

PERFIL DOS TOMADORES DE CRÉDITO DE UMA COOPERATIVA DE CRÉDITO DO RIO GRANDE DO SUL¹

Jocias Maier Zanatta²

Eduardo Francisco Carneiro³

RESUMO

Uma das principais fontes de receita das instituições financeiras é o crédito. Entre tantos outros desafios, um deles passa a ser conhecer o perfil dos tomadores de crédito. Este estudo foi desenvolvido com o propósito de analisar o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito do Rio Grande do Sul. A pergunta que orientou o estudo foi: Qual o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito? A pesquisa enquadrou-se quanto a abordagem como qualitativa e quantitativa; em relação aos procedimentos estudo de caso, e como técnicas de coleta e análise de dados, questionário, pesquisa documental e planilha eletrônica. O perfil dos tomadores de crédito demonstrou igualdade em relação a gênero, sem predominância de faixa etária, de origem rural, de baixa renda e escolaridade. Demonstrou ainda, que existe parcela significativa oriunda da área de serviços e indústrias e buscam Crédito Direto ao Consumidor (CDC), cheque especial e cartão de crédito.

Palavras-Chave: Cooperativa de crédito; Perfil dos tomadores de crédito; Linhas de crédito.

ABSTRACT

One of the main sources of income for financial institutions is credit. Among many other challenges, one of them is to know the profile of the borrowers. This study was developed with the purpose of analyzing the profile of credit borrowers of a credit cooperative in Rio Grande do Sul. The question that guided the study was: What is the profile of the credit borrowers of a credit union? The research focused on the approach as qualitative and quantitative; in relation to the case study procedures, and as data collection and analysis techniques, questionnaire, documentary research and spreadsheet. The profile of credit borrowers showed gender equality, with no predominance of age group, of rural origin, low income and schooling. It also showed that there is a significant portion from the services and industries area and are seeking Direct Consumer Credit (CDC), overdraft and credit card.

Keywords: Credit cooperative; Profile of credit borrowers; Lines of credit.

¹ Recebido em 17/11/2016

² Sociedade Educacional Três de Maio. josk85@hotmail.com

³ Faculdades Alternativas Santo Augusto.

INTRODUÇÃO

A oferta de crédito impulsiona a renda e consumo, e é fundamental para o desenvolvimento econômico e social de um País (ASSAF NETO, 2009). Com a crescente oferta de crédito, é fundamental que as instituições financeiras adotem técnicas eficazes para auxiliar na tomada de decisão, resultando em concessão de crédito de maneira assertiva. Concessões de crédito sem critérios rígidos podem ocasionar prejuízos às instituições financeiras (STEINER et al, 2005).

As cooperativas de crédito equiparam-se aos bancos comerciais, conforme a Resolução 2193, de 31/08/1995. Cabe às cooperativas de crédito oferecer serviços e soluções de maneira simplificada e vantajosa aos seus associados, permitindo o acesso ao crédito e a outros serviços financeiros. Algumas características diferenciam as cooperativas dos bancos comerciais, como a possibilidade dos associados obterem retorno de possíveis sobras ou excedentes (PINHEIRO, 2008).

Nesse contexto, é de suma importância para as instituições financeiras conhecerem o perfil de seus tomadores de crédito, para que possam ofertar serviços e soluções de acordo com as necessidades de seus associados. Desta forma minimizando os riscos e ampliando a carteira de crédito.

O presente estudo tem como objetivo descrever o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito de município do Rio Grande do Sul. A pesquisa busca responder a seguinte problemática: Qual o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito?

O estudo está estruturado em cinco partes, no início é apresentada uma breve introdução, em seguida o referencial teórico. Na terceira parte é apresentado o caminho metodológico. Logo após são apresentadas a análise e discussão dos resultados. E por fim, as considerações finais do estudo.

REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção apresenta a fundamentação teórica, em que são abordados os assuntos utilizados para fundamentar o estudo.

Instituição financeira e a concessão de crédito

Instituição Financeira é uma organização que possui como finalidade a alocação de capitais financeiros próprios, bem como de terceiros, seguindo a correlação de risco, custo e prazo, o qual atenda os objetivos dos seus patrocinadores, tanto pessoas físicas ou jurídicas, as quais tenham interesse em sua operação como clientes, acionistas, colaboradores, cooperados, fornecedores, agências reguladoras do mercado onde a organização está inserida. (HASTINGS, 2006).

Conforme artigo 17 da Lei nº 4.595, 31 de dezembro de 1964, consideram-se Instituições Financeiras, para os efeitos legais, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que possuam atividade principal ou assessoria a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

Nas finanças, o crédito é definido como modalidade de financiamento destinado a possibilitar a realização de transações comerciais entre as empresas e os seus devidos clientes.

Crédito refere-se à troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certa, em virtude do “fator risco”. Daí a necessidade de que o credor faça uma análise cuidadosa da capacidade financeira de cada cliente, antes da concessão do financiamento (SANTOS, 2003, p. 15).

O crédito é um importante recurso estratégico para atingir a meta principal da administração financeira, que geralmente busca fomentar a comercialização de outro produto ou serviço com a liberação desse crédito.

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. Esta parte do patrimônio pode ser materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo) (SCHIRCKEL, 1995, p. 23).

O crédito é muito abrangente e atende a múltiplas necessidades econômicas e sociais para com todos clientes que o tomam, tais como:

a) Financiamentos às pessoas físicas

- Compra de bens (imóveis, veículos, equipamentos eletrônicos etc.);
- Reforma de imóveis;
- Gastos com saúde, educação, lazer e moradia;

b) Financiamentos às empresas

- Compra de matéria-prima;
- Compra de máquinas e equipamentos;
- Ampliação da fábrica;
- Financiamento no comércio exterior;
- Financiamento ao cliente;

A partir do momento da concessão do crédito, automaticamente o banco assume o risco com todos os problemas e benefícios que essa transação envolve. A qualquer momento, acontecimentos imprevisíveis e fatores adversos, como os decorrentes de recessão econômica ou inadimplência podem afetar as fontes primárias de pagamentos de empresas e de pessoas físicas, causando prejuízo ou redução na probabilidade de recebimento do crédito tomado.

Segundo considerações de Sinkey (1989, p. 16), o risco total na concessão de crédito é função direta da associação de dois fatores abordados por Wesley (1993):

Quadro 1. Fatores de risco na concessão de crédito

Fator 1 – Fatores Internos	Fator 2 – Fatores Externos
Profissionais desqualificados	Concorrência
Controle de riscos inadequados	Carga Tributária
Ausência de modelos estatísticos	Clientes
Concentração de crédito com clientes de alto risco	Inflação
	Taxa de Juros
	Paridade Cambial

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Os profissionais desqualificados que atendem à demanda de crédito dos tomadores e que acabam muitas vezes concedendo o crédito no impulso de um negócio extremamente vantajoso para a Instituição Financeira no primeiro momento, em que esse profissional se sente na obrigação de conceder o recurso sem ao menos analisar a real finalidade do crédito, bem como sua capacidade de pagamento.

O controle de riscos inadequados é justamente a falta de verificação dos riscos que a operação de crédito concedida pode apresentar durante o prazo de existência. Geralmente são incluídas as garantias reais em operações que ofereçam risco maior, dentre essas garantias podem ser utilizadas a hipoteca de uma área de terras, ou alienação fiduciária de um veículo, isso para ter maior segurança no momento da liberação do crédito.

A ausência de modelos estatísticos é devido à falta de um modelo-padrão a ser seguido. Também poderá ser uma representação simplificada da realidade, ou exemplo de uma situação semelhante.

Outro fator de riscos interno é concentração de crédito em clientes de alto risco, que ocorre quando são emprestados valores maiores do que a capacidade de pagamento do cliente. Gera assim, uma grande dívida, geralmente bem além de sua real capacidade de pagamento, e faz com que não consiga saldar os pagamentos no prazo estabelecido.

A concorrência é um importante fator externo, e como o próprio nome já diz, é a livre concorrência que ocorre no setor financeiro. Muitos são os concorrentes existentes no ramo financeiro, devido à grande taxa de retorno do negócio, que é crescente e está em alta.

Outro fator é a carga tributária imposta para o setor financeiro, que é de grande monta, e pode inviabilizar o negócio. No entanto, medidas para redução já estão sendo implementadas pelo governo. O cliente é peça fundamental na concessão de crédito, sua capacidade de pagamento, seu caráter e a facilidade ao crédito estão diretamente relacionados com o endividamento das famílias e a consequente inadimplência.

A inflação influencia diretamente na concessão de crédito, pois está relacionada com a taxa de juros que o país pratica, e tem a função de regular a economia do país e a valorização da moeda nacional frente as estrangeiras.

Taxa de Juros é um dos fatores externos de risco de crédito com maior relevância para a população, uma vez que, no senso comum tem se a ideia do porquê pagar mais caro em uma instituição financeira do que em outra. Logicamente são diversos os fatores que fazem com que ainda alguns clientes prefiram pagar mais caro e terem um atendimento diferenciado e assessoria. Porém sabe-se que no geral, os clientes tomam recursos onde irão pagar o menor montante de juros.

Paridade Cambial é a relação de poder aquisitivo entre moedas de distintos países. Cada moeda adquire a mercadoria em seu mercado. O preço a ser pago é decorrente em grande parte do valor, produto ou serviço e o tempo médio para a elaboração.

Linhas de crédito para pessoa física e pessoa jurídica

Linhas de crédito são limites de empréstimos concedidos às pessoas físicas ou pessoas jurídicas pelas Instituições Financeiras que são baseadas de acordo com a comprovação de renda através de IR ou Recibos de Salário na pessoa física e através de Balanço Patrimonial, DRE e Relação de Faturamento no caso de pessoa jurídica.

Segundo Santos (2003, p. 24), a finalidade do crédito deve estar diretamente vinculada com a necessidade do cliente. Isso significa que é preciso conhecê-lo detalhadamente quanto à situação financeira e patrimonial, para oferecer-lhe uma linha de crédito compatível com suas necessidades de financiamento e capacidade de amortização.

A seguir, serão comentadas algumas das principais linhas de crédito existentes para pessoas físicas.

No segmento de pessoas físicas, os exemplos mais tradicionais de crédito são os limites rotativos (cheque especial e cartão de crédito), o contrato de crédito, o crédito direto ao consumidor, o crédito imobiliário e o leasing. Essas modalidades de crédito são direcionadas ao atendimento de necessidades temporárias ou eventuais dos clientes, como, por exemplo, as decorrentes de gastos básicos (exemplo: moradia, alimentação, saúde, educação e combustíveis), e com a aquisição de bens (móveis e imóveis) (SANTOS, 2003, p. 25).

Conforme ressalta Santos (2003, p. 25), as linhas de crédito às pessoas físicas são para cobrir necessidades temporárias ou eventuais dos clientes com gastos básicos ou na linha de habitação que se trata de crédito imobiliário e o leasing.

A seguir, serão comentadas algumas das principais linhas de crédito existentes para as pessoas jurídicas.

As linhas de crédito oferecidas às empresas são direcionadas ao financiamento de capital de giro e de investimentos. As necessidades de capital de giro compreendem os gastos operacionais para financiar a produção (exemplo: matéria-prima, pagamento de mão-de-obra direta). As necessidades de investimento compreendem os gastos com imobilizações (instalações, máquinas, equipamentos e veículos) (SANTOS, 2003, p. 28).

Créditos emergenciais

Conforme Santos (2003), destinam-se a atender às necessidades imediatas do cliente, para cobrir eventuais desequilíbrios orçamentários ou mesmo financiamentos de compras. Os créditos emergenciais são operações de curtíssimo

prazo (prazo inferior a seis meses), com a amortização concentrada na data de vencimento. O objetivo é resolver dificuldades financeiras momentâneas, pois em breve intervalo de tempo a situação financeira do cliente deverá normalizar.

Financiamentos de compras

Permite ao cliente adquirir produtos e serviços para consumo e bem-estar, tais como alimentos, vestuário, eletrodomésticos, veículos, lazer e diversão. Santos (2003), diz que os financiamentos de compras são operações de curto prazo (prazo inferior a 12 meses), com forma de amortização parcelada ou concentrada na data de vencimento.

Essa linha é utilizada geralmente em grande escala devido a ser para a aquisição de bens de consumo e serviços. O valor adquirido geralmente é baixo, o que facilita a formalização das garantias caso necessário e o crédito é de ótima aceitação pelos clientes devido a sua agilidade na efetivação.

Investimentos

Os investimentos estão definidos como a aplicação de capital em meios que levam ao crescimento da capacidade produtiva, como as instalações, as máquinas, os meios de transporte.

Santos (2003) diz que os investimentos permitem ao cliente adquirir bens de maior valor para integrar seu patrimônio ou mesmo desempenhar suas atividades profissionais, tais como: imóveis, veículos, máquinas e equipamentos. Os investimentos são operações de longo prazo (prazo superior a 12 meses), com forma de amortização parcelada.

Hot money

Segundo Santos (2003), O *hot money* destina-se a cobrir eventuais descasamentos de caixa, ou seja, desequilíbrios entre os prazos de recebimento e pagamento, ocorridos por poucos dias.

Conforme o Banco central do Brasil (BACEN), *hot money* são operações de curtíssimo prazo, em que os recursos podem ser deslocados de um mercado para outro com muita rapidez. Esses recursos são administrados por especuladores no

mercado de câmbio e caracterizam-se por alta volatilidade, em oposição às aplicações de bancos centrais, bancos de investimento ou investidores domésticos. Por essa particularidade, são considerados causadores de turbulências nos mercados financeiros, em algumas situações.

O *Hot Money* é empréstimo por um prazo curtíssimo para atender as necessidades também de curtíssimo prazo das empresas. De certo modo, o *Hot Money* e a conta garantida têm finalidade parecida. Há algumas diferenças operacionais: na conta garantida, o limite está disponível e pode ser utilizado a qualquer momento, enquanto o *Hot Money* tende a ser necessária a formalização de cada operação que seja feita. O custo (a taxa de juros) da conta garantida tende a ser maior, porém o cliente só pagará pelo tempo de uso dos recursos. No *Hot Money* tende a pagar em função do prazo e do valor (SILVA, 1998, p. 335).

No Brasil, o termo *Hot Money*, amplamente empregado por bancos comerciais, por extensão de sentido aplica-se também a empréstimos de curtíssimo prazo (de 1 a 29 dias). Esses empréstimos têm a finalidade de financiar o capital de giro das empresas para cobrir necessidades imediatas de recursos.

Capital de giro

Conforme o BACEN (Banco Central do Brasil), Capital de Giro são operações de crédito destinadas ao financiamento de curto prazo das empresas. Santos (2003), diz que este recurso serve para financiar o ciclo operacional das empresas – período desde a aquisição de matéria-prima até o recebimento das vendas. Durante esse período as empresas com descasamentos de caixa buscam essa linha para amortizar dívidas com fornecedores, funcionários e até mesmo entidades governamentais.

O Capital de Giro são operações de curto prazo para as pessoas jurídicas com finalidade de cobrir despesas em pequeno intervalo de tempo, sendo essas tanto despesas administrativas, quanto pagamento a fornecedores e folha dos funcionários.

Investimentos

O investimento é a aplicação de recurso com a expectativa de retorno futuro maior do que o aplicado. O investimento vem a ser a aplicação de recurso com exclusiva expectativa de lucro.

Investimentos são recursos para financiar imobilizações (instalações, máquinas, equipamentos e veículos), em prol do aumento da capacidade produtiva das empresas. Através desses recursos, as empresas conseguem ampliar a produção, comercialização e as vendas. Um bom exemplo de

investimento que vale ressaltar é a aquisição de um veículo para um Eletricista, o qual necessita desse para poder levar seus equipamentos para poder prestar os serviços nos locais onde é solicitado (SANTOS, 2003, p. 30).

Desconto de duplicatas

O Desconto de Duplicatas é muito utilizado pelas empresas para alavancar recursos, sendo a duplicata dada em garantia à Instituição Financeira e em troca o recurso para capital de giro, assim fica a duplicata a receber endossada em garantia para o recebimento da Instituição Financeira para liquidar a dívida contraída.

O Desconto de Duplicatas é também uma fonte alternativa de recursos para atender a necessidade de giro da empresa. A empresa negocia as duplicatas com Instituições Financeiras, avaliza-as, ou seja, responsabiliza-se pelo pagamento caso o sacado não o faça. O banco cobra uma taxa de juros (desconto). O Desconto de Duplicatas é uma espécie de antecipação feita pelo banco às empresas em troca de duplicatas a cobrar, ou seja, é uma fonte de antecipar o caixa ao seu cliente (SILVA, 1998, p. 335).

Quanto ao Desconto de Duplicatas, em outras palavras significa antecipar o valor da venda pelas empresas quando essas efetuam vendas a prazo, ficando a duplicata em garantia para a Instituição Financeira que adiantou o recurso.

Desconto de notas promissórias

O Desconto de Notas Promissórias é um crédito, onde o cedente da nota promissória, (quem tem o valor a receber) contrai um empréstimo na forma de um adiantamento desse valor na Instituição Financeira, deixando em garantia a nota promissória para o pagamento da dívida. Esse tipo de crédito é exclusivo para as pessoas jurídicas.

O desconto de notas promissórias assemelha-se ao desconto de duplicatas, com a diferença de que a duplicata refere-se a uma operação mercantil entre uma empresa e seu cliente. O banco pode fazer um empréstimo de capital de giro com garantia de uma nota promissória emitida pelo seu cliente, pode descontar uma nota promissória para um cliente, que seja representativa de um direito desse cliente para com um terceiro, ou pode descontar uma nota promissória emitida pelo próprio cliente (SILVA, 1998, p. 335).

Cheque especial

Conforme o BACEN, o Cheque Especial é a modalidade de crédito rotativo, caracterizada pela definição de limite de crédito para utilização pelo tomador em situações não programadas e de curto prazo, mediante a simples movimentação da conta corrente, sem necessidade de comunicação prévia à Instituição Financeira.

Valores depositados na conta corrente amortizam automaticamente eventuais saldos devedores.

O banco cobra uma taxa de juros mais alta em relação a um empréstimo comum, pois, mesmo que os clientes não utilizem seus limites, passa a ter responsabilidade de disponibilizar lhes os recursos financeiros, assumindo riscos de liquidez e de captação no mercado de crédito (SANTOS, 2003, p. 26).

Para a aprovação e posterior concessão de um limite de Cheque Especial, geralmente é levado em consideração à renda líquida mensal comprovada, além do patrimônio e a idoneidade no mercado de crédito. Ainda outras ferramentas que possam auxiliar na avaliação de risco do cliente que solicitou o limite.

Cartão de crédito

O Cartão de Crédito é concedido com um limite de crédito, onde os clientes podem realizar saques e compras de bens e serviços dentro desse limite concedido. O principal benefício por parte do cliente é efetuar gastos nos estabelecimentos comerciais, com a vantagem de pagamento futuro através de fatura mensal paga através de boleto ou em débito automático na conta corrente conforme o cliente escolher, bem como a data de vencimento de sua fatura, que também é o cliente quem determina.

As operações com o Cartão de Crédito ainda podem ser segmentadas em:

- Crédito à vista: onde as operações realizadas são efetivadas sem a incidência de juros, parceladas ou não.
- Crédito rotativo: que compreende as operações de financiamento do saldo devedor remanescente após vencimento da fatura e saques em dinheiro.
- Crédito parcelado: que são as operações parceladas com incidência de taxa de juros. O parcelamento pode ocorrer no momento da compra ou por ocasião do vencimento da fatura.

De posse de um cartão de crédito, o cliente poderá efetuar gastos em estabelecimentos comerciais credenciados, com o benefício de pagamento futuro, quando do recebimento da fatura mensal. O débito é sempre feito em data de vencimento previamente escolhida pelo cliente (SANTOS, 2003, p. 26).

Para a aprovação dos limites do cartão de crédito é levada em consideração geralmente a renda líquida mensal comprovada, além do patrimônio e idoneidade do

cliente no mercado de crédito, ou ainda outras ferramentas que possam auxiliar na avaliação de risco do cliente.

Contrato de crédito

Esta modalidade de crédito está direcionada ao financiamento de projetos pessoais, sem determinação específica de utilização, onde a amortização é parcelada, do valor principal acrescido de juros (SANTOS, 2003).

O Contrato de Crédito é uma modalidade de contrato bancário, através do qual o banco se obriga a garantir a cobertura de valores a serem utilizados pelo cliente, de uma só vez ou parceladamente, até um determinado montante, por tempo determinado ou não, permitindo o reembolso e a reutilização do crédito, geralmente conjugado a uma conta corrente, e o creditado, por sua vez, se obriga a restituir os valores efetivamente utilizados, acrescidos de juros e encargos previamente pactuados, até a data do vencimento (ANDRADE, 2000, p. 10).

Os Contratos de Crédito podem ser tanto de natureza coberta, quando está condicionada à vinculação de bens patrimoniais dos clientes; quanto de natureza descoberta, quando são amparados pela vinculação de avais de terceiros.

Crédito direto ao consumidor (CDC)

O Crédito Direto ao Consumidor (CDC) é cedido por Instituições Financeiras, bancos, ou através das lojas de departamentos. A vantagem é que o consumidor passa a possuir o bem no ato da compra, sem precisar ter pago seu valor total. Esse, também é ofertado pelos bancos, como opção de empréstimo pré-aprovado para correntistas com renda fixa estável. O pagamento pode ser feito em até 60 meses e as parcelas são debitadas na conta corrente do cliente.

Crédito Direto ao Consumidor (CDC) é destinado a financiar a prestação de serviços e aquisição de bens duráveis com amortizações mensais fixas, já com os encargos envolvidos, estes bens financiados podem ser novos ou usados, geralmente, o próprio bem financiado representa a garantia (carro, máquina, equipamento) (SANTOS, 2003, p. 38).

Crédito imobiliário

Conforme o BACEN, os Créditos Imobiliários são financiamentos relacionados a exigibilidades de direcionamento de depósitos de poupança, destinados à construção ou à aquisição de imóveis residenciais. A regra de direcionamento para esses financiamentos estabelece que 80% dos recursos devem ser aplicados com

taxas de juros reguladas, sendo facultado às instituições financeiras aplicar os demais 20% a taxas de juros de mercado.

Este tipo de financiamento é destinado à construção ou aquisição de imóveis residenciais, amortizáveis em prestações mensais geralmente em períodos superiores há cinco anos. Geralmente para este tipo de financiamento o objeto de financiamento, além do aval constitui-se na garantia da operação (SANTOS, 2003, p. 45).

O BACEN afirma ainda, que as operações contratadas a taxas de mercado são, portanto, baseadas em recursos direcionados, ainda que com taxas não reguladas. Com base na origem dos recursos, tais operações passam a ser consideradas no âmbito do crédito direcionado.

Leasing

Conforme Santos, (2003, p. 47):

Leasing é uma operação de arrendamento ou aluguel de veículos de passeios a pessoas físicas e jurídicas com a amortização ocorrendo de forma mensal. O bem é adquirido pela arrendadora conforme especificações fornecidas pelo cliente. No término do contrato o cliente arrendatário pode: comprar o bem pelo valor residual, apresentar interessados pela compra do bem pelo valor residual e devolver o bem à arrendadora (SANTOS, 2003, p. 47).

De acordo com as características dos bens financiados, os arrendadores somente aprovam o crédito mediante a vinculação de contrato de seguro do bem. O BACEN diz que o leasing é um contrato denominado na legislação brasileira como “arrendamento mercantil”. As partes desse contrato são denominadas “arrendador” e “arrendatário”, conforme sejam, de um lado, um banco ou sociedade de arrendamento mercantil e, de outro, o cliente.

O objeto do contrato é a aquisição, por parte do arrendador, de bem escolhido pelo arrendatário para sua utilização. O arrendador é, portanto, o proprietário do bem, sendo que a posse e o usufruto, durante a vigência do contrato, são do arrendatário. O contrato de arrendamento mercantil pode prever ou não a opção de compra, pelo arrendatário, do bem de propriedade do arrendador.

O BACEN reforça que o Leasing é uma operação com características legais próprias, não se constituindo operação de financiamento. Nas operações de financiamento, o bem é de propriedade do mutuário, ainda que alienado, já no ato da compra.

Contratos de capital de giro

Contratos de Capital de Giro são linhas de crédito para necessidades operacionais de curto prazo. Contratos para financiamento de capital de giro na modalidade de créditos rotativos ou créditos pontuais. Conforme o BACEN (Banco Central do Brasil), Capital de Giro são operações de crédito destinadas ao financiamento de curto prazo das empresas.

Este recurso serve para financiar o ciclo operacional das empresas período desde a aquisição de matéria-prima até o recebimento das vendas. Durante esse período as empresas com descasamentos de caixa buscam essa linha para amortizar dívidas com fornecedores, funcionários e até mesmo entidades governamentais (SANTOS, 2003, p.28).

O Capital de Giro são operações de curto prazo para as pessoas jurídicas com finalidade de cobrir despesas em pequeno intervalo de tempo, sendo essas tanto despesas administrativas, quanto pagamento a fornecedores e folha dos funcionários.

Os empréstimos para capital de giro são operações feitas pelos bancos para fornecimento de recursos as empresas para atender as suas deficiências de capital de giro. Como nos demais casos citados nos itens anteriores, normalmente, a um contrato especial que estabelece prazo, formas de pagamento, taxa e encargos em geral, valores e garantias (SILVA, 1998, p. 336).

Compror

Compror, segundo o BACEN, são as operações de crédito destinadas ao financiamento das compras (produtos e serviços) realizadas por pessoas jurídicas. Caracterizam-se pelos pagamentos à vista das compras pela Instituição Financeira diretamente aos fornecedores.

Compror é um financiamento das compras, onde o comprador faz pagamento a prazo para o banco e o fornecedor recebe a vista através de crédito feito pelo banco. Qualquer bem ou serviço pode ser financiado, desde que amparado por uma nota fiscal ou um recibo de venda à vista ou a prazo. O fornecedor não é garantidor do financiamento aos compradores (SANTOS, 2003, p.49).

Vendor

O BACEN conceitua o Vendor como financiamento de vendas baseado no princípio da cessão de crédito, permitindo à empresa tomadora do crédito (fornecedor/vendedor) vender seus produtos a prazo e receber o pagamento à vista da Instituição Financeira.

Vendor é um financiamento das vendas, onde o comprador faz o pagamento a prazo para o banco e o fornecedor recebe a vista através de crédito feito pelo banco. Qualquer bem ou serviço pode ser financiado, desde que

amparado por uma nota fiscal ou um recibo de venda à vista ou a prazo (SANTOS, 2003, p. 50).

Adiantamento sobre contratos de câmbio (ACC)

É uma modalidade de financiamentos pré-embarque, é bastante utilizada pelos exportadores. São cobrados juros variáveis sobre os adiantamentos em função do prazo de entrega dos documentos de embarque, valor da operação, modalidade de entrega, conceito de importador e situação econômica do país do importador.

Santos (2003, p. 30) afirma que “Para a concessão do adiantamento, o banco utiliza como recursos as linhas em moeda estrangeira captadas de bancos correspondentes do exterior”. O público alvo são empresas exportadoras que necessitam de financiamento e que já disponham de um contrato firmado para exportação futura.

Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE)

Conforme o BACEN, essa modalidade de financiamento ocorre após o embarque da mercadoria. São cobrados juros pelo período da operação. As responsabilidades do exportador cessam somente quando o importador efetua o pagamento das divisas no exterior.

Se no início a operação tenha sido contratada como ACC, com a comprovação do embarque, ocorre uma alteração no contrato de câmbio, transformando o ACC em ACE. O prazo máximo para a contratação do ACE é de 180 dias após o embarque da mercadoria (SANTOS, 2003).

Após a empresa exportadora produzir os bens e embarcá-los o adiantamento deixa de ser ACC e passa a ser ACE. Nesta fase pode haver a complementação do valor. O ACE pode ser solicitado até 60 dias após o embarque, aproveitando ao máximo possível à variação cambial (SILVA, 1998, p. 337).

Financiamento à importação

O Financiamento à Importação é uma modalidade de financiamento na qual o banco avalia um importador brasileiro perante um exportador em transações representativas de importação de mercadorias (SANTOS, 2003).

Por meio do financiamento em moeda estrangeira de importação o pagamento ao exportador é feito à vista, sendo concedido ao importador o prazo negociado para a remessa financeira relativa à importação, no vencimento. A vantagem do cliente

decorre do fato de flexibilizar e agilizar a negociação com o exportador, principalmente quando há agravamento do risco político brasileiro.

Resolução 63 do Banco Central do Brasil (BACEN)

Para Santos (2003), essa Resolução 63 é um empréstimo de recursos captados no exterior por Instituição Financeira, por meio da emissão de títulos. É feito o repasse do empréstimo, somente em moeda nacional, indexado à variação cambial, acrescido de juros pré ou pós-fixados e com datas fixas de pagamento.

O público alvo desse financiamento são as empresas de primeira linha (industriais, comerciais ou de serviços) que necessitam de recursos para capital de giro ou para financiar investimentos. A vantagem desse financiamento ao cliente decorre da possibilidade de representar um custo final menor do que o custo dos empréstimos em moeda nacional.

Repasse do BNDES

Os Repasses do BNDES são recursos do governo federal disponíveis para financiar projetos com intuito de investimento. Conforme Santos (2003, p. 45):

Os Repasses do BNDES são recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) disponibilizados para as empresas financiar projetos com imobilizações e expansão fabril (SANTOS, p. 45).

Após o repasse do BNDES, o papel da instituição financeira é agir como intermediário ao receber parceladamente do cliente (assumindo o risco de crédito) e repagar o BNDES. A Instituição Financeira cabe a realização de ganhos financeiros sobre os recursos repassados pelo BNDES, mediante a retenção e aplicação desses recursos no curtíssimo prazo.

O bem financiado sempre fica em garantia, além de outras que a Instituição Financeira negociar com o cliente. O percentual financiado pelo BNDES é variável, dependendo da modalidade de financiamento, do porte da empresa e tipo de investimento.

Os 6 'cs' do crédito

É comum as instituições financeiras, ao realizar suas análises de concessão de crédito, classificar os chamados 6 Cs do Crédito, que se baseiam em metodologias objetivas e subjetivas.

Santos (2003 p. 47) ressalta que:

É fundamental ao processo decisório do crédito à concessão de crédito aos 6 (seis) 'Cs', os quais consideram aspectos pessoais sendo: caráter e capacidade; aspectos financeiros; capital; condições; colateral; e conglomerado (SANTOS, 2003, p. 47).

a) Caráter: Conforme o SEBRAE, o caráter está atrelado à índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído. De forma objetiva e com base nesses registros, as Instituições Financeiras podem verificar se o proponente correspondeu às expectativas previstas anteriormente, se, como e quando efetuou o pagamento das obrigações pactuadas. Também consultam se o cliente está escrito em órgãos de restrição ao crédito (Serasa, SPC, Cadin), cartórios ou se existe ações judiciais contra a empresa e/ou sócios. Em suma, refere-se à intenção de pagar que um indivíduo tem ao tomar recursos financeiros emprestados de uma instituição financeira.

“O mais importante e crítico ‘C’ em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação é o C do Caráter. Como um empréstimo, a rigor, é a permuta de alguma coisa tangível, e de valor intrínseco (moeda), por papéis, os quais ainda que tangíveis, apenas tem valor pelo que representam no plano jurídico, é imperativo que o tomador tenha o animus de devolver a coisa depois de decorrido o prazo convencionado pelas partes. O caráter, relacionado aos empréstimos em geral, diz respeito, portanto, à determinação de pagar do tomador” (SCHRICKEL, 2000, p. 47).

Entretanto, se o indivíduo ou empresa atrasar o pagamento por motivo alheio a sua vontade, obviamente não é decorrência de seu caráter e isso deve ser considerado posteriormente.

b) Capacidade: conforme o SEBRAE consiste na capacidade do requerente de ressarcir o crédito pleiteado, tendo em vista o quanto a empresa suporta de endividamento. São analisadas as demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa. As empresas que não registram contabilmente todo o seu faturamento perdem a possibilidade de comprovar, fidedignamente aos agentes financeiros, as receitas auferidas, restringindo a análise da capacidade de pagamento do negócio.

Refere-se à habilidade de pagar. Essa habilidade é apreendida e desenvolvida pelo indivíduo através de seu processo de aculturação, desde os tempos de bancos de escola até sua profissionalização. Para Silva (1988, p. 149) “capacidade é a habilidade, a competência do indivíduo ou grupo de indivíduos e o potencial de produção ou comercialização da empresa”.

A instituição financeira deve buscar respostas sobre a aplicabilidade dos recursos: será que ele utilizará os recursos na essência dos seus negócios ou o aplicará em outra área? Os fins do empréstimo são lícitos e/ou produtivos? Haverá retorno suficiente, ou existem meios de produzir recursos, de tal sorte a emitir o repagamento do crédito?

c) Capital: conforme o SEBRAE, o capital representa a potencialidade financeira do proponente do crédito, refletida por sua posição patrimonial. A análise da dívida do requerente, os índices de liquidez, as taxas de lucratividade são frequentemente utilizados para avaliar seu capital. Caso não se realize corretamente a contabilização de seus ativos e passivos, o patrimônio das micro e pequenas empresas podem ser reduzidos, o que diminui a predisposição da concessão de crédito pelos agentes financeiros.

Em análise de crédito, o capital compreende a situação econômica financeira e patrimonial do tomador de recursos, que deve ser compatível com a atividade desenvolvida. Para Silva (1988, p. 155) “o C de capital é medido através da análise dos índices financeiros, tendo, evidentemente, um significado muito mais amplo do que aquele que é dado à conta de capital na contabilidade”.

d) Condições: conforme o SEBRAE dentro do atual e imprevisível cenário econômico empresarial são diversas as variáveis que afetam as empresas, também em relação a transações de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais, devem ser consideradas ao se avaliar as especificidades do crédito.

Nas condições são levados em consideração alguns fatores de ordem externa micro e macroeconômica, no qual atuam alguns ramos de atividade altamente sensível aos problemas de liquidez. Conforme Schrickel (2000, p. 53-54):

“As condições dizem respeito ao micro e macro cenário em que o tomador de empréstimos está inserido. No caso de empresas, tal cenário é o ramo de atividade e a economia como um todo”. (SCHRICKEL, 2000, p. 53-54).

No macro cenário deve-se considerar os planos econômicos, que introduzem profundas alterações nas relações econômicas dos indivíduos e empresas, ocorreram alterações monetárias, se os recursos financeiros foram esterilizados, abriram-se as fronteiras internacionais para o livre comércio, os incentivos fiscais foram abolidos ou arrochados. Todos estes fatores, associados ao momento peculiar em que foram adotadas as medidas e a realidade articular de cada empresa em cada momento, introduziram profundas alterações nas condições gerais dos negócios.

e) Colateral: conforme o SEBRAE consiste no somatório de ativos que o proponente tem disponíveis para oferecer em garantia ao empréstimo. Assim, quanto maior for o montante e qualidade dos ativos disponibilizados, maior se torna a possibilidade de a instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o proponente do crédito não honre suas obrigações. Todas as formas de garantia, sejam elas pessoais ou reais, devem ser levadas em consideração na análise deste item.

Refere-se à capacidade do cliente oferecer garantias complementares. As garantias complementares podem ser reais como penhor, hipoteca anticrese e alienação fiduciária; e garantias pessoais como aval e fiança.

A garantia é uma espécie de segurança adicional e, em alguns casos, a concessão de crédito precisará dela para compensar as fraquezas decorrentes dos outros fatores de risco. Uma empresa com excelente classificação de crédito, provavelmente, não estará disposta em oferecer garantias em operações de curto prazo (SILVA, 1998, p. 96).

f) Conglomerado: conforme o SEBRAE considera-se, para efeito da análise de risco do empreendimento, o seu grau de inserção e integração em um coletivo de empresas do tipo cadeia ou aglomeração produtiva, organizado ou não como Arranjo Produtivo Local (APL). As instituições financeiras já começam a perceber essas empresas com menor diferencial de risco, alterando seus parâmetros de avaliação, reduzindo as exigências, simplificando processos e conseqüentemente os custos diretos e indiretos de acesso.

É insuficiente conhecer a situação da empresa favorecida do crédito, sendo, portanto necessário conhecer suas controladoras e coligadas que formam o conglomerado para ter a solidez.

“O C de conglomerado, que se refere à análise não apenas de uma empresa específica que esteja pleiteando crédito, mas também ao exame do conjunto, do conglomerado de empresas no qual o pleiteante de crédito esteja contido” (SILVA, 1988, p.164).

Dentre os 6 ‘Cs’ de crédito, os dois de origem pessoal, caráter e capacidade, são de relevância primária. Quando algum destes elementos estiver faltando num processo decisório de crédito, o prestador deve andar a passos lentos, cuidadosamente e conservadoramente. Assim, o analisador de crédito não pode tomar decisões sobre apenas um dos ‘Cs’ isoladamente. Eles devem ser vistos em conjunto. Uma decisão baseada em apenas um destes fatores poderá gerar um problema na concessão do crédito.

METODOLOGIA

A pesquisa enquadrou-se quanto a abordagem como qualitativa e quantitativa; em relação aos procedimentos estudo de caso e, e como técnicas de coleta e análise de dados, questionário, pesquisa documental e planilha eletrônica.

Para a coleta de dados foi priorizado a busca no banco de dados da cooperativa, através da utilização de três softwares: *Bussines Intelligence*, *Customer Relationship Management* - CRM e *Analysar History*. Além disso, foram aplicados questionários no momento da concessão de crédito a associados da cooperativa.

A análise dos dados se deu através de planilha eletrônica do *Microsoft Excel*®, que possibilitou a tabulação dos dados, geração de gráficos e cruzamento de dados. Desta forma foi possível traçar o perfil dos tomadores de crédito.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Nesta seção são apresentados os resultados do estudo, através da descrição do perfil dos tomadores de crédito da cooperativa de crédito objeto da análise.

Perfil do município sede da cooperativa de crédito

O município sede da cooperativa de crédito está localizado no interior do Estado do Rio Grande do Sul, e conforme o censo demográfico do IBGE (2010) tem população de 2.727 habitantes. Desses, aproximadamente 54% é de população

economicamente ativa e em torno de 51,6% dos habitantes são do sexo masculino e 48,4% do sexo feminino.

O número total de empresas existentes no município é de aproximadamente 36, subdivididas em indústria, comércio e serviços. A renda per capita é de R\$ 514,13, e o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é de 0.715 segundo o Atlas de Desenvolvimento Humano/PNUD (2010).

Perfil dos tomadores de crédito

A primeira característica abordada pela pesquisa diz respeito ao gênero dos associados tomadores de crédito, o que demonstra igualdade entre os gêneros. A Figura 1 demonstra o gênero dos associados.

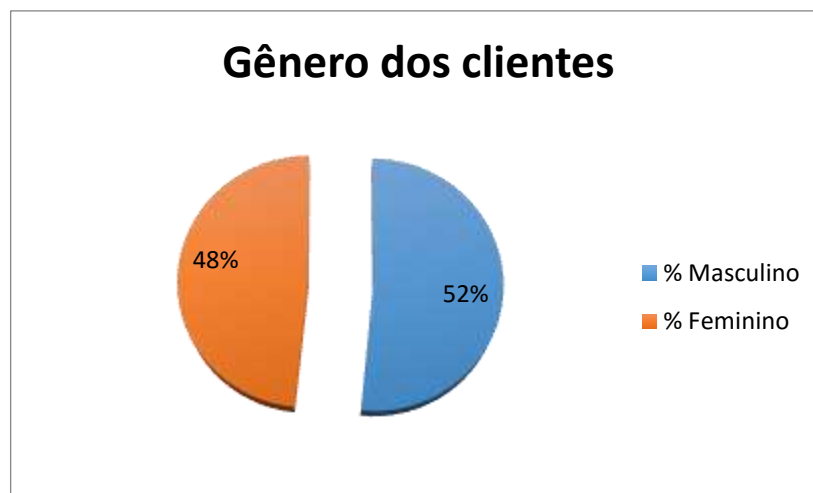


Figura 1. Gênero

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

A segunda questão demonstra a idade dos clientes tomadores de crédito, que não demonstra concentração em uma única faixa etária, e sim participação relevante de clientes de 15 a 64 anos, conforme demonstra a Figura 2.

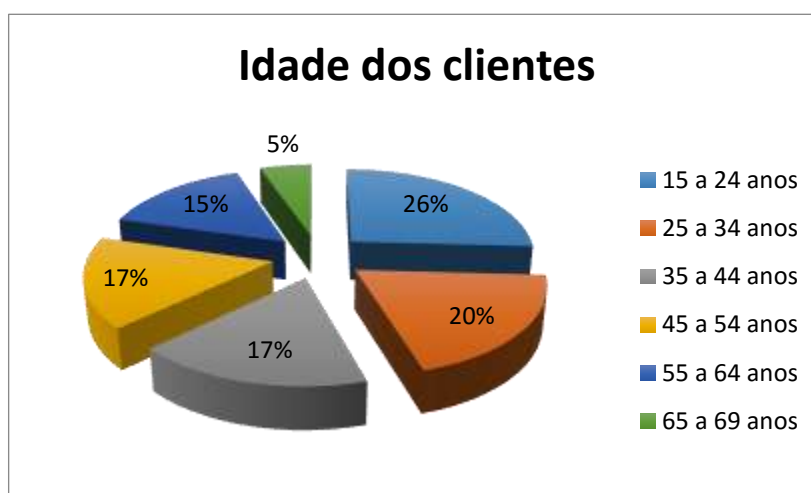


Figura 2. Idade

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

A Figura 3 mostra o local de moradia dos tomadores de crédito, onde predomina a área rural, o que vai de encontro ao perfil das cooperativas de crédito, onde o foco principal é o crédito rural.

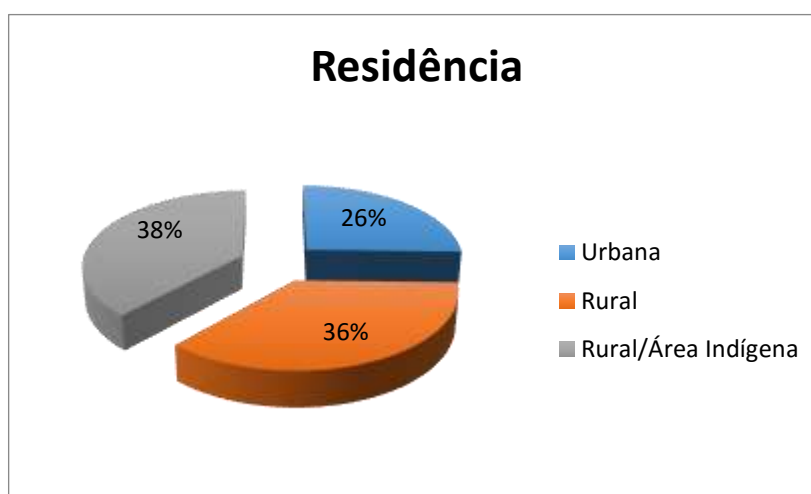


Figura 3. Residência

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Em relação ao grau de escolaridade, o perfil dos tomadores de crédito é de baixo nível de instrução. A Figura 4 demonstra a predominância do ensino fundamental incompleto.

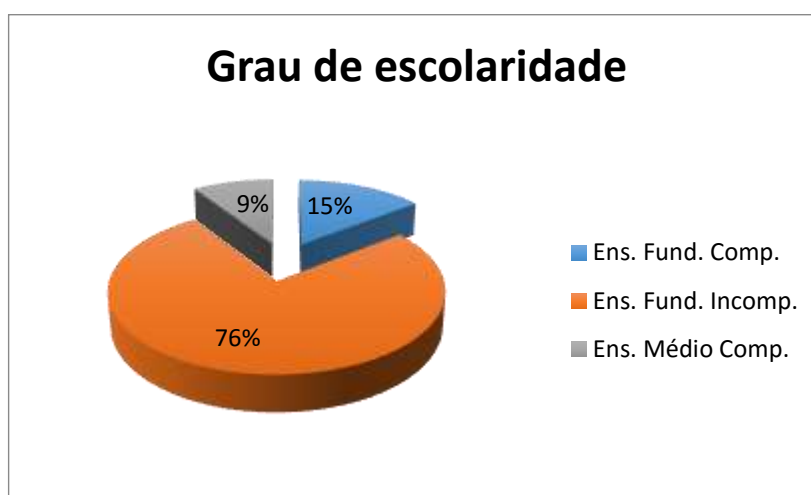


Figura 4. Escolaridade

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Ao verificar o setor de atuação dos tomadores de crédito, verifica-se que embora a cooperativa de crédito tenha raízes no crédito rural, há uma parcela significativa dos setores de serviços e indústrias.



Figura 5. Setor de atuação

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Em relação a renda familiar nota-se que 83% dos tomadores de crédito possuem renda familiar de até três salários mínimos. A Figura 6 apresenta a extratificação da renda.

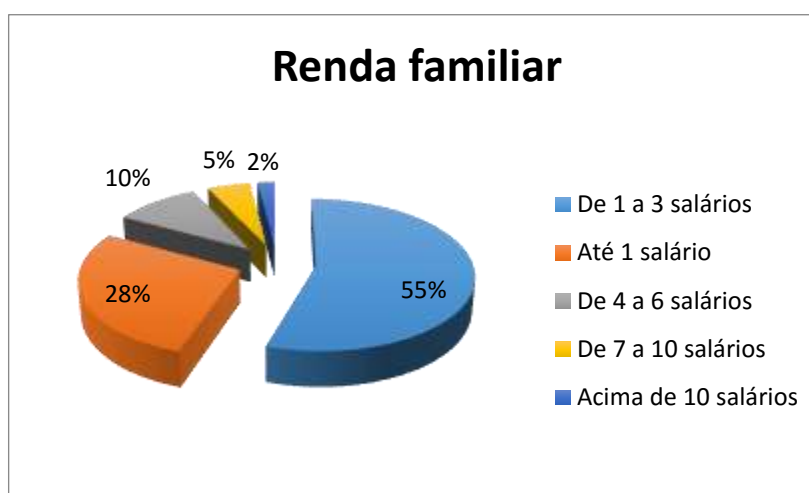


Figura 6. Renda familiar

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

Quando verificado quanto a situação patrimonial, fica evidenciado que uma pequena parcela (18%) não possui nenhum bem móvel ou imóvel. A Figura 7 apresneta a situação patrimonial.

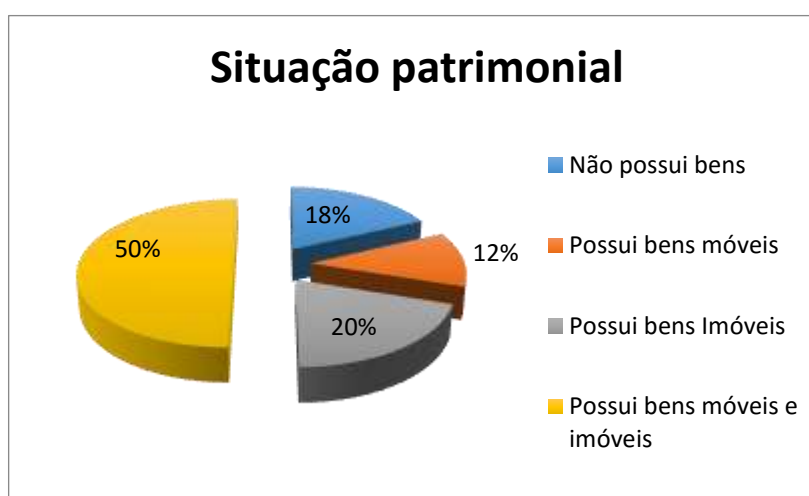


Figura 7. Patrimônio

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

A Figura 8 apresenta os fatores que os tomadores de crédito levam em consideração para adquirir um financiamento. Observa-se que a taxa de juros e o atendimento são os fatores mais relevantes.

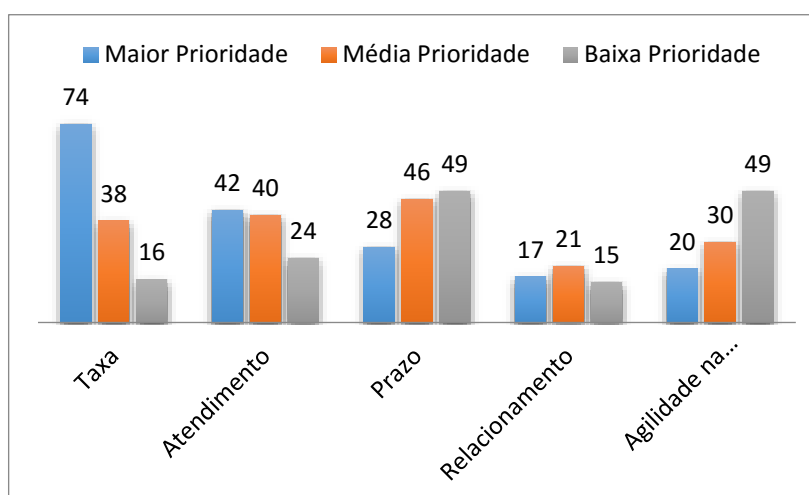


Figura 8. Fatores para a tomada de crédito

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

As linhas de crédito mais acessadas pelos tomadores de crédito são Crédito Direto ao Consumidor (CDC), cheque especial e cartão de crédito. A Figura 9 apresenta as linhas de crédito.

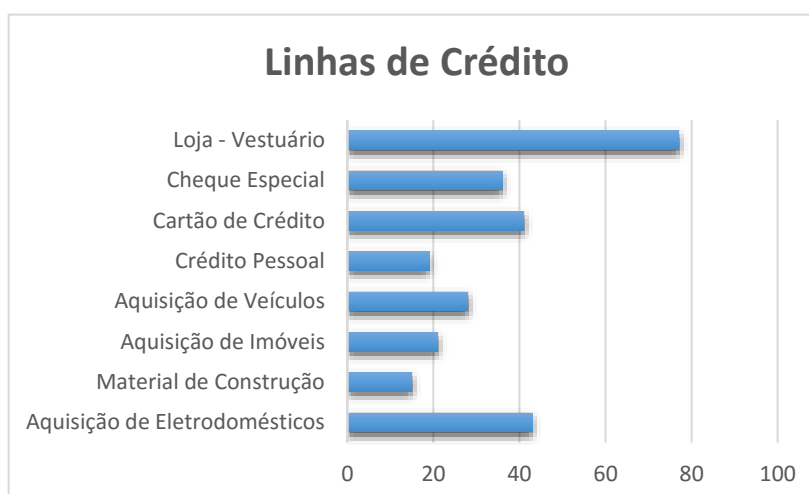


Figura 9. Linhas de crédito

Fonte: Dados da pesquisa, 2014.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve como objetivo traçar o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito e responder a seguinte pergunta de pesquisa: Qual o perfil dos tomadores de crédito de uma cooperativa de crédito? O questionamento foi respondido conforme demonstrado na Figura 1 a Figura 9.

Com a pesquisa, constatou-se que em relação ao gênero existe uma igualdade, não existe uma predominância de idade, os associados são de origem rural, de baixa escolaridade e com renda de 1 a 3 salários mínimos.

Na contramão da origem das cooperativas de crédito, o perfil dos tomadores de crédito tem significativa parcela das áreas de serviços e indústrias. Para escolha da instituição para tomar crédito é levado em consideração a taxa de juros e o atendimento. Predominam a busca por Crédito Direto ao Consumidor (CDC), cheque especial e cartão de crédito

O estudo demonstrou a importância do conhecimento do perfil dos tomadores de crédito pela cooperativa de crédito, onde, de posse destas informações é possível criar estratégias para vender produtos e serviços.

Para estudos futuros, sugere-se comparar o perfil dos tomadores de crédito da cooperativa de crédito com outros bancos comercial, de outra natureza jurídica.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2009.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária e Crédito**. 2006.

BRASIL. **Constituição Federal**, São Paulo: Rideel, 2000.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de empresas – Uma abordagem contingencial**. São Paulo: Makron Books, 1994.

COELHO, Ricardo. Repensando Banco de Varejo – **Análise do óbvio no relacionamento com o cliente**. Curitiba: Ápice Gráfica, 2005.

HUSSEY, Roger, COOLIS, Jill. **Pesquisa em Administração**. São Paulo: Bookmann, 2005.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Online. Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/painel/painel.php?lang=&codmun=431973&search=rio-grande-do-sul|sao-valerio-do-sul|infograficos:-dados-gerais-do-municipio>>05 de Dezembro de 2014

KEYNES, J.M. **The general theory of employment**. In *The general theory and after: defence and development*. London: Macmillan, 1987.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade, **Metodologia Científica**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1991. 40.

PINHEIRO, M. A. H. **Cooperativas de crédito**: história da evolução normativa no Brasil. Brasília: BCB, 2008.

SANTOS, José Odílio dos. **Análise de Crédito – Empresas e Pessoas Físicas**. São Paulo: Atlas, 2003.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito e concessão e gerência de empréstimos**. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira da. **Os dois lados do crédito**. Artigo Especial Bancos, 2006.

_____, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 2008.

_____. **Análise e decisão de crédito**, São Paulo: Atlas, 1988.

STEINER, M. T. A. et al. **Using Neural Network Extraction for Credit-risk Evaluation**. IFORS 2005 (17th Triennial Conference of the International Federation of Operational Research Societies hosted by INFORMS), FB-20, 2005.