

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC**  
**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANDRÉ FELIPE MARTINI FELLER**

**RISCOS NA ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA LOCALIZADA NO**  
**SUL DO ESTADO DE SANTA CATARINA**

**CRICIÚMA**  
**2020**

**ANDRÉ FELIPE MARTINI FELLER**

**RISCOS NA ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA LOCALIZADA NO  
SUL DO ESTADO DE SANTA CATARINA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de bacharel no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Especialista Ademir Borges

**CRICIÚMA**

**2020**

**ANDRÉ FELIPE MARTINI FELLER**

**RISCOS NA ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA LOCALIZADA NO  
SUL DO ESTADO DE SANTA CATARINA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de bacharel no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Especialista Ademir Borges

Criciúma, 08 de dezembro de 2020.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Ademir Borges – Especialista – UNESC – Orientador

---

Prof. Valcir Mantovani – Especialista – UNESC – Examinador

---

Profa. Ma. Milla Lúcia Ferreira Guimarães – UNESC – Examinadora

**Dedico o presente trabalho à  
minha família, pela paciência e  
apoio fornecidos.**

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus, por guiar meus caminhos.

A minha família, por sempre acreditarem em mim, por fornecerem todo o apoio e motivação necessários para a conclusão desta etapa.

A todos os professores do Curso de Ciências Contábeis, pelos conhecimentos repassados e ao meu orientador, Professor Ademir Borges, pelo suporte e tempo dedicados para a concretização deste trabalho.

Gratidão a todos que contribuíram direta e indiretamente para a realização deste estudo.

**“Faça o melhor na condição  
que você tem, enquanto não  
tiver condições melhores para  
fazer melhor ainda.”**

**Mario Sergio Cortella**

## RESUMO

FELLER, André Felipe Martini. **RISCOS NA ANÁLISE DE CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA LOCALIZADA NO SUL DO ESTADO DE SANTA CATARINA.** 2020. 35 p. Orientador: Professor Especialista Ademir Borges. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma SC.

O objetivo geral deste trabalho consiste em uma análise sobre o risco de crédito em uma cooperativa no sul do Estado de Santa Catarina, buscando as ferramentas necessárias para evitar possíveis perdas na concessão de crédito, destacar a importância e demonstrar como a mesma pode ser utilizada, posto que a decisão para concessão de crédito deve ser objeto de cautela por parte dos administradores. A construção de bases para a decisão, principalmente sobre condições de risco, deve ser constituída por meio de ferramentas que tragam o resultado desejado. As empresas devem estar cientes e fazer uso de preceitos básicos na concessão do crédito, considerando as características e o perfil do cliente através de um cadastro adequado e que proporcione informações seguras, amplas e autênticas. Será verificado o método utilizado por uma Cooperativa do Sul de Santa Catarina, para evitar possíveis riscos quando da concessão de crédito, onde será apresentada uma proposta para que a cooperativa em estudo adote medidas proativas que acarretem menores riscos e a implantação de uma política de crédito que atenda às necessidades da organização de forma que não prejudique seu ciclo financeiro. O presente estudo demonstra relevância, pois permite o aprimoramento do conhecimento acerca desta área da contabilidade, possibilita o conhecimento sobre a política de crédito, o processo de concessão e análise de crédito adotados pelas empresas e pela cooperativa estudada, podendo, inclusive ser de grande valia na vida profissional pois agrega informações que poderão ser aplicadas no cotidiano de qualquer empresa exposta a riscos que possam trazer prejuízos.

**Palavras chaves:** C's do Crédito. Concessão. Inadimplência.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>11</b>
1.1 TEMA E PROBLEMA .....	12
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA .....	12
1.3 METODOLOGIA .....	12
1.4 JUSTIFICATIVA .....	13
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>14</b>
2.1 CRÉDITO .....	14
2.2 CONCESSÃO DE CRÉDITO .....	15
2.3 LIMITE DE CRÉDITO .....	15
2.4 ANÁLISE DE CRÉDITO .....	16
<b>2.4.1 Cadastro</b> .....	<b>18</b>
<b>2.4.2 Importância do cadastro ou ficha cadastral</b> .....	<b>18</b>
<b>2.4.3 Cadastro da pessoa física e jurídica</b> .....	<b>19</b>
2.5 C'S DO CRÉDITO .....	20
<b>2.5.1 Caráter</b> .....	<b>21</b>
<b>2.5.2 Capacidade</b> .....	<b>22</b>
<b>2.5.3 Capital</b> .....	<b>22</b>
<b>2.5.4 Colateral</b> .....	<b>22</b>
<b>2.5.5 Condições</b> .....	<b>23</b>
2.6 COOPERATIVISMO .....	24
<b>3 RISCOS NA CONCESSÃO DO CRÉDITO</b> .....	<b>25</b>
<b>4 RISCOS NA CONCESSÃO DO CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA DO SUL CATARINENSE</b> .....	<b>27</b>
4.1 CONTEXTO DA COOPERATIVA .....	27
4.2 PROPOSTA DE POLÍTICA DE CRÉDITO .....	28
4.2.1 Proposta de Súmula de Análise de Crédito .....	29
4.2.2 Propostas de Alçadas para o Comitê Interno de Crédito .....	31
4.2.3 Estudos Correlatos .....	31
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>31</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>34</b>



## 1 INTRODUÇÃO

O tema desta pesquisa consiste na análise do risco na concessão do crédito, seja ele pessoa física ou jurídica. Quando realizada a análise de crédito o agente cedente irá também verificar os riscos que tal transação pode oferecer, ou seja, se é possível identificar os clientes que futuramente poderão não honrar com suas obrigações, trazendo um prejuízo para a organização.

O Brasil vive atualmente um cenário onde a população representada pelas classes de baixa renda passou a atuar de forma representativa no setor de consumo devido ao seu maior poder aquisitivo (VENTURA, 2010). Esse aumento no poder de compra veio como um impulsor para o comércio varejista, caracterizado por disponibilizar produtos e serviços aos consumidores finais.

Atualmente a concessão de crédito nas organizações é algo comum e para isso é necessário realizar procedimentos para avaliar o risco antes da tomada de decisão, pelo fato de esta cessão patrimonial envolver expectativas quanto ao recebimento da parte cedida, é imprescindível reconhecer que a qualquer crédito está associado a noção de risco (SCHRICKEL, 2000).

A construção de bases para a decisão, principalmente sobre condições de risco, deve ser constituída por meio de ferramentas que tragam o resultado desejado. As empresas devem estar cientes e fazer uso de preceitos básicos na concessão do crédito, considerando as características e perfil do cliente através de um cadastro adequado e que proporcione informações seguras, amplas e autênticas (XAVIER, 2020).

Ademais, será verificado o método utilizado por uma Cooperativa do Sul de Santa Catarina, para evitar possíveis riscos no momento da concessão de crédito, onde será apresentada uma proposta para que a cooperativa em estudo adote medidas proativas que acarretem menores riscos e a implantação de uma política de crédito que atenda às necessidades da organização de forma a não acarretar prejuízos.

Tendo em vista que as Cooperativas, mesmo consistindo em ser uma associação independente de pessoas, que voluntariamente se unem, para satisfazer anseios e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, também estão

sujeitas aos impactos que a inadimplência pode ocasionar nos resultados econômicos e financeiros e no seu planejamento.

### 1.1 TEMA E PROBLEMA

Deste modo surge a seguinte problemática, quais métodos devem ser utilizados e analisados para que o concessor do crédito evite os riscos que essa transação pode acarretar?

### 1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

O objetivo geral deste trabalho consiste em buscar as ferramentas necessárias para evitar uma possível situação de risco para a organização quanto a concessão de crédito, seja ele para pessoa jurídica ou física.

Para atingir o objetivo geral, têm-se como objetivos específicos:

- Apresentar a importância da análise de risco de crédito e seus elementos;
- Fundamentar teoricamente acerca da análise de risco de crédito;
- Abordar os riscos presentes na concessão do crédito;
- Apresentar proposta para implementação de critérios de concessão de crédito para uma cooperativa do sul de Santa Catarina.

### 1.3 METODOLOGIA

Consiste em um estudo com abordagem descritiva e quantitativa, com pesquisa documental e bibliográfica. Desta forma, serão verificados os princípios da concessão de crédito, como a sua origem, fatores, princípios e pilares, bem como os riscos que a mesma pode acarretar. Será verificado o método utilizado por uma Cooperativa do Sul de Santa Catarina, para evitar possíveis riscos quando da concessão de crédito, onde será apresentada uma proposta para adoção de medidas proativas que acarretem menores riscos e a implantação de uma política de crédito que atenda às necessidades da organização de forma que não prejudique seu ciclo financeiro.

#### 1.4 JUSTIFICATIVA

Estudar o presente tema é de grande importância, posto que permite conhecer a política de crédito, o processo de análise e concessão de crédito adotados pelas empresas, é possível identificar quais os pontos fortes e fracos desse sistema, de modo que venham a adotar medidas que acarretem menores riscos e a implantação de uma política de crédito que atenda às necessidades da organização de forma que não prejudique seu ciclo financeiro.

Da mesma forma, pode favorecer a Cooperativa em questão, no que tange a aplicação de critérios para a concessão de crédito, atendendo assim, uma necessidade da organização e auxiliando para que não haja prejuízos.

O presente estudo contribui para a vida acadêmica, pois permite o aprimoramento do conhecimento acerca desta área da contabilidade, podendo, inclusive ser de grande valia na vida profissional pois agrega informações que poderão ser aplicadas no cotidiano de qualquer empresa no qual a sua atividade incorra em riscos que prejudiquem a saúde financeira.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção será feita uma explanação sobre a origem do crédito e os fatores, princípios e pilares que devem ser observados quando da concessão do crédito. Serão abordados conceitos indispensáveis acerca do tema.

### 2.1 CRÉDITO

A origem da palavra crédito vem do latim *creditum* que significa confiança, empréstimos, dívidas, tendo hoje um significado mais amplo. Santos (2006) esclarece que dentre as várias conceituações, uma linha de raciocínio tem predominado entre os autores: crédito refere-se à troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certo, em virtude do “fator risco”.

Percebemos que o crédito é um importante fator na economia e cada vez mais demonstra sua importância nas entidades que realizam essa concessão de crédito como destaca Schrickel (2000, p. 25), o qual afirma que 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.

Schrickel (2000) define o crédito como sendo o ato de alguém ceder temporariamente a terceiros parte de seu patrimônio, com o intuito de receber integralmente num prazo determinado, sendo que este patrimônio pode ser em dinheiro, ou bens.

Outro ponto a ser observado é que as vendas a prazo atualmente ainda são a melhor forma de pagamento para que as vendas aconteçam, deste modo a utilização desse crédito se faz cada vez mais necessária para tal transação, como detalha Silva (2018) afirma que a liberação de crédito facilita as vendas, pois possibilita o consumidor obter o produto que deseja e contribui com o aumento das vendas na empresa.

## 2.2 CONCESSÃO DE CRÉDITO

A concessão do crédito se tornou uma opção altamente viável tanto para pessoas físicas ou jurídicas, porém essa opção pode variar dependendo da situação atual do cliente em questão, como menciona Silva (2002) a concessão de crédito é uma resposta individual da empresa a cada cliente. Se o cliente satisfizer as condições mínimas preestabelecidas pela empresa, poderá existir financiamento por parte da empresa para sua compra.

Quando a empresa trabalha com a concessão de crédito, ela obtém clientes com vários perfis. Neste momento observa a necessidade de uma política de crédito no qual assegure a empresa um futuro recebimento do crédito liberado.

Para Santos, Brito e Santos (2005), a concessão de crédito, tem se mostrado um dos fatores impactantes para o crescimento do padrão de vida dos consumidores e lucro das empresas.

Segundo Hoji (2001) antes de efetivar a venda para um novo cliente, deve ser feita uma análise de crédito minuciosa e criteriosa de seus dados cadastrais. Venda a prazo efetuada sem os devidos procedimentos tem grande possibilidade de se tornar um valor não recebível. O autor acrescenta que uma política de crédito liberal aumenta o volume de vendas muito mais do que uma política rígida, porém gera mais investimento em contas a receber e mais problemas de recebimento, o que exige maior rigidez na cobrança.

Blatt (1999) afirma que se deve equilibrar os objetivos de lucro com as necessidades do cliente. A meta é atingir lucro com ajuste de risco e satisfazer as necessidades do cliente. A concessão do crédito deve ser baseada em pilares, como informação creditícia, histórico de pagamentos, análise de demonstrações contábeis e financeiras, qualidade de cobrança e fortalecimento das vendas à prazo.

## 2.3 LIMITE DE CRÉDITO

O limite de crédito varia para cada cliente, quanto maior sua capacidade financeira, maior será o valor de crédito liberado. Por esse motivo existe todo um cadastramento que são chamados de fichas cadastrais, como também por

informações cedidas pelo SERASA e SPC, para avaliar a capacidade de pagamento e se quem está solicitando o crédito não possui restritivos.

O limite de crédito à pessoa física é a definição do valor máximo que o conessor admite entregar ao cliente, em forma de produtos, serviços ou do próprio valor em espécie, diante da avaliação das suas características e do seu potencial de devolução de todo o valor tomado dentro do prazo estipulado (SILVA, 2002).

Ao indagar, “qual o limite de crédito de um cliente” pretende-se saber qual é o valor de todas as linhas de crédito ou qual o risco potencial total. De outra parte, ao indagar “quais são os meios de pagamento do cliente”, quer-se saber em que modalidade ou tipos de negócios a empresa atua com seu cliente. Isto é importante, pois cada meio de pagamento pode oferecer um risco diferente e é preciso defini-lo antes da concretização da operação. Ao estabelecer-se um limite de crédito deve-se lembrar sempre das três perguntas: “Para quê? Por quanto tempo? Como vai Pagar?” (BLATT, 1999).

Todas as informações que são cadastradas nas fichas cadastrais devem ser revisadas com frequência, visto que atualmente essas informações sofrem alterações diariamente, como troca de telefone, emprego, endereço e entre outros fatores que podem prejudicar as condições de pagamento.

Na liberação do limite de crédito, além de atender as necessidades dos clientes, também devem ser preservados as intenções da empresa em resguardar seu patrimônio, para que a mesma não tenha inadimplência.

Ao aprovar um limite de crédito a administração da empresa está comunicando aos envolvidos até quanto, como, e em seu nome, pode comprometer recursos da empresa com o cliente. Por tal razão, o processo de proposição e aprovação de limites de crédito tem que ser por escrito, não podendo, jamais, ser meramente verbal (BLATT, 1999).

## 2.4 ANÁLISE DE CRÉDITO

O objetivo de uma análise de crédito, segundo Santos (2006) consiste em averiguar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira para amortizar a dívida. A análise de crédito é uma técnica de previsão que permite à empresa vendedora estimular a capacidade de pagamento em curto prazo do pretendente ao

crédito. A utilização da análise de crédito é justificada pelo fato de que apenas a análise cadastral é suficiente para avaliar a capacidade de pagamento do pretendente.

Segundo Gitman (2010) para se fazer uma análise de crédito, são consideradas, as condições econômicas, empresariais entre outras. Cabe ao analista também verificar a situação financeira do requerente ao crédito e seu histórico de pagamento.

A análise dos fatores de risco deve obedecer a uma sequência para que o processo de crédito seja eficiente, sendo desenvolvidas três fases de forma simultânea, embora seus objetivos específicos sejam diferentes e complementares. A primeira objetiva saber se o postulante tem intenção de repagar um crédito eventualmente concedido, a segunda tem a finalidade de quantificar o nível de geração de caixa do negócio e sua suficiência para honrar o crédito solicitado, a última visa obter uma cobertura (colateral) para repagar o crédito concedido, na eventual ocorrência de fatos imprevistos que impeçam a obtenção dos resultados estimados. Essa cobertura é representada por bens patrimoniais ou compromissos pessoais (BORGES e BERGAMINI JR, 2020, p. 05)

Segundo Schrickel (2000, p. 27) define a análise de crédito como sendo:

A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão, prática e factível de ser implementada.

Ainda, Schrickel (2000), afirma ainda que o processo de análise de crédito seja essencial dentro de uma empresa, pois antes de conceder o crédito se faz necessário conhecer todos os riscos que podem ocorrer.

Conforme Schrickel (2000), a análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito em um cenário de incertezas e informações incompletas, sendo composta pelas seguintes etapas:

- a) Análise retrospectiva: avaliação do desempenho histórico do potencial do cliente, identificando os maiores fatores de risco inerentes da sua atividade, com o objetivo de identificar fatores na

atual condição do cliente que possam denunciar eventuais dificuldades em resgatar financiamentos; b) Análise de tendências: efetivação de uma razoável projeção da condição financeira do cliente no futuro, associada à ponderação da sua capacidade de suportar certo nível de endividamento; c) Capacidade creditícia: após concluir as etapas anteriores, deve-se chegar a uma conclusão quanto à capacidade de pagamento creditícia do cliente, e estruturar uma proposta de crédito, preservando a empresa contra eventuais perdas.

O analista de crédito deve conferir todos os documentos como, RG (Registro Geral), CPF (Cadastro Pessoa Física), comprovantes de renda e endereço, dentre outros documentos exigidos pela empresa, pois as informações cadastrais do cliente são essências para a decisão, evitando assim o risco de aprovar um cadastro com informações alteradas ou falsas.

#### **2.4.1 Cadastro**

Toda empresa que utiliza a venda a prazo ou concessão de crédito ou tanto para pessoa física como jurídica, com pagamento posterior a compra, é necessário ter uma ficha cadastral onde englobe os dados do cliente como: endereço, estado civil, idade, sexo, renda, cônjuge, local trabalho, referências comerciais entre outros dados a ser coletado.

É importante no momento de preencher o cadastro absorver o máximo de informações possível do cliente, confirmar os dados emitidos pelo cliente através das consultas realizadas nas referências comerciais, como também no SERASA e SPC, para assim estar comprovando os dados fornecidos pelo comprador.

#### **2.4.2 Importância do cadastro ou ficha cadastral**

A ficha cadastral é importante dentro da organização, pois é uma fonte de informação para que seja realizada uma análise de crédito com segurança, deste modo é necessário que a empresa elabore uma ficha cadastral bem complexa, com todos os dados necessários para possibilitar a tomada de decisão.



Silva (2002) afirma que o cadastro informatizado e bem constituído é, sem dúvida, um grande banco de dados e possibilitará excelente alavancagem comercial, pois é a partir das informações contidas no cadastro, que identificamos o cliente e que podem ser liberados os produtos e/ ou serviços que eles desejam.

Não existe uma ficha cadastral padrão, a empresa pode adaptar como ela quiser, de maneira que a mesma contenha todas as informações que achar necessário para conhecer o cliente para liberação do crédito.

Dentre os padrões de crédito tem-se como exemplo a utilização da ficha cadastral que fornece informações quanto à pessoa física ou jurídica requerente de crédito. Apresenta dados de identificação, pontualidade no pagamento, presença de algum impedimento, além das experiências desse cliente com outras organizações. É utilizada para levantamento de informações sobre o caráter do cliente, através de consultas ao Serasa, Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), entre outros (CASTRO NETO; SÉRGIO, 2009).

### 2.4.3 Cadastro pessoa física e jurídica

Muitas empresas utilizam-se como um dos padrões de crédito os serviços de consulta ao crédito, realizado por meio dos dados de identificação (CPF ou CNPJ e nome) de seus clientes obtidos a partir de sua ficha cadastral. Trata-se de bancos de dados de proteção ao crédito que contém informações sobre o consumidor referente a possíveis débitos pendentes, é disponibilizado por instituições que reúnem, armazenam e difundem esses dados para pessoas ou entidades que têm interesses ligados à análise de crédito, ou seja, avaliar os riscos presentes na concessão de crédito.

O Quadro 1 evidencia as informações básicas dos clientes que devem ser coletadas e conferidas para preenchimento do cadastro.

Quadro 1 - Documentos necessários ao cadastro

Pessoa	Documentos
	Certidão de casamento, se casado(a)
	Cédula de Identidade (RG)

Física	Cadastro de Pessoas Físicas (CPF)
	Declaração de Bens (IRPF)
	Comprovante de rendimentos
	Comprovante de residência
Jurídica	Proposta de crédito;
	Balancetes;
	Faturamento dos últimos meses;
	Questionário de avaliação;
	Resumo da situação de balanço;
	Plano de negócios

Fonte: Adaptado de Schrickel (2000) e Serasa Experian (2020)

Desta forma, toda empresa depende da análise de crédito para fazer negociações precisas e bem direcionadas e no momento em que ignora-se essa etapa, o risco de inadimplência aumenta, afetando tanto o fluxo de caixa organizacional quanto o relacionamento com os clientes.

Percebe-se que a análise de crédito garante a capacidade de pagamento e verifica qual é o nível de risco envolvido na operação. Para alcançar tais objetivos, é necessário avaliar diferentes variáveis, que foram expostas acima, que indicarão o potencial risco de inadimplência daquela operação.

## 2.5 C'S DO CRÉDITO

Na definição de diversos autores, como Schrickel (2000) e Securato (2007), as bases primárias para a decisão de crédito são os chamados C's do crédito.

Sendo assim Santos (2006) as informações que são necessárias para a análise subjetiva da capacidade financeira dos tomadores são tradicionalmente conhecidas como "C's do Crédito": Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições.

Segundo Silva (2002), a técnica de avaliação dos macrofatores, também chamada "análise dos seis c", recomenda que os fatores de risco – agregados nos itens caráter, condições, capacidade, capital, conglomerado e colateral – devam ser examinados em uma sequência lógica de três fases: análise do risco moral;

avaliação dos riscos envolvidos na obtenção de um fluxo de caixa estável e recorrente; e avaliação dos riscos associados a uma possível realização de garantias reais e pessoais, nos casos de inadimplência (BORGES e BERGAMINI JR, 2020, p. 23)

## Quadro 2 – C’S DO CRÉDITO

Caráter	Idoneidade no mercado de crédito
Capacidade	Habilidade em converter investimentos em receitas
Capital	Situação financeira
Colateral	Situação Patrimonial
Condições	Impacto de fatores externos sobre a fonte geradora de receita

Fonte: SILVA (2018, p. 78-79)

### 2.5.1 Caráter

O caráter é considerado o “C” mais importante e crítico em qualquer concessão de crédito, pois é a intenção do tomador pagar suas obrigações. A análise do caráter do cliente é uma análise objetiva e é possível a verificação de informações junto ao mercado, em relação ao cliente. A base para se obter as informações necessárias é o cadastro (BLATT, 1999).

Devemos observar vários fatores, dentre eles o próprio tempo, pois alguém é honesto até o dia em que deixa de ser. Desse jeito, as informações do passado de uma pessoa ou de uma empresa podem ser instrumentos úteis e precisos na tomada de decisão

Esse “C” do crédito segundo Garcia e Giambiagi (2010) “mede a reputação do devedor. Pode ser estabelecido com base em bancos de dados como os da Serasa Experian e do SPC Brasil”.

O caráter é um princípio fundamental para que ocorra o cumprimento de uma obrigação, pois ele predomina como uma condição entre as partes no final da negociação, reforçando a realização do que foi acordado. Na análise do caráter de uma pessoa física ou jurídica é considerado o histórico de sua ficha cadastral, verificando qual a sua disposição em saldar suas obrigações nos termos negociados; além dessa ficha, é necessário o levantamento de mais informações

relacionadas ao seu empenho em cumprir com suas obrigações, se vivencia um momento desfavorável e se contrai dívidas que não tem condições para pagar (TSURU e CENTA, 2009).

### **2.5.2 Capacidade**

Avalia a disposição do tomador em saldar suas dívidas, ou seja, se o caráter é a intenção de pagar as obrigações, capacidade é a condição para conseguir realizar o pagamento.

A capacidade pode ser avaliada com base em certas informações, para pessoa física tem-se a idade, nível de escolaridade, profissão e experiência na área de atuação, condições de seus familiares, entre outros; no caso de pessoa jurídica considera-se a idade da empresa, a escolaridades de seus diretores, sua área de atuação e experiência etc. Em ambos os casos avalia-se a aptidão para pagar a dívida (TSURU e CENTA, 2009).

### **2.5.3 Capital**

Sabendo que o cliente é honesto (caráter) e que tem suficiente habilidade para administrar seus recursos(capacidade), outro elemento básico para a análise de crédito é o capital. O capital representa a origem da aplicação dos recursos da empresa ou a situação econômico-financeira do cliente. A forma de como a empresa administra além de aumento gradativo pode servir para uma boa análise.

O capital trata-se do patrimônio e da liquidez, tanto de pessoas como de empresas, que podem utilizá-lo para saldar suas obrigações perante a concedente de crédito (GARCIA; GIAMBIAGI, 2010).

### **2.5.4 Colateral**

Também conhecido por garantia, consiste no mecanismo que será acionado caso o cliente não cumpra com suas responsabilidades de pagamento. Trata-se do bem ou valor que servirá de pagamento, caso não tenhamos recebido a

recomposição de nossas vendas de acordo com os parâmetros estabelecidos em contrato.

Previstas no Código Civil Brasileiro, essas garantias podem ser reais ou fidejussórias. Dentre as reais, o Código Civil aponta: a “hipoteca”, quando o bem dado em garantia for imóvel, aeronave ou embarcação; o “penhor”, para bens como mercadorias ou máquinas e equipamentos, ou títulos de crédito – situação em que o “penhor” recebe o nome especial de “caução”; a “anticrese”, através do que o credor conta com a possibilidade de pagar com a exploração de imóvel frutífero que lhe é entregue. Não prevista no código, mas considerada também como garantia real, temos a alienação fiduciária, que pode ser constituída sobre bens financiados na operação de crédito ou sobre outros bens. As garantias fidejussórias compreendem o “aval”, representado pela assinatura do garantidor no título de crédito, através de que o avalista responde pelas obrigações contidas no título, e a “fiança”, contrato pelo qual o fiador/garantidor responde por todas as obrigações assumidas pelo devedor. As garantias, representadas pelo aval ou fiança, podem ser outorgadas tanto por pessoas físicas como jurídicas. (SECURATO, 2007)

### **2.5.5 Condições**

O “C” condições refere-se a fatores econômicos, que influenciam o ambiente no qual está podendo comprometer o pagamento da dívida.

Santos (2001) relaciona “C” condições como, uma análise do impacto de fatores sistemáticos ou externos sobre a fonte primária de pagamento (renda ou receita). A atenção nessa informação é de extrema importância para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo da gravidade do fator sistemático exemplos típicos de situação recessiva com aumento nas taxas de desemprego.

Desta forma, este item é de extrema importância, pois influencia diretamente na empresa. As condições de pagamento do comprador podem ser afetadas por condições externas, com isso interferindo o cumprimento de suas obrigações.

## 2.6 COOPERATIVISMO

Qualquer instituição está sujeita à inadimplência por parte de seus clientes e este fator pode influenciar os resultados econômicos e financeiros e o planejamento da empresa.

O mesmo impacto ocorre nas cooperativas. Mesmo consistindo em ser uma associação independente de pessoas, que voluntariamente se unem, para satisfazer anseios e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns a inadimplência e o planejamento estão diretamente ligados à saúde financeira da instituição.

“Cooperativismo é uma doutrina, um sistema, um movimento ou simplesmente uma atitude ou disposição que considera as cooperativas como uma forma ideal de organização das atividades socioeconômicas da humanidade”. (HARTUNG, 2011, p. 6)

O cooperativismo é expresso em sete princípios, quais sejam: adesão voluntária e livre, gestão democrática, participação econômica dos membros, autonomia e independência, educação/formação/informação, intercooperação e interesse pela comunidade. (SESCOOP/RS, 2020).

Segundo Reisdorfer (2020, p. 16) cooperativa é uma organização de pessoas unidas pela cooperação e ajuda mútua, gerida de forma democrática e participativa, com objetivos econômicos e sociais comuns a todos”. As cooperativas são organizações humanas inspiradas em princípios da conjugação de esforços com objetivos econômicos sociais.

No Brasil, as cooperativas são legisladas pela Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971, lei que “Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas e dá outras providências”. (BRASIL, 1971).

De acordo com a Lei citada acima “As sociedades cooperativas poderão adotar por objetivo qualquer gênero de serviço, operação ou atividade, de acordo com as atividades econômicas de interesse dos cooperados” (BRASIL, 1971).

No Brasil existem alguns ramos nos quais as cooperativas podem atuar, como: agropecuário, consumo, crédito, infraestrutura, trabalho, produção, bens e serviços, saúde, transporte (OCESC, 2020).

A cooperativa em estudo atua no ramo de consumo, que possui por finalidade realizar compra em comum, tanto de produtos quanto de serviços para seus cooperados (supermercados, farmácias). Engloba, também, as cooperativas formadas por pais para contratação de serviços educacionais e também aquelas de consumo de serviços turísticos (OCESC, 2020).

### **3 RISCOS NA CONCESSÃO DO CRÉDITO**

O risco de crédito está presente em todos os momentos da vida das pessoas e das empresas, ele pode levar a empresa ao fracasso como ao sucesso. O risco de crédito define a probabilidade de perda de algum negócio.

O risco é constituído pela ocorrência de qualquer fato adverso para uma dada situação esperada. No caso específico, o risco de crédito é a probabilidade de ocorrência de perdas por inadimplência com relação a uma situação desejável, constituída pelo repagamento integral dos créditos por parte da totalidade dos devedores (BORGES e BERGAMINI JR, 2020, p. 02)

Difere-se da incerteza, posto que esta consiste em uma incidência aleatória por envolver fatos não recorrentes, o que impede a mensuração da probabilidade de sua ocorrência, ou pelo menos a sua estimação com utilidade para a tomada de decisões empresariais (BORGES e BERGAMINI JR, 2020, p. 02)

Segundo Gitman (2010) risco de crédito pode ser definido como possibilidade de perda, ou como variabilidade de retornos esperados relativos a um ativo.

A concessão de crédito quando efetuada, influencia no movimento do fluxo de caixa da empresa, e em toda empresa, independente de sua atividade, o fluxo de caixa é necessário para orientar o administrador na tomada de decisão no dia a dia (ALMEIDA, 2009, p. 10)

A tomada de decisão pode ser considerada como escolha entre alternativas. Para que o processo decisório leve a escolha da melhor opção é necessário conhecimento sobre o que está sendo decidido, o método para tomar a decisão e o uso de instrumentos e técnicas que auxiliem o administrador.

Neste âmbito, podem existir alternativas concorrentes, por exemplo, os objetivos da administração financeira de maximizar os lucros e de também minimizar

os riscos. Portanto, é imprescindível a observação das diretrizes estabelecidas nas políticas de crédito, as quais são essenciais ao processo decisório (BUENO, 2003).

Um dos parâmetros na decisão de crédito é a alçada atribuída ao responsável pela decisão ou ao comitê de crédito. Estas alçadas, consistem em limites de crédito, atribuídos pelas instituições a pessoas ou gestores de crédito, que terão o poder de decisão sobre operações (BUENO, 2003).

Normalmente, este poder de decidir é delegado aos diversos níveis da hierarquia, podendo formar-se comitês de crédito, que mantêm o controle sobre as diretrizes e procedimentos da análise de crédito (BUENO, 2003)

A inadimplência ou inadimplemento refere-se ao não cumprimento de uma obrigação, ou seja, quando um credor não vem a realizar o pagamento de sua dívida dentro dos limites acordados. A ocorrência da inadimplência acarreta um comprometimento dos recursos disponíveis no mercado, pois quando um cliente efetua o pagamento de seu crédito tem-se um retorno de capital para esse mercado. Existem dois tipos de inadimplemento da obrigação, tem-se o absoluto caracterizado pelo não cumprimento da obrigação, sendo necessário um ressarcimento de danos ao prestador; e o relativo quando o pagamento da dívida ocorre de forma imperfeita, isto é, não é realizada como foi negociado, tem-se como exemplo quando o pagamento é efetuado fora do prazo estipulado (MAIA, 2007).

Segundo Schrickel (2000, p. 35):

Sumariamente, risco significa incerteza, imponderável, imprevisível, e estes, a incerteza, a imponderabilidade e a imprevisibilidade situam-se, necessária e unicamente, no futuro. Assim, embora a análise de crédito deva lidar com eventos passados do tomador de empréstimo (a análise histórica), as decisões de crédito devem considerar primordialmente o futuro desse mesmo tomador.

A literatura reconhece alguns tipos de risco, que consistem em:

a) Risco de inadimplência: não recebimento do crédito pela falta de capacidade de pagamento do tomador de um empréstimo, contraparte de um contrato ou emissor de um título; b) Risco de degradação do crédito: definido como o risco pela degradação da qualidade creditícia do tomador de um empréstimo, ou emissor de título, por uma desvalorização; c) Risco de degradação de garantias: perda da qualidade das garantias oferecidas, seja pela depreciação ou obsolescência; d) Risco soberano: riscos de não recebimento do crédito motivado por restrições impostas pelo país sede; e) Risco de concentração de crédito: risco de perdas em decorrência da não diversificação do risco de crédito (BUENO, 2003, p. 52-53)



Também, devem ser considerados alguns aspectos no que tange o risco de crédito, como quanto ao risco do tomador, o risco da operação, o risco do prestador e o risco da carteira.

#### **4 RISCOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO EM UMA COOPERATIVA DO SUL CATARINENSE**

Mesmo consistindo em ser uma associação independente de pessoas, que voluntariamente se unem, para satisfazer anseios e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, as cooperativas também estão sujeitas aos impactos que a inadimplência pode ocasionar nos resultados econômicos e financeiros e no seu planejamento.

##### **4.1 CONTEXTO DA COOPERATIVA**

A cooperativa em questão, situa-se na cidade de Forquilha-SC, no Sul Catarinense e atua no ramo de consumo, com foco na venda de materiais elétricos. Foi fundada em abril de 2017 e teve início das atividades para o público em fevereiro de 2019.

É comum a concessão de crédito para grandes empresas que compram grandes quantidades de materiais, para realização de loteamentos, construções, dentre outros fins.

Atualmente, o analista contábil é responsável, na Instituição, pela verificação e análise da aptidão dos clientes, para o recebimento ou não o crédito.

Muitas vezes existe uma pressão da área comercial para que esse crédito seja cedido, visto que o interesse deste setor é a realização e concretização das vendas e atingir metas, porém com essa conduta, por vezes o cliente acaba tornando-se inadimplente e o setor financeiro sofre as consequências.

Atualmente a cooperativa não utiliza um sistema para realizar a concessão dos créditos e não há registro de assinaturas da parte concedente, tudo é realizado apenas verbalmente e é registrado no sistema pelo setor financeiro.

O analista contábil, responsável pelo setor financeiro dessa cooperativa, somente possui como ferramenta para análise da empresa solicitante do crédito, a consulta ao SERASA ou através de informações de referências comerciais, porém

este último esbarra no sigilo, posto que muitas empresas não podem passar esse tipo de informação à terceiros.

Quando a empresa já é cliente e está adimplente, o setor financeiro pode liberar o valor de até R\$5.000,00 (cinco mil reais). Para a concessão de quantias superiores é necessário aprovação do gerente, onde este realizará a liberação do crédito, porém, em nenhum dos casos existe algum documento que registre essa operação, tampouco assinatura da empresa solicitante, do gerente ou do setor financeiro.

Com informações complementares obtidas pelo autor a partir da vivência na área, verificou-se que a maioria das empresas de porte médio e grande possui um sistema de concessão de crédito, realizado por meio de fichas cadastrais ou até por um sistema onde cada funcionário que atua no setor financeiro é responsável pela aprovação do crédito até o limite de determinado valor, aumentando o valor conforme o cargo exercido pelo funcionário e com a solicitação da assinatura de um dos sócios ou do dono da empresa.

De modo geral, a partir do momento que não existe um sistema que verifique os riscos na concessão do crédito implementado na empresa, abre-se margem para pressões internas entre setores a fim de que a venda seja realizada e a meta alcançada, bem como para que exista liberação de crédito para clientes inadimplentes, acarretando consequências ao fluxo de caixa e ao planejamento da empresa. A existência de pressupostos definidos que indiquem claramente a potencialidade de pagamento de um cliente, auxiliam para que não seja concedido crédito a alguém que não possui idoneidade ou capacidade financeira para o pagamento, diminuindo também, cobranças entre setores dentro da instituição.

#### 4.2 PROPOSTA DE POLÍTICA DE CRÉDITO

A cooperativa em questão, possui um faturamento mensal de aproximadamente R\$1.500.000,00 de reais. A mesma atua no mercado de materiais elétricos há dois anos e realiza vendas para toda região sul do Estado de Santa Catarina.

Conforme a empresa vem se destacando na região, muitas empresas de grande porte de todos os lugares do Brasil, buscam os vendedores e solicitam

crédito, efetivando compras para construções ou para loteamentos. Nestes casos, conforme relatado anteriormente, o setor financeiro/administrativo não possui um sistema de concessão de crédito, onde tudo é efetuado sem registro eletrônico ou assinaturas.

A proposta consiste na criação de uma política de crédito que vai desde a criação de uma súmula financeira, na qual seria avaliada a aptidão ao pagamento pela empresa, com base nas informações passadas pela mesma, até a criação de um comitê de crédito interno com alçadas para aprovação de crédito. O objetivo da criação da súmula é padronizar os critérios para análise do valor a ser concedido para cada cliente. Os limites podem ser revistos periodicamente assim como os critérios de definição da pontuação dos clientes. Esta súmula passaria a ser o registro das análises feitas com as respectivas observações sobre os limites concedidos e receberia as assinaturas dos aprovadores para registro e formalização internos.

Estes registros dariam suporte ao setor financeiro tanto para liberação de crédito quanto para a negativa dos limites de crédito.

Essas informações seriam impressas e registradas com assinatura do funcionário responsável pela aprovação ou pelo seu superior, dependendo do valor. Nos casos em que o gerente solicitar a aprovação mesmo com o parecer negativo do setor financeiro, o mesmo assinaria o relatório, indicando que foi o responsável pela aprovação do crédito.

Os relatórios seriam arquivados em pastas ou digitalizados, podendo ser visualizados pelos funcionários e também ficarem à disposição de uma possível auditoria realizada na empresa e que desejasse verificar os dados.

#### **4.2.1 Proposta de Súmula de Análise de Crédito**

A proposta de elaboração da súmula financeira para clientes com personalidade jurídica consiste em analisar os dados contábeis dos clientes, sendo que cada dado tem um peso, que multiplicado por um percentual formará parte do limite, a soma dessas partes formará a proposta de limite.

A ideia é propor limites maiores para clientes que apresentarem indicadores favoráveis e menores para os clientes que apresentarem os indicadores que representam maior risco.

Desta forma a análise para um cliente com resultado positivo, capital circulante positivo e pontualidade nos pagamentos deverá propor um limite maior do que para um cliente que apresenta seus indicadores não tão favoráveis, como prejuízo acumulado, baixo percentual de margem bruta, capital circulante negativo.

### Quadro 3 – SÚMULA DE ANÁLISE DE CRÉDITO

#### SÚMULA DE ANÁLISE DE CRÉDITO Valores em Reais (R\$)

CLIENTE:	_____	CÓDIGO:	_____
CIDADE:	_____	ESTADO:	_____
MATRIZ:	_____	CÓDIGO:	_____
Balço Patrimonial e DRE	Receita Líquida (média/mês) ..... X	10,0%	0
	Margem Bruta (média/mês) ..... DIVV%: X	30,0%	0
	Capital Circulante Líquido ..... X	2,5%	0
	Imobilizado (Líquido da Depreciação) ..... X	10,0%	0
	Lucro Líquido (média/mês) ..... DIVV%: X	20,0%	0
<b>Capacidade de Pagamento</b>		<b>72,5%</b>	<b>0</b>
Provedores (Boa Vista/Serasa)	Pontualidade (%) ..... 100 X	15,0%	0
	Fundação (Anos) ..... 120 X	12,5%	0
	Mais antigo fornecedor Mais de 10 anos X	0,0%	0
Contas a Receber	Atraso médio (mês) ..... X	0,0%	0
	Média Vendas Acum. Grupo X % Dt Cad. Matriz (Anos) - 120 Anos = X	0,0%	0
		<b>LIMITE TÉCNICO:</b>	<b>100,0% R\$ 0</b>
		<b>LIMITE SUGERIDO:</b>	_____
		<b>LIMITE GARANTIDO:</b>	_____
		<b>LIMITE APROVADO:</b>	_____

Sub-Canal: **Construtora**

Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

Assim, encontra-se descrita acima a fórmula da súmula proposta, sendo que na parte superior da mesma são colhidas as informações do cliente.

Em seguida serão coletados os dados da empresa como: receita líquida, margem bruta, capital circulante líquido, imobilizado, lucro líquido, pontualidade e fundação.

Cada um dos itens possui um percentual a ser definido pela empresa, de acordo com o que considera mais importante no que tange o risco na concessão de crédito e a partir disso a súmula apontará um limite de crédito sugerido.

#### 4.2.2 Propostas de alçadas para o Comitê Interno de Crédito

Quadro 04 – Limites de alçada e aprovadores

<b>Limites de alçada</b>	<b>Aprovador</b>
Até R\$5.000,00	Analista Contábil
Até R\$15.000,00	Supervisor Contábil
Até R\$50.000,00	Gerente Geral
Acima de R\$50.000,00	Comitê de Crédito

Fonte: Elaborado pelo autor, 2020.

Desta forma, o analista contábil é o responsável pela liberação de valores até o limite de R\$5.000,00 (cinco mil reais). O supervisor contábil, pode aprovar valores até o montante de R\$15.000,00 (quinze mil reais). Até o limite de R\$50.000,00 (cinquenta mil reais) a responsabilidade é do gerente geral e acima de deste valor, existe a necessidade de deliberação do comitê interno de crédito, o qual será formado pelo analista e o supervisor contábeis e o gerente geral.

#### 4.2.3 Estudos Correlatos

Durante o desenvolvimento deste estudo, foram efetuadas pesquisas acerca de trabalhos sobre análise de créditos em cooperativas. Não foram encontrados estudos neste seguimento, o que impossibilitou a comparação.

### 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crédito é um importante fator na economia e cada vez mais demonstra sua importância nas entidades que realizam a sua concessão.

Consiste em um ato de cessão temporária a terceiros parte do patrimônio, com o intuito de recebimento integral em prazo determinado

O estudo foi voltado a responder a indagação: quais métodos devem ser utilizados e analisados para que o concessor do crédito evite os riscos que essa transação pode acarretar?

Desta forma, verificou-se que é importante a adoção de critérios como: análise de crédito, limite de crédito, cadastro, c's do crédito e os riscos presentes,

quando da concessão do crédito, para que a inobservância dos mesmos, não acarrete prejuízos.

A análise de crédito consiste em uma importante ferramenta, pois através da mesma, verifica-se a idoneidade e capacidade financeira do cliente para o pagamento. Da mesma forma, o processo de análise de crédito é essencial em uma empresa, tendo em vista que através dela são reconhecidos os riscos que podem ocorrer, em um cenário de incerteza, e assim é feita a tomada de decisão.

Pode-se citar como alguns riscos presentes na concessão do crédito: o risco de inadimplência, risco de degradação de crédito, risco de degradação de garantias, risco soberano e risco de concentração do crédito.

Podem existir alternativas concorrentes, objetivando maximização de lucros e de minimização dos riscos. Portanto, é imperioso a observar as diretrizes estabelecidas nas políticas de crédito da empresa, as quais são essenciais ao processo decisório.

Um dos parâmetros na decisão de crédito é alçada atribuída ao responsável pela decisão ou ao comitê de crédito. Estas alçadas, consistem em limites de crédito, que geralmente são atribuídos pelas instituições a pessoas ou gestores de crédito, que terão o poder de decisão sobre operações.

Assim, pode-se formar comitês de crédito, que manterão o controle sobre as diretrizes e procedimentos da análise de crédito.

Neste sentido, com intuito de melhorar o processo de análise e concessão de crédito, propõe-se a uma Cooperativa do Sul Catarinense, a implementação de alguns critérios para aperfeiçoamento da tomada de decisão:

- a) Criação de uma política de crédito;
- b) Produção de uma súmula financeira para avaliar a aptidão ao pagamento pela empresa;
- c) Geração de um comitê de crédito interno com alçadas para a aprovação do crédito;
- d) Revisão dos limites e dos critérios de definição periodicamente;
- e) Registro das análises através da súmula em conjunto da assinatura dos aprovadores para registro e formalização internos.

Por fim, com a efetivação desta política de crédito, a empresa diminui os riscos que são inerentes a concessão de crédito, gera uma padronização e

segurança acerca dos critérios adotados para a liberação de valores, bem como aprimora o processo de concessão de crédito da empresa, contribuindo para uma melhora organizacional.

Assim, estudar acerca do tema é relevante, pois permite o aprimoramento do conhecimento acerca desta área da contabilidade, possibilita o conhecimento sobre a política de crédito, o processo de concessão e análise de crédito adotados pelas empresas e pela cooperativa estudada, podendo, inclusive ser de grande valia na vida profissional pois agrega informações que poderão ser aplicadas no cotidiano de qualquer empresa exposta a riscos que possam trazer prejuízos.

## REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Josadak Cruz. **Fatores que influenciam a inadimplência nas empresas**. Portal Faculdade São Luiz de França. Disponível em: [https://portal.fslf.edu.br/wp-content/uploads/2016/12/JOSADAK\\_CRUZ\\_DE\\_ALMEIDA.pdf](https://portal.fslf.edu.br/wp-content/uploads/2016/12/JOSADAK_CRUZ_DE_ALMEIDA.pdf). Acesso em 24 nov 2020.
- BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito: em enfoque prático**. São Paulo: Nobel, 1999.
- BRASIL. **Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971**. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l5764.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm) . Acesso em 24 nov 2020.
- BORGES, Luiz Ferreira Xavier; BERGAMINI JUNIOR, Sebastião. **O risco legal na análise de crédito**. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, Volume 8, 2001, p. 215-260. Disponível em: [https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/11894/2/RB%2016%20O%20Risco%20Legal%20na%20An%c3%a1lise%20de%20Cr%c3%a9dito\\_P\\_BD.pdf](https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/11894/2/RB%2016%20O%20Risco%20Legal%20na%20An%c3%a1lise%20de%20Cr%c3%a9dito_P_BD.pdf). Acesso em 17 out 2020.
- BUENO, Valmor de Fátima Ferreira. **Avaliação de Risco na Concessão de Crédito Bancário para Micro e Pequenas Empresas**. Universidade Federal de Santa Catarina: 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/85695/225681.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em 27 nov 2020.
- CASTRO NETO, J. L. de; SÉRGIO, R. S. G. **Análise de risco e crédito**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2009. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?id=3K4p7nnr8toC&printsec=frontcover&hl=pt-BR#v=onepage&q&f=false>. Acesso em: 11 nov. 2018.
- GARCIA, M.; GIAMBIAGI, F. **Risco e regulação: por que o Brasil enfrentou bem a crise financeira e como ela afetou a economia mundial**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios da administração financeira**. 12.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- HARTUNG, Alcyr Peters. **O Cooperativismo ao alcance de todos**. 2ª edição. OCESC/ITEC. Edit. Estudio 4, Florianópolis – SC, 2011.
- HOJI, Masakazu. **Práticas de tesouraria: cálculos financeiros de tesouraria, operações com derivativos e hedge**. São Paulo: Atlas, 2001.
- MAIA, A. do S. R. S. **Inadimplência e recuperação de créditos**. 2007. 65 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Administração)-Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Londrina, 2007. Disponível em:



<<https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/13938/000649712.pdf?se>> Acesso em: 11 nov. 2018.

OCESC. **Ramos das cooperativas.** Disponível em: [http://www.ocesc.org.br/secao/cooperativas\\_ramos](http://www.ocesc.org.br/secao/cooperativas_ramos). Acesso em 24 nov 2020.

REISDORFER, Vitor Kochhann. **Introdução ao cooperativismo.** Rede E-tec Brasil. Universidade Federal de Santa Maria. Disponível em: <https://central3.to.gov.br/arquivo/453446/>. Acesso em 24 nov 2020.

SANTOS, Amilca Ferreira; BRITO, Elka Taiusky Ferreira Santos; SANTOS, Kadidja Ferreira. **Análise da Política de Crédito Adotada pelas Microempresas Varejistas de Confecções do Município de Solânea-PB como Dispositivo de Marketing e Vendas.** XXV Encontro Nac. de Eng. de Produção – Porto Alegre, RS, Brasil, 2005. Disponível em: [http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2005\\_enegep0703\\_0866.pdf](http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2005_enegep0703_0866.pdf). Acesso em 22 nov 2020.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração Financeira da pequena e média empresa.** São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, Jose Odalio dos. **Análise de crédito:** empresas e pessoas físicas. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito:** concessão e gerência de empréstimos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SERASA EXPERIAN. **Análise de crédito: um guia completo para desenvolver análises precisas.** Disponível em: <https://empresas.serasaexperian.com.br/blog/analise-de-credito-precisa/>. Acesso em 26 nov 2020.

SESCOOP/RS. **Princípios do Cooperativismo.** Disponível em <https://www.sescoopr.scoop.br/cooperativismo/principios/>. Acesso em 26 nov 2020.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 2018.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito.** São Paulo: Editora Atlas, 2002.

SILVA, J. A. **Análise do estabelecimento do limite de crédito – Um estudo de caso**. Dissertação de mestrado, Departamento de economia, contabilidade, administração e secretariado, Universidade de Taubaté, 2002. Disponível em: [http://www.bdttd.unitau.br/tesdesimplificado/tde\\_arquivos/3/TDE-2006-10-10T182304Z-55/Publico/silva\\_jose\\_antonio\\_da.pdf](http://www.bdttd.unitau.br/tesdesimplificado/tde_arquivos/3/TDE-2006-10-10T182304Z-55/Publico/silva_jose_antonio_da.pdf). Acesso em 22 nov 2020.

TSURU, S. K.; CENTA, S. A. **Crédito no varejo para pessoas físicas e jurídicas**. 2. ed. Curitiba: Ibpex, 2009

VENTURA, R. **Mudanças no perfil do consumo no Brasil: principais tendências nos próximos 20 anos**. [S.l.]: Macroplan, 2010.

XAVIER, Caroline Guimarães. **Risco na análise de crédito**. Universidade Federal de Santa Catarina. Disponível em: <http://tcc.bu.ufsc.br/Contabeis304405.pdf>. Acesso em 24 nov 2020.