investidor fique livre do IOF.

Resumindo, o que aconteceu foi que com a edição do Decreto nº1.259, a tributação sobre as operações financeiras se tornou ainda mais complexa e onerosa para o investidor, estimulando de maneira crescente, a desintermediação financeira, na medida em que esta pressupõe spreads bastante reduzidos, mas com a maior incidência de IOF este spread se

Alargava , gerando prejuízos não só para a intermediação financeira, mas também para toda a economia.

Por tudo que foi dito neste sub-capítulo, podemos perceber que as medidas adotadas desde a entrada em vigor do Plano Real tiveram caráter provisório, já que foram moldadas para assegurar a transição de um regime de alta inflação para um cenário de estabilidade de preços. Assim, com a consolidação da estabilização, espera-se que as tendências contracionistas sejam progressivamente amenizadas, para que o País possa retornar a sua trajetória de crescimento. Neste sentido é ainda importante frisar que, especialmente, as medidas contracionistas em relação ao crédito tiveram caráter transitório, haja visto o próprio reconhecimento do governo de que no modelo de crescimento ideal para o País a demanda interna é contemplada como força motriz de um novo ciclo de desenvolvimento.

II.3) ALGUMAS ANÁLISES PERTINENTES

Como foi demonstrado acima, o plano Real, sem dúvida alguma foi grande responsável pelo crescimento do CDC – Crédito Direto ao Consumidor, pois com a abertura comercial do país , e a conseqüente liberalização dos preços, que baixaram devido à competição, todos que antes tinham uma restrição salarial grande e não podiam comprar um eletrodomésticos, por exemplo, viram naquele momento sua renda real aumentar, o que, lhes propiciava a compra de bens antes não consumidos

Não se trata apenas de uma análise em relação ao salário ou renda real, mas também, do imposto que incide diretamente sobre operações de financiamento, como o IOF, pois se

a alíquota deste aumenta ou diminui, podemos esperar também um aumento ou decréscimo da liberação de crédito pelas financeiras, pois o custo de um financiamento ficara conseqüentemente mais alto para o possível financiado, se a alíquota aumenta como o ocorrido. Na verdade isso acontecerá em termos, pois a financeira sempre achará uma solução para fazer com que seu financiamento torne-se atrativo para seu possível cliente.

É claro, que este é um resultado geral do plano, pois o que na realidade aconteceu foram altos e baixos de consumo e crédito, mas tudo na tentativa de se manter a estabilização e caminhar para o desenvolvimento da demanda interna, que seria a força para o crescimento do país.

Sabe-se que o alto patamar de juros na economia (decrecentes desde Plano Real), tem sido uma das estratégias do governo para a inibição da formação (e especulação) de estoques e a aceleração do consumo, dada a inatratividade da taxa de remuneração da poupança, que é o principal veículo de formação do patrimônio, sobretudo das classes populares, como ocorrido no Plano Cruzado.

As pessoas físicas passaram de novo a ser alvo até mesmo de bancos, que viam uma grande vantagem em emprestar para pessoa física, dada a relativa estabilidade e previsibilidade dos depósitos, a pratica de spreads maiores, a diluição de riscos, a possibilidade de se fazer avaliações de credito em bases estatísticas (Credit Scoring), e também ao fato de que este mercado de empréstimos para pessoa física é bem maior do que o mercado de empréstimos para pessoas jurídicas.

Toda esta questão passa pelo processo de reformas pelo qual passou (e ainda passa) o

país. É preciso consolidar o Plano Real mediante as Reformas da Previdência, Tributária e a Fiscal. Além disso, todos, inclusive os bancos, tivemos que aprender a lidar com a ausência da inflação, pois era muito cômodo repassar o aumento dos custos para os preços. Nessa época, era mais interessante deixar o dinheiro em aplicações financeiras do que investir em produção, e assim o país nunca tomaria uma trajetória de crescimento.

Recentemente, com a crise asiática, o Conselho Monetário se viu praticamente obrigado a dobrar as taxas de juros vigentes na economia, para que não houvesse uma maxi-desvalorização do Real e com medo de que o “vilão” da inflação pudesse voltar, e tal fato de certa maneira fez com que novamente as financeiras tivessem que aumentar a taxa de financiamento, o que pode ter prejudicado seu desempenho. Isso de certa maneira, já está controlado, pois os juros já estão quase no patamar de antes da crise e o medo de uma nova crise, já é quase inexistente.

De qualquer forma, para analisar o crescimento do CDC, devemos também levar em consideração, o fato do desemprego, hoje, estar crescendo. A estabilização teve assim seu preço, e a correlação que podemos fazer é que com o aumento do desemprego, muitas pessoas que tinham parte de sua renda comprometidas por um financiamento, não tivessem mais como pagar suas prestações, aumentando a cada dia o número de negativas no SERASA e SPC por causa da inadimplência, e fazendo com que as financeiras analisem de forma mais criteriosa o crédito que vão conceder, incluindo nesta uma margem, caso o financiado venha a fazer parte do grande grupo de desempregados.

III -) PRODUTOS

Este capítulo visa demonstrar outros produtos que como o CDC, variam devido às diversas condições macroeconômicas impostas pela economia, até uma mudança no comportamento do perfil do consumidor.

Assim, sempre que for descrito um outro produto é interessante que haja comparação entre este e o CDC.

III.1 -) O LEASING

Podemos dizer que o Leasing é (de uma forma mais simples) nada mais do que um aluguel com opção de compra, substituição ou devolução ao final do contrato, onde a propriedade do bem é transferida, após o exercício do direito de compra, onde o cliente (arrendatário) pode ser pessoa jurídica ou física. Aliás esta já é, o que se pode chamar, a primeira diferença básica entre a operação de leasing e o CDC, pois neste último, o bem é do financiado, enquanto no Leasing a empresa arrendadora tem a propriedade fiduciária do bem.

Há várias modalidades de Leasing e esta gama de variações em torno de um mesmo produto deve-se em parte a estabilização conseguida com o Plano Real, pois tornou-se mais fácil fazer um fluxo de gastos a longo prazo tanto para a empresa arrendadora, como para o cliente que procura este tipo de produto.

O Leasing Importação, que permite a aquisição do bem diretamente no exterior, onde a empresa pode também incluir no Leasing todas as despesas com a importação e o frete do bem. Há também o Lease- Back, onde o cliente vende um bem de sua propriedade para a empresa com a qual pretende fazer o Leasing, e esta arrenda o bem para o mesmo.

Se as variações em relação ao próprio produto já são muitas, em relação ao contrato⁵ são maiores ainda, dependendo do bem que vai ser arrendado, das restrições da legislação, e da disponibilidade da empresa arrendadora, desta forma, há diferentes percentagens de VRG⁶ no ato, dependendo entre outros fatores da depreciação média do bem, ou seja, de sua vida útil, também diferentes prazos de um contrato de arrendamento mercantil, sendo que, para o Leasing há o prazo mínimo dependendo do tipo de bem. Os contratos além disso podem variar a respeito da forma de correção das parcelas, podendo estas serem ajustadas pela variação cambial, ou simplesmente não serem corrigidas, havendo assim uma taxa pré-fixada no contrato.

As parcelas do Leasing, apresentam contudo uma diferença acentuada em relação ao CDC na medida em que são compostas por uma contraprestação mais o VRG diluído isto

⁵ Neste caso específico do Leasing o contrato é de arrendamento mercantil, enquanto no CDC há um contrato de Empréstimo/ Financiamento de Bens.

⁶ VRG – Valor Residual Garantido ou garantia de recompra do bem ao final do período do contrato.

é claro, se o VRG da operação for diluído, e não no ato ou final, e desta forma no carnê de pagamento o valor do VRG diluído virá desmembrado do valor da contraprestação. A contraprestação seria como um aluguel pago mensalmente e note-se que a periodicidade do pagamento é necessariamente mensal não havendo nenhum tipo de carência. Aqui há novamente uma diferença em relação ao CDC, já que neste último, as parcelas são mensais com opção de carência da primeira parcela.

O VRG, pode ser no ato, na entrada ou diluído. Este ponto é importante, pois é claro que para as empresas seria interessante cobrar o máximo possível de VRG no ato, assim estariam diminuindo seu risco em caso de inadimplência do arrendatário. De qualquer maneira este não é um ponto muito simples, pois colocar todo o VRG para o final poderia levar o Banco Central a desconfiar da operação e fazendo com que esta se descaracterizasse como leasing, passando a ser encarada como um CDC, aonde o IOF teria que incidir. Assim, este é um aspecto que deve ser sempre bem analisado pela empresa, assim também, como quando será melhor pagar o Imposto de Renda. Neste caso seria melhor para qualquer empresa que o pagamento fosse ao final do contrato (pois neste caso o dinheiro ficaria sendo remunerado pelo mercado financeiro), mas para que isto aconteça deve ser montado todo um fluxo desde o início do contrato.

Outra diferença importante são os impostos incidentes na operação de Leasing, pois neste, não há incidência de IOC (Imposto sobre operações de crédito), como no CDC, no entanto, no Leasing há a incidência de uma percentagem (dependendo da localização da empresa arrendatária), relativa ao ISS, na contraprestação (no valor do aluguel e não no VRG). Este ponto é de enorme importância, pois recentemente o IOC para operações de CDC passou a ser de 15% ao ano, o que aumentou em muito a taxa de empréstimo das

financeiras (em relação a operações nas quais o IOC incida), fazendo com que, de imediato, muitos clientes pudessem optar por um leasing ao invés de um CDC , pois o custo para o cliente poderia, neste caso, ser menor.

III.2 -) O FACTORING

Factoring é a prestação contínua de serviços de apoio mercadológico, creditício, de seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber ou de outros serviços, conjugada com a aquisição pró-soluto de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços realizadas a prazo. O factoring só pode ter como cliente empresas (pessoa jurídica).

A operação de factoring em si é complexa e se dá em dois momentos caracterizados abaixo:

1) A operação inicia-se prestando serviços de suporte às suas empresas clientes (e podemos dizer que no conceito teórico de factoring este é o pressuposto básico) , tais como ajuda na compra de matéria prima, organização da contabilidade, controle do fluxo de caixa, acompanhar o contas a receber e a pagar, busca de novos clientes e etc. Pode-se perceber que a intenção é que o Agente de Fomento Mercantil tem que ser parceiro de suas empresas clientes mantendo com elas estreito contato.

2) Em um segundo momento, que é a consequência de todos os serviços prestados no primeiro momento (que como demonstrado, facilita o crédito às empresas clientes), propicia-lhes a oportunidade de negociar os direitos de suas vendas mercantis a prazo, representadas por títulos de crédito, ou seja, a empresa de factoring fornece os recursos

necessários ao giro dos negócios das suas empresas clientes, através da compra à vista dos créditos, por ela aprovados. Este segundo momento é, atualmente, a melhor definição de factoring.

Pela prestação de serviços da empresa de factoring é cobrada uma comissão, que no Brasil tem a média, atualmente, de 1%, cobrada “ad valorem”. Além disso como esta empresa compra créditos, é necessário calcular o preço pelo qual ela vai adquiri-los. Este chama-se Fator de Compra. É importante notar que como a empresa de factoring não faz empréstimos, não pode assim cobrar juros.

É proibido por lei à empresa de factoring fazer captação de dinheiro no mercado e emprestar dinheiro. Quem capta dinheiro e empresta dinheiro é banco, que depende da autorização do Banco Central para funcionar. Desta forma, o factoring é uma atividade mercantil mista atípica , onde há uma compra de recebíveis fazendo com que a empresa de factoring assuma os riscos de inadimplência. Constatada, porém, a fraude na formação de crédito, ela tem todo o direito de agir contra sua empresa-cliente.

Um dos indicadores da idoneidade de uma empresa de factoring é esta estar filiada ao Sistema Febrafac/Anfac. Desta forma, pode-se dizer que no Brasil o factoring existe institucionalmente desde 1982 com a criação da Anfac.

Atualmente, há uma clientela de quase 50.000 pequenas e médias empresas, e todas as operações contabilizam um giro mensal de mais de R\$1.5 bilhão cuja cobrança é efetuada pelos bancos.

O factoring teve uma tendência de crescimento acentuada, pois não havia incidência de IOF. Porém, o Banco Central, notando isso fez com que este imposto fosse também incluído neste produto, o que fez com que sua trajetória de crescimento ficasse agora mais atenuada.

IV- ANÁLISE DE CRÉDITO

Este capítulo visa esclarecer os elementos e variáveis levados em consideração quando é feita a análise de uma proposta de crédito para pessoa física, e os diferentes pesos dados a cada uma destas, onde a análise julgamental do conjunto de atributos do cliente previamente qualificado é, que indicará ou não a concessão do crédito.

As normas de crédito aqui apresentadas são apenas ilustrativas, pois estas são definidas pela instituições e obedecem diversas variáveis como, maior ou menor agressividade, e tipo de produtos que deseja-se financiar entre outros.

Assim, será demonstrado neste capítulo, um modelo de análise de crédito baseado na figura de um analista, sendo este apoiado em normas de crédito de uma empresa fictícia.

Apesar desta flexibilidade que as instituições têm para definir as normas para análise de crédito, há algumas destas que são impostas por autoridade legais, e um exemplo disso é que a legislação não permite que menores de 21 anos financiem automóveis sem a autorização do responsável. Esse assunto será melhor abordado no próximo capítulo.

Partindo do pressuposto de que o crédito não é uma ciência exata, para a análise de uma proposta não se pode simplesmente somar o peso de cada variável e chegar a um parecer, pois este não seria um tipo de concessão de crédito inteligente. Fala-se aqui de uma análise de crédito inteligente e não de uma análise simplesmente mecanizada onde todas as propostas são analisadas da mesma maneira. Assim, cada caso é um caso e deve ser analisado separadamente. Isto, porém, não significa dizer que os modelos estatísticos, que serão apresentados no capítulo VI, não devam ser levados em consideração. A união de uma análise humana criteriosa com os resultados obtidos por um modelo estatístico, permitem que o parecer emitido seja o mais próximo do menor risco para a instituição financeira.

Neste sentido, um bom cadastro em um sistema de análise crédito eficaz podem ser um excelente meio para alavancagem de negócio, e a instituição financeira que tiver um bom sistema para seleção de seus clientes pode ser ao mesmo tempo agressiva e segura em suas tomadas de decisões de crédito.

Ao analisar uma proposta de crédito o analista ira dar a cada informação existente uma pontuação subjetiva negativa ou positiva, assim, a proposta que apresentar o melhor numero de informações positivas **tende** a ter um parecer favorável em relação a aprovação.

Para efeito didático esta pontuação positiva e negativa na análise de uma proposta de crédito será apresentada em forma de equações:

$$\text{Equação: Caráter} + \text{Capacidade} + \text{Patrimônio} + \text{Garantia} = \text{ou} = \text{Risco}$$

Nos sub- capítulos serão explicados cada um nos pontos desta equação, sendo que para cada sub- ítem a uma equação.

Assim, quando se fala em equações, não significa dizer que haverá qualquer tipo de pontuação no sentido quantitativo, mais somente, demonstrar variáveis, muitas vezes não mensuráveis, que em conjunto, levaram o analista a **tender** para um determinado parecer

IV- 1) CARÁTER

Pode-se definir o caráter em relação ao crédito, como a intenção do cliente em saldar a operação de crédito. É claro, que nem sempre é fácil perceber esta intenção, ou saber o porquê do cliente, em uma outra experiência de crédito, não Ter sido pontual ou mesmo, inadimplente. A equação abaixo mostra o que deve ser analisado para que se perceba o caráter de um determinado proponente:

Equação: Pontualidade + Restritivos + Identificação \Rightarrow ou $<$ Risco

IV.1.) PONTUALIDADE

O fiel cumprimento das obrigações do proponente em experiência anteriores é um fator extremamente positivo, enquanto, o atraso é um fator negativo para a análise.

Porém, deve-se entender que pagamentos pontuais no passado não são necessariamente garantia de pagamento futuros. Isto, porquê há clientes que para deixar uma boa imagem do mercado, iniciam um relacionamento financeiro, tomando e pagando

em dia, crédito com valores baixos, aumentando gradativamente este valor, até que um dia, por causa da boa imagem construída, obtém um crédito em valor maior e desaparecem sem pagar seus credores. Outros clientes possuem o hábito de pagar suas dividas em cartório, pois assim utilizam-se do benefício da redução dos encargos de mora, já que qualquer credor cobra as taxas do mercado.

Por tudo que foi demonstrado acima é muito importante que quando for ser verificado o histórico de pagamento de algum cliente, deve-se observar junto a empresa se o cliente pagou em dia, se os valores da operação anterior são compatíveis com os valores da operação atual, se houve avalista na operação e se os dados residenciais e de fonte de renda são iguais.

IV.1.2) RESTRITIVOS

Há vários sistemas e serviços que tornam mais prático e rápido para o analista, a checagem de restritivos. O CDL (Clube dos Diretores lojistas) oferece serviços como o SPC (Serviço Centralizado dos Bancos) oferece serviços como o CONCENTRE, FICA, IC 09-CONFIRMEI e IC 20-IDENTIFICA (no qual se obtém o CPF imputando no sistema o nome e data de nascimento do cliente).

Há vários tipos de restritivos, como protestos, REFIN (Restrições Financeiras), Ação de Busca e Apreensão, Ação executiva, Ação fiscal, Cadastro de Emitentes de cheques sem Fundos do Bacen, Falência, Concordata e PIE (Participação em Insucesso Empresariais).

O protesto é definido como “Ato jurídico formal que prova a apresentação de um título de crédito ao sacado, emitente, endossante ou avalista, com a finalidade de pagamento. Não ocorrendo o pagamento atesta-se a inadimplência do devedor em “mora”, assim o tomador é protestado ao não quitar uma dívida, na qual uma das garantias da operação seja um título de crédito, como; cheque, nota promissória, duplicata e letras de câmbio entre outros.

A sigla REFIN, que significa restrição financeira, não é uma restrição específica, mas pode se referir a vários tipos de restrições ocorridas em quaisquer das diversas instituições financeiras e empresas administradoras de cartão de crédito que são conveniadas com o SERASA. Existem várias causas para a origem do REFIN que podem ser identificadas através de códigos específicos dados pelo SERASA e o prazo para que o tomador e/ou avalista Ter o registro de negativado como REFIN no SERASA é de no mínimo 60 dias de atraso ou vencimento da dívida.

A ação executiva é a obrigação de ser pagar uma dívida em juízo, enquanto a Ação Fiscal é referente a dívidas com governos, seja por tributos fiscais ou sociais.

É interessante notar também que o SERASA atualiza seus dados junto a Receita Federal de 3 em 3 meses.

Contudo o fato do cliente apresentar uma restrição, não será necessariamente motivo para que seu crédito seja negado, pois como já foi mencionado, nenhum fato isolado pode ser responsável pela aprovação ou negação do crédito.

IV.1.3) IDENTIFICAÇÃO

Esta fase consiste em responder em responder se o cliente é realmente quem ele diz ser, se o cliente reside onde diz residir, se comprova os rendimentos que diz Ter, e finalmente se o bem que está querendo adquirir é realmente para o proponente de crédito. Uma forma para abtenção destas informação, é a chegarem das referências pessoais e confirmação da operação com o próprio cliente.

IV.2) CAPACIDADE

A Capacidade é a condição que deverá ser demonstrada pelo tomador de como ele poderia pagar a operação de crédito, e neste sentido deve-se analisar atributos tais como, a idade, o estado civil, as fontes de renda e o tempo de atividade profissional.

IV.2.1) IDADE X RISCO

As estatísticas comprovam que a idade de maior risco é entre 18 e 21 anos onde há exigência legal de aval do pai e mãe ou responsável legal. Isto pode ser devido a irresponsabilidade de alguns jovens em quitarem suas dívidas, ou até mesmo no tipo de comprovação de renda que estes possam demonstrar. A idade de médio risco seria entre 23 e 50 anos e a de baixo risco acima de 50 anos. Acima de 70 anos é interessante a apresentação de um aval do (a) cônjuge (se este tiver menos de 70 anos), filho(a), genro ou nora. Note se que este aval não é para reforço da capacidade de pagamento do tomador, mas para que a empresa seja resguardada caso haja uma ação de interdição por partes dos

Familiares, o que faria com que seus atos não tivessem validade.

IV.2.2) ESTADO CIVIL X RISCO

É tido como um grupo de maior risco o de solteiros e desquitados, e de menor risco os casados (pois neste caso o casal poderia estar compondo renda, pois a tendência e estes serem mais conservadores e responsáveis em suas decisões e atitudes).

IV.2.3) FONTES DE RENDA

Deve-se analisar se o cliente é assalariado, aposentado, autônomo ou sócio de empresa (neste dois últimos casos é mais difícil de ser obter uma comprovação de renda confiável e com isso aumenta-se o risco da operação).

Deve-se considerar como renda conjunta ou familiar a composição de renda entre marido e mulher, pai ou mãe e filho ou filha, e irmão e irmã, desde que residam no mesmo local. Se houver composição de renda, o parente que compor renda com o tomador deverá participar da operação como avalista de composição.

Também deve ser levado em consideração a estabilidade profissional do tomador, ou seja, o tempo que o tomador fica em cada emprego (quando maior for o tempo, menor o risco de operação). Além disso uma observação importante é analisar se a idade do cliente condiz com o tempo de atividade em que atua.

IV.3) PATRIMÔNIO

É o conjunto de bens e direitos que o cliente conseguiu adquirir durante a sua vida, e pode ser de certa maneira demonstrado através de equação abaixo.

Equação: Comprovação de existência + Valor de mercado + Identificação da origem = Risco

O patrimônio deve ser proporcional ao valor da renda, fonte de renda, idade do tomador e origem do próprio patrimônio.

Em certos casos, é interessante saber se o cliente tem e pode realmente comprovar todo o patrimônio que diz ter. É necessário também saber qual é o verdadeiro valor de mercado do bem, pois dependendo do bem, pois dependendo deste, pode ser que não se possa considerá-lo como uma garantia a mais.

O mais importante contudo, é se todo o patrimônio informado é coerente com o perfil que o cliente demonstra e com sua situação financeira, determinando assim qual é a verdadeira origem do bem.

IV. 3.1) TIPO DE RESIDÊNCIA X RISCO

Há um maior risco quando a residência é alugada a menos de um ano, médio quando é alugada há mais de 1 ano, e baixo quando a casa é própria (quitada ou financiada), ou quando o tomador mora com os pais, pois neste caso, provavelmente o cliente tem mais dinheiro disponível para quitar sua dívida.

IV.3.2) TIPOS DE PATRIMÔNIO

Há dois tipos de patrimônios que devem ser analisados: Bens e Direitos. Os bens seriam os imóveis (podendo ser veraneio, terrenos e salas comerciais), veículos, linhas telefônicas, obras de arte e outros. Direitos podem ser ações de empresas, dividendos, patentes, aplicações financeiras e até mesmo título de clubes entre outros.

IV.4) GARANTIA

As garantias tem o objetivo de reforçar a segurança das operações de crédito, assim quando estiver sendo feita a análise de crédito, é importante que sejam examinadas juntamente com as informações cadastrais, a finalidade da operação de crédito, sua forma e as fontes de pagamento.

É importante adequar as garantias às características da operação de crédito; entretanto, a liquidez da operação não deve ser baseada somente nas garantias constituídas, mas no conjunto de variáveis que condicionam o bom crédito.

Na equação abaixo pode-se notar pontos importantes, que sempre devem ser observados, quando a garantia da operação estiver sendo analisada.

Equação: Liquidez + Valor de Mercado + Correta Formalização = < ou > Risco

É importante perceber que a escolha do tipo de garantia sempre levará em consideração a liquidez da mesma, observando também se há uma correta formalização

desta (contratos assinados sem rasura, por exemplo), e devem ser compatíveis ao tipo e a característica do crédito a ser concedido, ou seja, deve-se observar o valor de mercado do bem, através de uma rigorosa e realista avaliação e ver se o bem é alienáveis ou penhorado, se está agravado em ônus, se o tomador de crédito possui sua posse integral e etc. Se todos esses por menores não forem checados o risco da operação se torna maior, pois no caso da empresa precisar usar uma destas garantias (caso de inadimplência), pode se esbarrar com a surpresa de que esta, por não ter sido checada, não vale nada.

A garantia pode ser real ou fidejussória (pessoal). As garantias reais constituem-se de bens e direitos de recebimentos dados em garantia das obrigações relativas à operação de crédito e a escolha do tipo de garantia das obrigações relativas à operação de crédito e a escolha do tipo de garantia real a ser tomada varia de acordo com as características da operação de crédito, como o prazo. Esta pode ser alienação fiduciária, a hipoteca, e nota promissória entre outros. A alienação fiduciária (contrato onde o devedor transfere ao credor a propriedade do bem transferido, após a liquidação dessa mesma dívida, onde podem ser aliadas casas e automóveis entre outros bens) é bem interessante para a empresa, já que permite a execução rápida através da ação de busca e apreensão em caso de inadimplência do cliente.

Já as garantias fidejussórias, são aquelas nas quais pessoas físicas ou jurídicas assumem, a obrigação de honrar compromissos relativos a operações de crédito, caso o tomador não o faça, este é o caso do aval. O aval só deve ser aceito se o avalista for completamente idôneo, moralmente, economicamente e financeiramente, além de juridicamente capaz, e além disso, não pode ser limitado nem condicionado, pois o avalista abriga-se pelo título todo.

É importante sempre se ter em mente, que uma garantia mau checada pode representar um risco enorme para a operação.

V) NORMAS OPERACIONAIS DE CRÉDITO AO CONSUMIDOR

Este sub-capítulo visa a atualização de normas operacionais impostas pelo Banco Central do Brasil em relação à empréstimos e financiamentos de CDC.

1- O financiamento para aquisição de bens por sociedade de crédito, financiamento e investimentos deve ter por garantia principal a alienação fiduciária do bem objeto de transação. (Res 45 IV; Res 1092; Res 1559 V)

2- Pode ser dispensada a alienação fiduciária em garantia, de que trata o item anterior, desde que, cumulativamente: (Res 1559 V a, b)

a) haja constituição de garantias substitutivas adequadas ao risco de operação; (Res 1559 V a)

b) estejam perfeitamente comprovados o direcionamento do crédito e sua utilização pelo consumidor final (Res 1559 V b)

3- A dispensa da alienação fiduciária em garantia, de que trata o item anterior, não se aplica aos casos de empréstimos concedidos para aquisição de veículos automotores.

4 – A exigência da comprovação do direcionamento do crédito, estabelecida na alínea “b” do item 2, pode ser dispensada, desde que, cumulativamente: (Res 1559 VII a,b)

- a) o beneficiário do empréstimo seja pessoa física; (Res 1559 VII a)
- b) haja informações cadastrais atualizadas que amparem satisfatoriamente a concessão de crédito. (Res 1559 VII b)

5 – Os contratos de aceite cambial, relativos às operações de prestações de serviços, devem especificar o nome da empresa e vincular o documento comprobatório da efetiva prestação de serviços (Res 163 III)

6 – As operações mistas - compreendendo financiamentos de operações de serviço e de aquisição de bens – são classificadas de acordo com o tipo de financiamento representado com a parcela de maior valor. (Res 163 IV)

7 – O financiamento mediante interveniência da empresa comercial vendedora, ou prestadora de serviços, como sacadora das letras de câmbio, deve obedecer às seguintes condições gerais: ((Res 45 a/e; Res 165; Res 1092)

- a) contrato formal entre a vendedora ou prestadora de serviços e a financiadora para saque e aceite de letras de câmbio, estabelecendo que o produto da negociação das letras no mercado é destinado especificamente ao financiamento de clientes, para aquisição a vista de bens ou serviços; (Res 45 V a; Res 1092)
- b) contrato de financiamento ao cliente, do qual conste instrumento formal de adesão ao convênio mencionado na alínea anterior;

(Res 45V; Res 1092)

- c) garantia constituída, alternativa ou conjuntamente, pela alienação fiduciária do bem transacionado ou pela coobrigação da vendedora ou prestadora de serviços nos títulos representativos da utilização do crédito aberto ao cliente; (Res 45 V b; Res 1092)
- d) o financiamento limitado ao valor total do bem adquirido ou de serviço prestado, desde que a vendedora ou prestadora de serviços deposite como caução vinculada ao contrato, em espécie ou em títulos relativos a vendas efetuadas ou serviços prestados, o valor necessário à manutenção da margem de garantia mínima de 20% ;
(Res 45 V c; Res 165; Res 1092)
- e) utilização do produto da cobrança dos títulos ou das amortizações dos contratos de abertura de crédito em novas aberturas de crédito, concedidos na forma da alínea “b”, desde que vincendas dentro dos prazos dos aceites cambiais respectivos, de modo que mantenha íntegra e vincenda a totalidade de garantia. (Res 45 V e)

8 – Os documentos relativos às operações de que trata o ítem anterior podem ser mantidos tanto na instituição quanto na empresa interveniente, sendo que a guarda pela empresa não afasta a responsabilidade da instituição sobre os mesmos, devendo sua apresentação ser feita no prazo máximo de 72 (setenta e duas) horas, sempre que solicitados pelo Banco Central do Brasil. (Circ 1315 1,2)

9 – Os bancos múltiplos com carteira de crédito, financiamento e investimento e as sociedades de crédito, financiamento e investimento devem destinar aos mutuários cópia

dos respectivos contratos de financiamento, tão logo estejam devidamente formalizados. (Res 1044 III; Res 2099)

10 – É vedado aos bancos de investimento aplicar recursos em operações relativas ao financiamento de bens de consumo, diretamente ao usuário ou consumidor final, pessoa física. (Res 104 III)

11 – Os bancos múltiplos com carteira de crédito, financiamento e investimento e as sociedades de crédito, financiamento e investimento podem conceder financiamento para a aquisição de bens de origem estrangeira, observadas as condições estabelecidas nesta seção. (Res 2099; Res 1740 art 1º)

12 – É facultada aos bancos múltiplos com carteira de crédito, financiamento e investimento e às sociedades prestadoras de serviços, com vistas à realização exclusiva das seguintes operações: (Res 2166 art 1º I/IV)

a) encaminhamento de pedidos de financiamento; (Res 2166 art 1º I)

b) prestação de serviço de análise de crédito e cadastro;

(res 2166 art 1º II)

c) execução de cobrança amigável, observando-se valores, condições e prazos dos contratos celebrados ; (Res 2166 art 1º III)

d) outros serviços de controle, inclusive processamento de dados, das operações pactuadas. (Res 2166 art 1º IV)

13 – A execução dos serviços mencionados no item anterior só pode ser efetuada com base no contrato firmado entre a instituição financeira e a sociedade prestadora de

serviços, da qual conste que: (Res 2166 art 2º I,II)

b) a liberação de recursos é efetuada mediante cheque nominativo, de emissão da instituição financeira a favor do financiado ou da empresa comercial vendedora, ou crédito em conta corrente de depósitos à vista do financiado ou da empresa comercial vendedora;

(Res 2166 art 2º I)

c) os valores recebidos pela sociedade prestadora de serviços, oriundos da cobrança do principal, juros de mora, comissão de permanência e multas contratuais, devem ser transferidos à instituição financeira no prazo máximo de 5 (cinco) dias úteis. (Res 2166 art 2º II)

14 – Alternativamente ao esquema de pagamento previsto na alínea “a” do item anterior, pode a liberação de recursos ser processada mediante cheque nominativo de emissão da sociedade prestadora de serviços, atuando por conta e ordem da instituição financeira, a favor do financiado ou da empresa comercial vendedora, desde que, diariamente, o montante correspondente aos cheques emitidos seja idêntico ao dos recursos recebidos da instituição financeira para tal fim. (Res 2166 art 2º parágrafo único)

15 – É vedado à sociedade prestadora de serviços: (Res 2166 art 3º I/V)

a) efetuar adiantamento aos mutuários, por conta de recursos a serem liberados pelas instituições financeiras contratantes;

(Res 2166 art 3º I)

b) emitir a seu favor carnês ou títulos relativos às operações intermediadas; (Res 2166 art 3º II)

c) cobrar do mutuário qualquer custo relacionado com os serviços de

que tratam os itens 12/14; (Res 2166 art 3º III)

d) prestar aval ou qualquer outro tipo de garantia nas operações de que

tratam os itens 12/14; (Res 2166 art 3º IV)

e) subcontratar com terceiros quaisquer dos serviços pactuados.

(Res 2166 art 3º V)

16 – Os serviços referidos no item 12 podem, igualmente, ser contratados diretamente com as empresas comerciais vendedoras dos bens financiados, observadas as condições estabelecidas nos itens 13/15. (Res 2166 art 1º parágrafo único)

VI-) MODELOS DE RISCO DE CRÉDITO

Aplicação de métodos estatísticos, uso de modelos matemáticos, análise e gerenciamento do risco de carteiras, escoragem de crédito, administração estratégica do risco de crédito. O universo de novos conceitos na atividade de crédito amplia-se rápida e dramaticamente no mundo. As simples decisões individualizadas já não são bastantes.

Muito se fala atualmente em gerar sistemas que possam de uma maneira mais automatizada fazer uma análise de crédito. Neste capítulo serão apresentados três desses modelos, porém sem dar ênfase às equações destes, e sim explicando sua metodologia.

Neste sentido, serão analisados os seguintes modelos: Análise discriminante, Análise quantitativa e o Credit Scoring, sendo que este último é o que escutamos falar mais constantemente nos dias atuais.

VI.1) A ANÁLISE DISCRIMINANTE

A análise discriminante se constitui de um procedimento estatístico usado para separar membros pertencentes a um determinado grupo daqueles pertencentes ao outro grupo.

No caso específico das decisões de crédito, juntam-se os dados sobre as características (renda, tempo de emprego, idade e etc), relativas a indivíduos cujo risco de crédito é sabidamente bom ou mau, e depois determina-se a importância relativa (que é associada a pesos) destas características quanto à eficiência em discriminar os dois grupos. É por meio dos pesos dados que atinge-se o máximo de poder discriminatório entre os grupos.

Uma vez determinados estes pesos, os dados individuais relativos a um determinado candidato a crédito são reproduzidos em uma fórmula matemática estimada, para que se possa classificá-lo como bom ou mau risco. Esta classificação se dá de acordo com a posição em que o candidato se encontra em relação ao ponto crítico, que é determinado também em uma fórmula derivada, assim se o candidato está acima deste ponto, pode-se dizer que o risco de seu crédito é bom, e de maneira análoga, se o candidato ao crédito está abaixo do ponto crítico pode-se dizer então, que está se lidando com um mau risco de crédito.

Para que se possa usar este tipo de análise, devem-se tomar amostras aleatórias de X bons riscos e Y maus riscos, a partir dos arquivos de crédito já concedidos por determinada empresa, e em seguida deve-se haver uma subdivisão em mais dois grupos para que um destes seja o determinante da função discriminante e o outro, um controle para que se teste a validade da função.

Analisando mais profundamente o modelo de análise discriminante, pode-se detectar um problema relacionado ao fato de que só é levado em consideração no modelo, os indivíduos aos quais o crédito já foi concedido. Este não é um problema simples, pois não

é prudente pensar que a empresa estenderá crédito a todos, somente, para que gere dados de melhor qualidade para serem utilizados na função discriminante.

Porém o maior problema que este tipo de análise traz, é o modo de determinação da nota crítica (a qual estabelece a distinção entre o grupo de bons e maus créditos), já que o que se faz normalmente, é atribuir graus aos indivíduos existentes e apresentar uma distribuição de notas, assinalando-se o percentual de bons riscos que seriam rejeitados caso aquela determinada nota fosse utilizada como nota crítica. Note-se aqui um ponto muito importante, que se deve ao fato desta análise envolver o custo comercial que pode haver no caso de ser rejeitado um bom risco, bem como a perda real que a financeira pode Ter, se esta conceder crédito a um indivíduo que seja mau risco. O problema aqui na verdade se deve ao fato de se ignorar as probabilidades de cada um destes tipos de perda, já que vários autores fazem questão de frisar de que um dado indivíduo seja um bom risco de crédito é bem mais elevada do que a do mesmo ser um mau crédito. Assim, a hipótese de que os dois grupos sejam equiprováveis, é muito conservadora.

É conveniente ainda frisar, que um forte argumento para se justificar o uso de um modelo estatístico no processo de concessão de crédito, prende-se ao objetivo de se eliminar, tanto quanto possível, na decisão, o elemento subjetivo.

VI.2) O MODELO QUANTITATIVO

O primeiro estudo publicado sobre análise numérica em concessão de crédito foi em 1940, por Durand, partindo de análises por ele feitas em arquivos de bancos comerciais, e financeiras ligadas ao crédito pessoal, automóvel, e outros tipos de crédito. A partir desta

data, foram surgindo outros estudos, como o de Forgy e Myers, que desenvolveram o que se pode chamar de um trabalho típico, no que se refere a quantificação de risco de concessão de crédito.

Neste foram escolhidos aleatoriamente 600 fichas cadastrais dos arquivos da Universal Finance Company, de Los Angeles. Assim, foram feitas duas amostras, uma amostra inicial e uma de controle, e em cada uma delas 150 fichas boas (não havendo mais do que dois ou três atrasos em pagamentos), e 150 fichas más.

A seleção dos itens individuais relevantes e a análise dos pesos a serem dados a cada item selecionado, foram feitas em função dos dados da amostra inicial de 300 casos (150 bons e 150 maus), e então esses diversos pesos desenvolvidos foram aplicados à amostra de controle, para que se pudesse gerar uma estimativa não tendenciosa. Esse procedimento eliminava qualquer viés devido a flutuações aleatórias na amostra usada na análise inicial, as quais poderiam ter produzido um grau elevado de discriminação entre os grupos de bons e maus riscos. Além disso, um grande número de itens foram codificados, quer referente à história pessoal do pretendente (idade, tempo de emprego, sexo entre outros), quer referentes a própria transação (valor de entrada, tempo do contrato entre outros).

Para que se pudesse ter uma noção se determinado item conseguiria prever o pagamento ou não de um determinado contrato, os itens codificados foram comparados nos dois grupos: de maus e bons contratos. Desta forma, descobriu-se, por exemplo, que apenas 13% do grupo de bons contratos não possuíam conta bancária, enquanto, que 31% do grupo de maus contratos possuíam esta característica. Poderia-se assim, supor que este item (possuir ou não conta bancária) era um preditivo do potencial em saldar o contrato.

Assim foi feito com todos os itens, porém havia alguns destes, que não eram quantitativos, e sim qualitativos, desta forma para que se pudesse ter uma base estatística, tornou-se necessário que se escalonasse os itens de forma quantificada do melhor para o pior. Essa montagem de escalas foi feita atribuindo-se valores elevados às categorias favoráveis (categorias de contratos bons) e valores baixos (categorias de contratos ruins).

Após todos os itens terem sido quantificados, a seleção de itens e pesos foi realizada pela análise discriminante, assim decidiu-se primeiro qual seria o sistema de pesos, por itens, que seria utilizado a nível operacional, e aplicou-se este sistema à amostra, conforme pode-se observar no quadro abaixo.

Se recusarmos os Pretendentes	Selecionaremos	
Cuja nota seja Menor ou		
Igual a	% de maus ricos	% de bons ricos
X1	Y1	Z2
X2	Y2	.
.	.	.
.	.	.
Xj	Yj	Zj
.	.	.
.	.	.
.	.	.
Xn-1	Yn-1	Zn-1
Xn	Yn	Zn

Assim, como pode-se observar no quadro acima, a rejeição de pretendentes cuja nota seja X1 (ou menos) eliminaria Y1% dos maus candidatos, a um custo de Z1% de bons contratos.

Desta maneira, poderia-se estabelecer uma nota crítica (que defina uma região de

notas de aceitação de crédito, e uma região de notas para a rejeição), que estaria sendo compatível, não só com as relações lucro-perda dos bons versus maus negócios, mas também com a política operacional da empresa. Desta forma, mudaria-se a nota crítica de acordo com as condições econômicas e/ou política operacional da empresa.

Um ponto importante deste estudo, é que, é usada uma amostra controle (distinta daquela a partir da qual as estimativas dos parâmetros foram obtidas) para a determinação efetiva do esquema de ponderação, o que precavem contra a tendenciosidade do modelo, já que fala-se de um universo de amostra pouco significativa da população, e assim haveria um certo perigo de que as estimativas obtidas na amostra inicial pudessem não ser apropriadas para a população como um todo.

Por outro lado, deve-se notar que Forgy e Myers não levantaram o outro foco de tendenciosidade que poderia haver em seu estudo, já que tanto a amostra inicial e a de controle eram constituídas de empréstimos efetivamente concedidos pela financeira utilizada em sua análise, desta forma todas as fichas já tinham sido pré-selecionadas e estudadas pela financeira como pelo menos casos aceitáveis para concessão de crédito.

Assim, caso um sistema de ponderação numérica do risco de crédito fosse usado, de forma a substituir os procedimentos de seleção convencionais, como já foi citado neste trabalho, este sistema se defrontaria com uma população de pretendentes a empréstimo muito diferente daquela utilizada na apuração dos pesos. Como a partir da nova técnica utilizada, não haveria mais um pré-seleco dos pretendentes inaceitáveis pelos procedimentos convencionais, não seria possível garantir que o sistema de ponderação efetivamente funcionaria, na prática tão bem como se esperaria.

Como pode-se notar, há sempre uma busca de um novo modelo ou sistema que nos dê uma análise mais precisa e mais rápida em relação à concessão ou não do crédito, assim estes dois modelos aqui apresentados, vão sendo utilizados para estudos posteriores, que tentam de uma certa maneira corrigir os erros dos primeiros.

VI.3) O CREDIT SCORING

O Credit Scoring é um sistema que avalia automaticamente o grau de risco existente na concessão de crédito à clientes que sejam pessoas físicas, se baseando para isso em uma apurada técnica estatística, hoje já largamente utilizada e aplicada em Sistemas “Scoring” no exterior, inclusive em grandes bancos, seguradoras e cadeias de lojas de departamento entre outros.

É, portanto, uma técnica de avaliação e julgamento de risco que pode ser aplicada a produtos como CDC de veículos, CDC Crédito Pessoal, entre outros, tendo em vista a opção do banco pela automatização do crédito para pessoa física.

Deste fato podemos também explicar o por quê de uma análise cadastral ser muitas vezes o fator determinante da concessão ou não do crédito, uma vez que, as informações que irão ser imputadas no sistema são advinhas da análise cadastral, assim, torna-se imprescindível que esta tenha sido cuidadosamente bem feita. Isso é sem dúvida fundamental para que o sistema de Credit Scoring seja eficiente.

Cada instituição financeira deve montar o seu próprio sistema de Credit Scoring com base no comportamento histórico de seus clientes, aliado ao estudo dos dados cadastrais

dos mesmos, onde procurou-se entre determinadas variáveis cadastrais (como estado civil, sexo, idade e renda entre outros), as que apresentaram maior correlação com a performance boa ou má dos clientes. Além disso, este sistema pode ser adequado para outros setores como a indústria, por exemplo.

Após a seleção das variáveis mais significativas, é atribuída, estatisticamente, uma pontuação para cada tipo de resposta possível àquelas variáveis (exemplo: dentro da variável estado civil, a resposta casado teria 30 pontos, e a resposta solteiro teria 10 pontos). Desse modo, somando-se os pontos obtidos pelos clientes em cada variável teria-se que; **quanto maior a pontuação, maior a probabilidade de se ter um bom cliente, e ao contrário, quanto menor a pontuação, maior será a probabilidade de ocorrência de sinistros com este cliente.**

O total de pontos obtidos por uma cliente é denominado “Score” e a administração da instituição financeira, a partir da análise das probabilidades de “bom” ou “mau” desempenho dos clientes, associada a cada valor de “Score”, determina um “ponto de corte”, ou seja, o “Score” abaixo do qual rejeita-se o crédito. Desta forma, a própria instituição financeira fixa o grau de risco ou as perdas que está disposto a assumir.

O Credit Scoring, neste sentido, facilita a redução de custos da empresa (diminuindo custos operacionais com a equipe de trabalho), diminui o risco de se aceitar um mau crédito, ou de negar um bom crédito, e além disso faz com que seja mais fácil de se gerenciar mais precisamente e consistentemente o portfólio de risco da empresa.

É importante salientar, que o analista de crédito não está sendo substituído pelo

sistema de Credit Scoring, pois cabe a ele investigar se a documentação apresentada é real ou falsificada e se as garantias são coerentes com a operação (entre outras checagens, apresentadas no capítulo 4 deste trabalho), ou seja, cabe a ele identificar fatos que o sistema não é capaz de notar.

VII) ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO ALIADA A INADIMPLÊNCIA

O Brasil têm se mostrado um país com um imenso potencial para concessão de empréstimos, com instituições financeiras de todos os tamanhos procurando adequar suas estratégias de ação à economia estável e buscando meios de enfrentar a inadimplência.

Diante deste grande problema, as financeiras estão cada vez mais intensificando o uso de sistemas de gerenciamento, seleção e análise de crédito mas o que realmente está acontecendo no mercado é que com a seleção de clientes mais rigorosa, o custo do empréstimos vem subindo para que as perdas possam ser de certa maneira compensadas, e isto aliado a falta de experiência, segundo alguns analistas, está fazendo com que este tipo de mercado pare de crescer. Se antes não havia sistemas e modelos para analisar de uma forma mais geral o concedimento de crédito, hoje, isto se tornou uma tendência. Além disso as empresas financeiras que atuam nesta área de varejo, estão optando por emprestar à empresas de primeira linha e não mais à pessoas físicas, pois, mesmo que sua rentabilidade nestas operações seja menor, estas esperam assim, estar ao menos garantindo o pagamento dos empréstimos concedidos, já que os números indicam que estas empresas de primeira linha são melhores pagadoras do que o cliente pessoa física.

Esta situação piorou ano passado com a crise da Ásia. Muitos do mercado apostavam

em um fortalecimento quando veio este golpe, e com o Banco Central dobrando a taxa de juros básica da economia, não houve outra saída senão aumentar também o custo do financiamentos e empréstimos nas financeiras e bancos, fazendo com que a distância em relação aos tomadores aumentasse mais ainda. Os negócios chegaram a cair 70% em Novembro, mas se recuperaram em Dezembro, mas a inadimplência continua a assustar. O que pode também ser um agravante é que, atualmente, entre as pessoas físicas os bancos olham para um universo de 8 milhões de indivíduos (os que recebem contra-cheque superior a R\$700,00) deixando de lado 52 milhões de indivíduos, que não têm conta em banco mais que precisam de um empréstimo.

Com este aperto na seleção do crédito, as próprias empresas que fornecem informações cadastrais como o Serasa (Centralização de serviços dos Bancos S.A.) e o SCI (Serviço de Segurança ao Crédito e Informações) começaram a elaborar produtos que pudessem disponibilizar maiores informações, no sentido de suprir a tendência de maior exigência do mercado varejista. As consultas entre 1994/1995 chegaram a bater 3.746 milhões, e não pararam de subir atingindo o surpreendente número de 8.202 milhões em 1997.

No setor de factoring, contudo, a inadimplência assume um patamar mais baixo, e segundo especialistas do setor isto pode ser devido ao fato destas empresas procurarem avaliar melhor o risco dos clientes que estão vendendo seu crédito, e além disso o capital das empresas de factoring é privado, daí, pode-se supor que a inadimplência nesta área não se reflete no crédito das empresas financeiras.

Além disso, pode-se também afirmar que hoje, um dos fatores que contribuem para

que a inadimplência seja assustadora, é o alto nível de desemprego causado pela alta na taxa de juros, o que faz com a renda familiar seja muito afetada, impedindo a renegociação da dívida.

Há ainda uma previsão de que vai demorar muito para que a baixa das taxas de juros pelo Banco Central impacte em uma baixa do custo de crédito para os tomadores, e isto se deve em parte porque os bancos e financeiras têm um descasamento de taxas entre a captação de recursos e os financiamentos, cobrando pelo risco, que aumentou desde Dezembro, pois desta forma mantêm as taxas altas para que o “spread” remunere as perdas.

Outro fato interessante, e que tem chamado atenção, é uma mudança no perfil do consumidor, mais alerta quanto ao percentual de sua renda comprometido com prestações, menos interessado em financiamentos de longo prazo e disposto a barganhar por descontos no pagamento a vista, e esse tipo de mudança tem alterado a política de vendas no varejo, fazendo com que os prazos destes estejam diminuindo.

Um fato importante que deve ser mencionado, é que a globalização e a estabilidade da economia brasileira, exigiram uma expansão do crédito em massa, sem que existissem instrumentos ou conhecimentos necessários para suporte no Brasil, pois até pouco tempo atrás, poucas eram as empresas que trabalhavam com sistemas de gerenciamento de risco, assim, pode-se dizer que a natureza das atividades das instituições financeiras que lidam com o mercado de varejo foi alterada, no que se refere ao gerenciamento de risco, por fatores externos como o aumento da volatilidade do mercado e o aumento da competição entre as próprias instituições. É claro, que esta competição trouxe também algumas

vantagens, pois com esta, viu-se a necessidade de se criar novos produtos para que se pudesse competir com as novas empresas que entram a cada dia mais neste mercado.

VIII-) CONCLUSÃO

Este trabalho procurou abordar um tema do qual comenta-se muito nos jornais, mas que não há uma bibliografia didática, que é a análise de crédito no CDC – Crédito Direto ao Consumidor, definindo-o e demonstrando que muitos são os fatores que podem influenciar a decisão de um analista do concedimento ou não de um crédito (como foi citado no quarto capítulo), entre eles capacidade, identificação, garantia e outros também apresentados.

Porém, antes deste assunto ser abordado, é necessário situar o mercado das financeiras historicamente. Neste sentido, no segundo capítulo, foi demonstrado a origem (e causas de sua origem) das financeiras e sua evolução. Aqui tornou-se indispensável, uma análise das condições macroeconômicas do Plano Real, que com a estabilidade conseguida, fez com que este mercado crescesse bastante.

Além disso, há vários fatores que podem influenciar o crescimento ou retração do CDC, entre eles, a expansão de outros produtos, como o Leasing e o Factoring, devido à diferentes taxas de impostos como o IOC , como foi demonstrado no terceiro capítulo.

Também era indispensável para que este trabalho ficasse completo, que fossem apresentados três modelos de análise de risco de crédito, sendo estes, O Modelo Discriminante, o Modelo Quantitativo, e o Credit Scoring, o que foi explicado no sexto capítulo. Este mesmo capítulo, explicita a tendência à sistematização nas decisões de crédito das instituições que atuam na área de varejo e ao mesmo tempo a importância do fator humano (o analista) em uma decisão de crédito, pois este é quem deve checar a veracidade de uma informação da proposta de crédito.

Contudo, esta mesma explosão de consumo que ocorreu com o Plano Real (devido também ao maior salário real que este proporcionou às famílias, citada no segundo capítulo) e a grande volatilidade externa devido à crise asiática, tiveram um grande reflexo na alta dos índices de inadimplência, como foi demonstrado no capítulo VII deste trabalho, o que fez com que as financeiras fossem ainda mais seletivas no concedimento de crédito, o que pode estar levando muitas delas à uma situação de prejuízo. Foi citado ainda o problema do desemprego, que diminuindo a renda familiar, faz com que a inadimplência se torne ainda mais grave e crescente

O objetivo deste trabalho era assim analisar o CDC em toda a sua dimensão, apresentando seu histórico desde a origem, e principalmente demonstrar as normas para a análise do crédito. Espero ao longo destes capítulos ter conseguido alcançá-lo.

IX) BIBLIOGRAFIA

- Strickel, Wolfgang Kurt. Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos Ed. Atlas
- Plano Real – Relatório Econômico – Outubro 1994 – Andima
- Franco, Gustavo H. B.. O Plano Real e outros ensaios. Editora Francisco Alves.
- Blatt, Adriano. Curso de Risco – Top Eventos. Outubro 1994.
- Smith, Paul F. Measuring Risk on Consumer Instalment Credit In: Cohen, Kalman J e Hammer Frederick S. Ed. Analytical Methods in Banking
- Myers, James & Forgy, Edward W. The Development of Numerical Credit Evaluation Systems In: Cohen, Kalman J. R & Hammer, Frederick S. Ed. Analytical Methods in Banking
- Durand, David Risk Elements in Consumer Instalment Financing. New York, NBER, 1940
- Bogges, William P. Sreen – Test your Credit Risks. Harvard Business Review, Cambridge, Mass, Harvard University, Nov/Dec 1967
- Grablowshy, Bernie. Na Environmental Model of Risk in Consumer Credit. In : Consumer Credit Norfolk Virginia, Old Dominion University, 1975
- Gentry, James W. Discriminant Analysis in Credit extension. The Credit World,

Manhattan, Kansas, Kansas State University, 6312, Nov 1974

- Morrinson, D.G. Upper Bounds for Correlations between Bancary Outcomes and Probabilistic Predications. Journal of Marketing Research, Chicago, III
- Parker, George G.C & Shay, Robert P. Some Factors Affecting Awareness of Anual Percentage Rates in Consumer Installment Credit Transations. The Journal of Finance, New York, The American Finance Association, 28(1), Mar 1974
- Crédito ao Consumidor (Uma análise Econômica). Paulo Neuhaus, Uriel de Magalhães, Série de Estudos Especiais – IBMEC, 1976
- Silva, José Pereira da. Gestão e Análise de Risco de Crédito. Editora Atlas.