

A INFLUÊNCIA DA AVALIAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO NA INADIMPLÊNCIA HABITACIONAL:

O Caso da Caixa Econômica Federal (CAIXA).

THE INFLUENCE OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN MORTGAGE DEFAULT: FEDERAL NATIONAL COMERCIAL BANK

Carlos Fernando SEHN^a
Reginaldo José CARLINI JUNIOR^b

RESUMO

Este artigo tem como objetivo avaliar a influência que o Sistema de Risco de Crédito (SIRIC) da Caixa Econômica Federal (CAIXA) pode exercer nas novas concessões aos mutuários desta organização, como instrumento que visa a evitar que novos empréstimos sejam concedidos sem a garantia de retorno financeiro. É importante destacar que tal situação poderia acabar prejudicando a população em geral, que busca o empréstimo habitacional como única alternativa para a aquisição da casa própria, dada a escassez de financiamento habitacional no Brasil. No que se refere aos procedimentos técnicos de coleta de informações, foram realizadas pesquisas bibliográficas sobre o tema abordado, como também pesquisa documental em manuais normativos, relatórios, gráficos e periódicos divulgados pela CAIXA. Os resultados obtidos mostram que houve uma pequena queda, no que se refere a inadimplência, a partir de 2000, ano de implantação do SIRIC.

Palavras-chave: empréstimos; risco de crédito; e habitacional.

ABSTRACT

This paper intends to discuss the influence that the Credit Risk System (SIRIC) of Caixa Econômica Federal (CAIXA) (Federal Saving Bank) can exercise on the concessions of new loans without the guarantee of financial return. It should be pointed out that such situation could end up reducing the credit expansion by this system, and the number of assisted families, that count on mortgage loans as the only option available to acquire their own houses. The research was carried out by a bibliographic investigation, and documental research as manuals, reports and periodicals published by CAIXA. Results show that there was a small decrease on default from 2000 on, when SIRIC was implemented.

Key words: loans; credit risk; and mortgage loans

^a Faculdade Boa Viagem (FBV) / Gestão de Negócios / Espaço Executivo II

^b Faculdade Boa Viagem (FBV) / Espaço Executivo II

1. Introdução

No mundo profissional, as decisões de crédito não envolvem essencialmente pessoas conhecidas, nem os empréstimos são gratuitos. As relações são mantidas com terceiros, com os quais não se tem maiores intimidade e afetividade. O risco, sempre presente em qualquer empréstimo, coloca-se de forma mais visível, e a sua avaliação torna-se uma tarefa extremamente importante para análise e julgamento do crédito.

A política de crédito de uma empresa é assunto de extrema importância para o concesso deste, pois fornece instrumentos que auxiliam na hora da decisão de conceder ou não o crédito, funcionando como parâmetros orientadores da concessão.

A gestão do risco de crédito resume-se em análise de empréstimos, mediante informações a respeito do cliente, e concessão apenas àqueles que se situem dentro de limites favoráveis de risco, determinados pela política de crédito da empresa.

Desde a implementação do Plano Real, em 1994, todos os setores da economia nacional passaram a conviver com uma elevação do índice de inadimplência. A população, acostumada a conviver com altos índices de inflação, começou a conviver com uma economia estável, com inflação abaixo de 20% ao ano, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). As pessoas passaram a ter que se adaptar à nova realidade: deixaram de existir os reajustes mensais de salário e as aplicações de *over night* e *open market*, com rendimento diário e que protegiam os salários da inflação. Dentro desta nova realidade econômica, a sociedade brasileira teve que conviver com um salário sem as alterações mensais e passou a contar com um orçamento doméstico fixo, e com despesas que teoricamente deveriam ser totalmente pagas com o mesmo.

Foi a partir desta época que houve um crescimento vertiginoso na inadimplência no Brasil. O Banco Central (BC) criou normas de renegociação de dívidas, privilegiando prazos e taxas, tamanha a crise que se instalou pela falta

de pagamento nos mais diversos ramos de atividade como, por exemplo, escolas, lojas comerciais e bancos.

Na questão do financiamento habitacional, a Caixa Econômica Federal (CAIXA), em 2001, vendeu parte de seus contratos habitacionais ativos que apresentavam desequilíbrio financeiro para a Empresa Gestora de Ativos (EMGEA), que ficou responsável por esses chamados “créditos podres”, livrando a CAIXA de vários anos de balanços negativos. Vale ressaltar que estes eram contratos inadimplentes e cujos créditos a eles inerentes eram inferiores ao custo de sua administração, devido ao descompasso entre saldo devedor e prestação, gerando resíduo a pagar no final do prazo. De acordo com a CAIXA (2004), apesar de ter ficado somente com contratos “equilibrados” em seu patrimônio, a inadimplência habitacional continua alta, correspondendo, em 2004, a cerca de 14%, o equivalente a aproximadamente 420 mil famílias que não conseguem pagar em dia suas prestações.

É importante destacar que atualmente as avaliações de risco de crédito são realizadas na CAIXA através do Sistema de Risco de Crédito (SIRIC). Este sistema, implantado a partir de 2000 tem como objetivo principal mensurar o risco presente para concessão de crédito e assim reduzir a inadimplência habitacional.

Diante do que foi abordado, um problema de pesquisa foi formulado:

O que mudou desde a implantação do Sistema de Risco de Crédito na Caixa Econômica Federal com relação à inadimplência habitacional?

2. Fundamentação teórica

2.1. A Inadimplência no Sistema Financeiro da Habitação (SFH)

Por meio da lei 4.357/64 de 1964 foi criado o Sistema Financeiro Nacional (SFN), e em agosto do mesmo ano, por meio da lei 4.380, foi criado o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), e com

ele o Banco Nacional da Habitação (BNH). Vale ressaltar que este exerceria um papel importante na legislação, fiscalização e implementação de uma política habitacional para o país, por meio do encadeamento de ações estratégicas e instituição de alternativas financeiras voltadas para a canalização da poupança interna em financiamentos para a produção e comercialização de unidades habitacionais.

Analisando tecnicamente, pode-se observar que o SFH foi um modelo bem concebido, principalmente por propiciar crédito habitacional a mais de seis milhões de brasileiros, salientando que esse desempenho foi observado na primeira metade da sua existência. (MARTINS, 1998).

Os choques provocados pelos diversos planos econômicos, mesmo com todas as medidas adotadas para socorrer e teoricamente garantir um retorno ao sistema, não estancaram o quadro da inadimplência. O fenômeno da inadimplência contaminou todo o sistema, prejudicando o retorno do capital investido e, conseqüentemente, impedindo a concessão de novos financiamentos.

Em meados da década de 80, o SFH passou a viver crises complexas e sucessivas, justificadas prioritariamente pela deterioração da economia nacional. Os trabalhadores ficaram sem seus empregos e experimentavam progressivamente as dificuldades de arcar com o pagamento das prestações dos financiamentos habitacionais.

Em 1986, a economia brasileira viveu sob a égide do Plano Cruzado. Tal plano adotou o mecanismo de conversão da moeda. Para o cálculo das prestações habitacionais, considerou a média das doze últimas prestações, desprezando o histórico do contrato. Após adotado esse mecanismo, implementou-se o congelamento das mesmas por mais doze meses. No ano seguinte, 1987, o Brasil viveu o Plano Bresser, o qual adotou a conversão das prestações habitacionais pela Unidade de Referência de Preços (URP). Um novo congelamento das prestações foi efetivado em 1990 por força de um novo choque na economia, o plano Collor.

Essas ocorrências, dentre outras, impactaram frontalmente o desenvolvimento dos contratos habitacionais e, conseqüentemente, a vida dos seus titulares, principalmente por terem gerado saldos devedores consideráveis, desequilibrando financeiramente os contratos e, em várias situações, com o agravante de o valor de mercado do imóvel ser bem inferior ao da dívida correspondente junto aos agentes financeiros.

2.2. Crédito e Risco

O crédito, no sentido restrito, consiste na entrega de um bem ou de um valor presente mediante uma promessa de pagamento em data futura, ou seja, é uma troca de bens presentes por bens futuros.

Todo crédito está associado à noção de risco. Para minimizar o risco do recebimento dos valores aplicados pelas instituições, é necessário que se faça a formalização do acordo de crédito por meio de um contrato bem elaborado que possibilite o seu recebimento, mesmo que o devedor resolva não honrar o compromisso assumido.

“Riscos de crédito são flutuações de valores de lucro líquido ou ativo líquido resultante de um determinado tipo de evento externo – a inadimplência de uma contraparte, de um fornecedor ou de um tomador”. (MARSHALL, 2002, p.19).

Para uma instituição financeira, a palavra crédito é sinônimo de confiança. A atividade bancária fundamenta-se nesse princípio, que envolve a instituição propriamente dita, seu universo de clientes, empregados, e o público em geral. Afinal, confiança é um sentimento, uma convicção que se constrói ao longo do tempo através de acontecimentos e experiências reais de lisura, probidade, pontualidade, honestidade de propósitos, cumprimento de regulamentos e compromissos assumidos.

O banco, no exercício de sua função principal, que é a de intermediar recursos de

terceiros e promover a captação de riquezas e poupanças, apoia-se nos princípios de segurança e confiança para consolidação de um relacionamento construtivo e duradouro.

A gestão do risco de crédito resume-se na sua aprovação mediante informações a respeito do cliente e concessão apenas àqueles que se situam dentro de limites de risco que a instituição financeira aceita assumir, de acordo com sua política de crédito.

Em termos gerais, a análise de crédito consiste em atribuir valores a um conjunto de fatores que permitem a emissão de um parecer sobre determinada operação. Para cada fator individual, emite-se um valor subjetivo (positivo ou negativo) para este. Se o conjunto de fatores apresentar valores positivos em maior número que os negativos, a tendência é que o parecer seja favorável à concessão de crédito.

Os fatores possibilitam ter uma idéia do provável comportamento do cliente. Estará sendo analisado seu passado, tentando prever seu comportamento futuro.

Mensurar o nível de risco de cada operação de crédito é um processo de gestão de risco e apoia-se em informações como, por exemplo, hábitos, profissão, estado civil, histórico do tomador em outras instituições financeiras, comprometimento com outras despesas mensais e margem disponível. As ferramentas utilizadas para essa mensuração não dispensam e não eximem o elemento humano da participação e responsabilidade no processo.

Outro aspecto que é levado em consideração em uma avaliação de crédito é a garantia que será oferecida ao banco credor. Objetivamente, isso não garante à instituição que a mesma receba, integralmente, os seus recursos dentro do prazo, bem como a taxa de juros previamente contratados. No entanto, os bancos têm usado esse artifício como forma de minimizar os prejuízos decorrentes da falta de pagamentos. Rocha (1997, p.103) afirma que, "nos empréstimos, a pessoa física, a idoneidade e rendimentos apurados através de informações cadastrais

confiáveis garantem melhor a liquidação da dívida do que o patrimônio".

"Uma organização pode estabelecer políticas e procedimentos complicados como freios e contrapesos para controlar seus riscos, mas se faltar um núcleo cultural forte, esse será de pouca utilidade". (CAOQUETTE et al, 1999, p.29). Essa questão cultural é importante de ser ressaltada. Nos financiamentos habitacionais, criou-se a cultura de não priorizar os pagamentos dessas prestações, por se achar que era função do governo fornecer moradia à população. Conscientizar a população de que, se não houver retorno desses financiamentos, não vão ser possíveis novas concessões, é fundamental para a sobrevivência do sistema.

"Os bancos, em geral, tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo decorrente do não recebimento (incobrável), numa operação de crédito, representará a perda do montante emprestado..." (SILVA, 1988, p.41).

Para poderem sobreviver no mercado, os bancos devem emprestar bem, ou seja, a quem tiver uma avaliação de risco compatível que possibilite, de forma segura, o retorno do capital emprestado.

2.3. Os Cs do Crédito

Devido à complexidade que uma avaliação de crédito pode assumir é provável que se use um elevado grau de subjetividade quando se for analisar uma concessão. Os "Cs" do crédito servirão como um roteiro para investigação de crédito, garantindo que nenhum aspecto tenha sido ignorado ou esquecido quando da análise, subsidiando a tomada de decisão com dados objetivos.

A ordem de apresentação dos "Cs" abaixo está relacionada à importância de cada um, o que significa que não se avança uma proposta de crédito se o primeiro (Caráter) não atende às exigências do credor.

Caráter - é o mais importante e decisivo parâmetro na concessão de crédito, independente

do valor da transação. Refere-se ao risco moral, ou seja, a determinação do cliente em honrar ou não os compromissos assumidos. Diz respeito a sua honestidade, se ele é reputado como íntegro nos seus negócios, e se, habitualmente, cumpre seus pagamentos independentemente de fatores adversos que possam ocorrer.

Segundo Blatt (1999), caráter refere-se ao risco moral, ou melhor, à intenção do cliente de pagar ou não os compromissos assumidos, sendo o primeiro fator de sua seleção.

De acordo com Silva (1997), a pontualidade do cliente no pagamento de suas obrigações é fator relevante na apuração do seu caráter, podendo ser identificada por meio dos registros internos do banco ou mediante o uso das chamadas informações comerciais e bancárias.

A avaliação do caráter de uma pessoa é extremamente difícil e desvinculada de sua posição sócio-econômica ou cultural.

É difícil avaliar as boas intenções de um indivíduo ou de uma empresa, pois pode-se ter casos em que o atraso no pagamento não significa, de modo algum, falta de caráter. Por outro lado, existem casos nos quais o pagamento ocorre não pela intenção de saldar compromissos, mas pela inexistência de outra alternativa. Deverem ser pesquisados no mercado os seguintes aspectos: pontualidade; restrições; experiência em negócios; atuação na praça; informações sobre a cultura e hábitos do tomador; sua maneira de vida; seus passatempos; sua postura ética; honestidade; e profissionalismo. Clientes que questionam taxas sem argumentos técnicos ou que não se interessam em saber o custo do crédito, normalmente são candidatos a se tornarem inadimplentes.

Capacidade – refere-se às qualidades curriculares do indivíduo em gerir sua vida pessoal e/ou profissional e/ou empresarial. Para créditos à pessoa física, deve-se conhecer: sua estabilidade como empregado; como empresário ou autônomo; sua formação profissional; seus empreendimentos e respectivos sucessos; seu estado civil; sua idade; dependentes; e qualificação de seu cônjuge.

Para créditos para pessoa jurídica, é imprescindível se conhecer: a experiência dos administradores, se são profissionais de mercado ou elementos de família; aspirações; relacionamento sócio-político-cultural; estabilidade profissional; empreendimentos tocados e respectivo sucesso; idade; capacidade gerencial; enfim, aspectos pessoais e profissionais. Gitman (2002) define capacidade como sendo o potencial do cliente para saldar os créditos recebidos, ou seja, o potencial de pagamento do indivíduo ou empresa.

Este C de crédito é de avaliação bastante subjetiva, pois trata da habilidade administrativa e da competência empresarial dos homens responsáveis pela empresa. Também, da capacidade produtiva da empresa, suas instalações físicas, seu potencial de competição e penetração nos mercados e seu grau tecnológico. Deve-se dispor de dados que permitam julgar o potencial da pessoa/profissional para gerir as finanças que estejam sob sua responsabilidade.

Capital - refere-se às condições dos negócios, do ramo de atividade ou do emprego do cliente. Trata-se da fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua freqüência e consistência. O capital faz menção às condições econômico-financeiras da empresa, abrangendo o volume de bens e direitos disponíveis para o fiel cumprimento de suas obrigações. As informações referentes a capital são obtidas através da análise de demonstrativos financeiros e contábeis do cliente. Deve-se avaliar o volume e a qualidade do endividamento do tomador do crédito. Blatt (1999, p.42) refere-se ao capital como sendo “a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua freqüência e consistência”. É um dos “Cs” mais significativos, pois trata da mensuração e qualidade da situação econômico-financeira da empresa, inclusive por meios de demonstrativos financeiros. Para pessoas físicas, refere-se à aplicação de recursos em bens e direitos realizáveis ou em immobilizações, contrapostas por obrigações.

Colateral – refere-se às garantias oferecidas pelo cliente para compensar fraquezas ou simplesmente para reforçar e complementar outros aspectos de crédito. Trata-se do oferecimento, por parte do devedor, de garantias que confirmam maior segurança ao crédito. Silva (1997) refere-se à dimensão colateral como sendo a capacidade do indivíduo ou empresa de oferecer ativos complementares para garantir segurança ao crédito solicitado.

Algumas vezes o colateral é usado para contrabalançar as fraquezas que existem nos riscos, como capacidade não provável, capital insuficiente ou outras dificuldades. Raramente, o colateral deve ser aceito para balancear os pontos fracos dentro do fator caráter porque, quando a honestidade esta faltando, o crédito incluirá riscos que geralmente não devem ser assumidos pelo credor. Os credores não têm como atividade principal a execução de garantias, tampouco sua administração ou comercialização. Um crédito duvidoso jamais deve ser liberado baseando-se tão somente na qualidade da garantia oferecida ou solicitada. A concessão de crédito só deverá ser efetivada quando a probabilidade de execução da garantia for mínima.

Condições – referem-se aos aspectos gerais e conjunturais dos negócios, ramo de atividade, e a até mesmo do emprego do cliente. Interessam para tal avaliação o conhecimento dos concorrentes, a conjuntura econômica e política do país, segmento de atividade, qualidade dos produtos e serviços, retrospectiva histórica e perspectivas futuras. A medida das condições é feita com base no conhecimento das atividades do cliente no que concerne ao mercado em que atua, concorrência, qualidade dos produtos que fabrica e/ou comercializa, crise ou fatura financeira, enfim, condições que permitam ter uma previsão de futuro do cliente.

Gitman (2002) diz que políticas econômicas e empresariais, bem como as peculiaridades envolvidas no negócio, podem afetar qualquer uma das partes envolvidas na transação. Este C do crédito refere-se ao meio ambiente no qual a empresa está inserida, ou seja, refere-se aos

fatores externos e macroeconômicos. Fatores como sazonalidade, desaquecimento setorial em geral, setores com alta sensibilidade à renda e à demanda, podem afetar terrivelmente a saúde da empresa.

Conglomerado – refere-se à análise financeira de controlada(s), controladora(s), coligada(s) e interligada(s), para que se possa fazer uma análise mais apurada com relação ao pleiteante do crédito. Uma empresa deve ser avaliada no âmbito do grupo que eventualmente a contenha. No caso de grupo de empresas, não basta conhecer a situação de uma isolada, pois é necessário o exame de sua controladora ou de suas controladas e interligadas e coligadas. Muitas vezes, uma empresa em si não comporta o crédito, mas o grupo ao qual pertence sim. Outras vezes a situação negativa de uma empresa do grupo pode determinar a liquidez das demais. Para pessoas físicas, o conglomerado inclui a análise de crédito do cônjuge, dependentes, garantidores e referências apontadas.

Consistência – refere-se à escolha e gerenciamento do alvo de mercado, ou seja, a escolha do alvo correto, que por sua vez depende da política do credor, da conjuntura econômica e da estrutura do cliente.

Comunicação – refere-se à correta e ágil obtenção e análise de informações cadastrais, estruturais, contábeis e econômico-financeiras do pleiteante do crédito.

Controle – refere-se ao acompanhamento, gerenciamento e administração do crédito concedido, pois este gera uma obrigação a ser cumprida em determinado prazo e neste, a situação geral do cliente pode se alterar. A identificação de problemas em seu início de relação ao crédito concedido pode vir a ser o caminho para se evitar que o mesmo se torne problemático.

Concorrência – deve-se observar se o cliente possui os produtos corretos para o mercado em que está inserido, ou não sobreviverá à concorrência no curto prazo. Deve estar apto a competir no prazo, no serviço, na qualidade e, em alguns casos, na tecnologia. É necessário que o credor conheça

a natureza da competição a que estão sujeitos cada um de seus clientes.

Custos – deve-se analisar se o cliente possui gestão de custos, pois, caso contrário, poderá sofrer um significativo ataque a suas receitas. São muitos os casos de empresas que quebraram por terem enfoque nas receitas, deixando em segundo plano a administração e o controle de custos.

Caixa – deve-se observar se as fontes de caixa são capazes de suportar o gasto de capital. Também, é importante observar os dividendos e as variações no capital circulante, caso contrário o saldo de tesouraria do cliente poderá ficar comprometido. Na análise da concessão de crédito, é mais importante saber se o cliente gera caixa, e qual a sua qualidade e consistência, do que saber se ele gera lucro ou prejuízo. Uma empresa honra seus compromissos com caixa e não com lucro. Uma empresa que gera lucro, mas não gera caixa, poderá se defrontar com sérios problemas, entre os quais a sua insolvência financeira, que é a incapacidade de honrar com seus compromissos financeiros. A qualidade do ciclo de liquidez de um cliente é um indicador fundamental de seu cumprimento de obrigações.

2.4. Modelos de Avaliação de Risco de Crédito

2.4.1. Sistemas de Rating

Rating de crédito é um sistema de classificação de risco creditício que reflete a probabilidade de ocorrência de um determinado evento. A classificação de *rating* muitas vezes é feita por meio de letras e/ou números, tendo um conceito quantitativo; o quanto é boa, o quanto é regular. É mais utilizado para concessão de crédito para empresas em geral e para pessoas físicas nas instituições financeiras.

A primeira parte do *rating* está baseada no patrimônio líquido das pessoas físicas e empresas, disponível nas últimas demonstrações financeiras.

O fator de risco forma a segunda parte do *rating*, indicando o seu nível associado ao negócio. O fator de risco é calculado através de pesquisas intensivas com pessoas físicas e empresas, para detectar quais os sinais que evidenciam o processo falimentar e o conseqüente não pagamento de suas obrigações.

Rating é um sistema julgamental, já que primeiro classifica os clientes, e depois analisa o passado. Posteriormente, essas informações recebem um tratamento estatístico formando, assim, um banco de dados que servirá como classificador de todos os clientes analisados, comparando as características iguais e as diferentes e a relevância delas nos fatos que ocorreram nos modelos. O resultado obtido é o que se chama de *rating*.

Vários aspectos devem ser identificados, priorizando-se cada um de acordo com o grau de importância para o fracasso financeiro dos credores, desconsiderando-se aqueles que, apesar da ocorrência, não foram determinantes para a deteriorização financeira dos clientes. Quanto maior o número de credores pesquisados, mais consistência terá o sistema de avaliação do risco de crédito.

Devido à sensibilidade frente ao mercado dos itens analisados na determinação do *rating*, uma classificação baixa, por exemplo, não quer necessariamente dizer que a empresa irá falir. Qualquer alteração no mercado que venha a ser registrada deve ser processada, gerando, muitas vezes, alteração e recálculo do grau de risco e, conseqüentemente, do *rating* do cliente.

Assim, uma classificação pode ser alterada, tanto para melhor quanto para pior, de acordo com as variações dos mercados em que estão inseridos os credores e/ou o devedores.

O *rating* varia, também, em função de alterações nas políticas de crédito dos credores, que podem oscilar de acordo com suas necessidades de capital, de aumento das vendas e de incentivo a produtos novos.

Cabe ressaltar que, apesar do sistema de avaliação em questão se apoiar na análise de dados

históricos, deve existir um constante acompanhamento das ocorrências do momento presente e estudo de projeções futuras, sendo que todas estas informações devem ser alimentadas e processadas pelo sistema, sob pena deste não corresponder à realidade e não ser eficiente para avaliação e classificação dos clientes.

Devido à metodologia aplicada na elaboração do *rating*, a análise do fator de risco deve ser fundamentada em informações consistentes, garantindo a sua precisão nas classificações dos níveis de risco. Portanto, a escolha dos parâmetros deve ser relevante e as informações devem ser analisadas e comprovadas antes de processadas pelo sistema. O *rating* auxilia a gerenciar riscos nos negócios com rapidez e precisão.

2.4.2. Credit Scoring (Pontuação de Crédito)

Nos últimos anos, vem se firmando a tendência de técnicas de análise matemática como auxiliares na prática da administração e especificamente no processo decisório. Não são técnicas novas, pois as seguradoras as usam há mais de um século, e desde 1930 tentam estender seu uso no processo decisório administrativo em geral. Nesse campo, algumas técnicas de análise de dados são utilizadas como, por exemplo, análise de componentes principais, classificação ou tipologia, análise canônica, análise fatorial das correspondências e a análise discriminante. O valor dessas técnicas como instrumento de decisão foi amplamente reconhecido, mas seu uso prático só foi possível com o desenvolvimento da informática, devido à massa de cálculos exigida para obter resultados consistentes.

Dentre essas técnicas, a que se adapta melhor às necessidades das instituições financeiras na área de risco, em especial com relação às pessoas físicas, que tem sido usada com considerável sucesso, é a análise discriminante coligada às decisões de crédito, mais conhecida como *credit scoring*. A análise discriminante é uma técnica de tratamento

estatístico de dados, aplicável a todos os processos que impliquem uma decisão do tipo: bom/mau; sucesso/fracasso; e excesso/falta. Trata-se, fundamentalmente, de levantar situações passadas e, mediante tratamento matemático, encontrar um modelo consistente que habilite o analista de crédito a tomar decisões para o futuro de curto prazo.

O processo de decisão consiste em colher ou lembrar um conjunto de informações e, a partir daí, formar um juízo quantitativo e qualitativo baseado em experiência passada. Decide-se conceder um crédito a um bom cliente porque a experiência passada diz que clientes com esse perfil são bons pagadores. É importante considerar nesse processo que colhem-se ou relembram-se dados históricos e formula-se um juízo, na maioria das vezes, em bases estatísticas. No caso específico do uso da análise discriminante como instrumento para a decisão sobre crédito para a pessoa física (*o credit scoring*), classificam-se os clientes em dois grupos: aqueles para quem pode-se emprestar; e aqueles aos quais não se deve emprestar.

Uma vez definido os conceitos de bom ou mau pagador, ou mais exatamente o tipo de cliente com o qual se quer trabalhar, estuda-se esse grupo de acordo com suas características de idade, renda, propriedades, situação profissional, entre outros fatores, de forma a se obter o perfil. Isto feito, monta-se um modelo estatístico que possibilitará tomar, no futuro, decisões de crédito mais objetivas e num formato consistente e mais aderente à política de crédito da empresa.

2.4.3. Behavioral Scorings (Crédito por Desempenho)

O *behavioral scorings* é um calculador de risco semelhante ao *credit scoring*, mas usa em seus dados de desenvolvimento o comportamento atual de seus tomadores de crédito (quer dizer, o modo pelo qual o cliente usou o seu crédito, quanto ele usou, o que usou, se ele mostra qualquer história de atrasos e outras informações disponíveis no cadastro).

É um sistema britânico de pontuação, que combina informações de crédito com dados anteriores de relações e desempenho comercial. Por exemplo, informações externas podem ser obtidas ou ser integradas às informações internas de crédito.

2.5. A Análise do Crédito

Se por um lado à análise de risco é elaborada com base nos eventos históricos, é no futuro que situa-se o risco. Esta é a razão pela qual a análise de crédito torna-se extremamente desafiadora e exige capacitação técnica específica e desempenho primordialmente do elemento humano, tanto no levantamento das informações corretas, quanto na própria tomada de decisão, esta última podendo depender de ponderações subjetivas.

O risco é inerente ao empréstimo, atividade básica de uma instituição financeira, porém o mesmo deve ser razoável e compatível ao negócio do banco. Isto reforça a importância da análise de crédito para aumento da probabilidade de retorno dos valores no devido tempo e para a redução dos riscos.

“Um banco almeja financiar o empresário e não tornar-se seu sócio”. (SCHRICKEL, 1995, p.45). Por isso sua avaliação precisa ser condizente com as regras do mercado financeiro, ou seja, conceder com expectativa de retorno clara. Aliado à análise, enfatiza-se a importância do conhecimento crítico e criterioso do tomador e da operação.

A garantia tem como função gerar um comprometimento pessoal ou patrimonial do tomador, aumentando o grau de segurança para a instituição financeira, ou seja, pode minimizar riscos e assegurar maior probabilidade de retorno do empréstimo.

Basear o empréstimo somente nas garantias é um risco muito grande que se corre. Deve-se verificar as condições de pagamento do tomador, conhecendo-se as informações mínimas cadastrais e econômico-financeiras, fazendo boas

perguntas, definindo os riscos e como atenuá-los, o que poderá envolver um reforço colateral para a operação. O banco vive de serviços e operações de créditos lucrativos; dependendo, portanto, de colaboradores conscienciosos que desempenhem integralmente seu papel de agentes de recursos de terceiros no processo de crédito da instituição.

3. Metodologia

A metodologia utilizada neste trabalho teve os seguintes princípios:

- Quanto à forma de abordagem: uma pesquisa qualitativa, pois esta não é caracterizada pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas. É importante destacar que o método qualitativo difere, em princípio, do quantitativo, já que não faz uso de um instrumental estatístico como base do processo de análise de um problema. (RICHARDSON, 1999).
- Quanto ao tipo de pesquisa: pesquisa descritiva. “As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. (GIL, 1991, p.46).
- Quanto aos procedimentos técnicos: a pesquisa está focada num estudo de caso, definido como o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. (GIL, 1991). Utilizou-se as pesquisas documental e bibliográfica como procedimentos de coleta de dados.

A pesquisa documental assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser

reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa. (GIL, 1991, p.51).

Este estudo foi apoiado pela análise de documentos produzidos pela CAIXA como, por exemplo, manuais normativos, boletins, gráficos, jornais e outros periódicos da instituição, elaborados e distribuídos por seus técnicos. Também, utilizou-se como procedimento de coleta de dados a pesquisa bibliográfica, na qual foram consultadas bibliografias disponíveis sobre o assunto e assim desenvolvido o suporte teórico deste estudo.

4. Análise dos resultados

4.1. A Inadimplência na CAIXA

Os crescentes números de inadimplência, dentro do Sistema Financeiro de Habitação, fizeram com que a CAIXA adotasse novas medidas na concessão de financiamentos habitacionais. A partir de 1997, a CAIXA desenvolveu outro sistema de amortização para seus financiamentos na área habitacional e implantou o Sistema de Amortização Crescente (SACRE), que busca maior equilíbrio no contrato, visto que a prestação no início é maior, ocorrendo uma amortização também maior, gerando a partir do 3º ou 4º ano, dependendo do contrato, uma queda da prestação. O fato negativo, porém, é que não se vincula mais prestação ao salário, sendo que quando ocorrer perda de renda ou desemprego a prestação não é recalculada.

Essa foi uma das ações tomadas pela CAIXA para tentar reduzir a inadimplência de seus contratos. A outra, foi vender parte de seus créditos habitacionais, quase um milhão de contratos, para a Empresa Gestora de Ativos, criada pelo governo em 2001 para absorver os contratos classificados como desprezíveis, aqueles cuja inadimplência é muito alta e os custos administrativos são superiores aos seus créditos. Esses contratos tiveram vários fatores que os levaram ao desequilíbrio, entre os quais:

- A prestação não poderia subir caso não houvesse aumento salarial do mutuário, o

famoso Plano de Equivalência Salarial (PES), e o saldo devedor continuava subindo através de outros índices como, por exemplo, a Taxa Referencial (TR), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) e o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), gerando ao final do prazo contratual outro valor a pagar tão alto quanto o que foi concedido, ou maior;

- Os diversos planos econômicos (Bresser, Cruzado, Collor) acabaram, gerando descompasso no saldo devedor, pois acabavam corrigindo os saldos e não corrigiam as prestações e os salários;
- Alguns dos contratos assinados àquela época contavam com a cobertura do Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS), que quitava o contrato ao final do prazo, independente de ter saldo devedor ou não, gerando prejuízo muito grande ao Tesouro Nacional, que repassava os valores à CAIXA.

Através dessas medidas, esperava-se reduzir a inadimplência dos contratos habitacionais, que passaram a contar também com uma avaliação de risco de crédito mais criteriosa, o SIRIC, pois até então não se fazia uma análise profunda da pessoa que ia tomar o empréstimo. Mas parece que todas essas medidas não surtiram o efeito esperado.

A inadimplência habitacional dos créditos pertencentes à CAIXA, já chegam a um percentual de 14%, sendo que em Pernambuco esse índice é ainda maior, próximo a 20%. (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CAIXA), 2004).

Explicar esses índices não é uma tarefa fácil, pois envolve vários fatores da Economia, como crescimento econômico, taxas de desemprego, perda e concentração de renda.

Para tentar reverter esse quadro de inadimplência, a CAIXA criou, a partir de 1999, as Gerências de Recuperação de Ativos (GIRAT), hoje Gerências de Filial de Créditos Próprios (GIPRO), já que com a venda de ativos para a EMGEA, esta ficou responsável pela cobrança dos créditos de terceiros, através das Gerências de Filiais de Créditos de Terceiros (GITER).

As GIPRO possuem analistas especializados em cobrança de ativos e em ações e atitudes corretivas na recuperação de créditos inadimplentes. Além disso, coordenam a ação das empresas de cobrança terceirizadas que cobram os contratos.

No âmbito do Estado de Pernambuco, as GIPRO atuam na cobrança de duas superintendências regionais, de Recife e de Caruaru, sendo responsável pela cobrança de todos os contratos pertencentes a essas bases, da qual não fazem parte os contratos vendidos à EMGEA. Teoricamente, são contratos que mantêm um equilíbrio entre o valor da prestação e o saldo devedor, já que quase todos foram assinados através do sistema de amortização SACRE, que, ao contrário do PRICE, não deixa resíduo ao final do contrato.

O Sistema SACRE foi desenvolvido com o objetivo de permitir maior amortização do valor emprestado, reduzindo-se simultaneamente a parcela de juros sobre o saldo devedor.

A cobrança na CAIXA é efetuada da seguinte maneira:

- Até os primeiros 35 dias de atraso, a cobrança é feita pelas agências responsáveis pelo contrato;
- Após 35 dias, para contratos com dívidas até R\$ 50.000,00, a cobrança é feita através de duas empresas de cobrança terceirizada, Exponencial Serviços de Consultoria e Assessoria Ltda e Jorge & Lima Assessoria e Consultoria jurídica Ltda. Para dívidas acima de R\$ 50.000,00 a cobrança é feita pelas GIPRO;
- Caso o contrato, após decorridos 90 dias de disponibilização à empresa terceirizada, não retorne à adimplência, a CAIXA assume toda a negociação para tomar as providências de execução e, se necessário, da retomada do imóvel e sua posterior venda em concorrência pública.
- Os contratos em cobrança pertencentes ao banco CAIXA, ou seja, créditos próprios,

possuem, apenas, as seguintes alternativas de negociação:

- Incorporação de até 80% do débito em atraso ao saldo devedor, caso o mutuário comprove que teve os imprevistos de perda de renda, desemprego, doença na família, separação ou algum outro fator involuntário comprovado com documentação específica;
- Dilatação de prazo com redução da prestação, caso o contrato não esteja no seu prazo máximo e que esteja em dia com as prestações, tendo o mutuário que comprovar, também, uma das situações previstas no item anterior;
- Pagamento de 70% do débito em atraso à vista e o restante dividido em 30 e 60 dias, a critério do analista, supervisor ou gerente;
- Uso do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para amortização ou liquidação do saldo devedor, se o contrato assim o prever e se o mutuário satisfizer as condições básicas para seu uso, ou seja, ter mais de 03 anos de conta, não ter feito uso para a mesma modalidade nos últimos 02 anos, não ser proprietário de outro imóvel e que este esteja localizado no seu local de trabalho ou residência.

Essas opções são oferecidas após o analista fazer um estudo da situação do contrato e de analisar a situação financeira do mutuário, devendo prevalecer o bom senso e o princípio básico de uma negociação, ou seja, que ela seja boa para ambos os envolvidos.

Após encerrados os procedimentos de cobrança e execução, e não tendo compradores nos 02 leilões a que são submetidos, a CAIXA arremata os imóveis e coloca à venda pelo preço de mercado ao interessado que pague o valor mínimo estipulado.

Atualmente, a CAIXA tem mais de 60 mil imóveis disponíveis na sua página na *internet*, para consulta de interessados em comprá-los. Esta quantidade de imóveis acarreta para a instituição um custo da ordem de R\$ 236 milhões ao ano, considerando gastos com a sua manutenção e de

oportunidade de aplicação do dinheiro. Essa performance pode ser atribuída à criação, durante o ano de 1999, das Gerências de Alienação de Bens Móveis e Imóveis (GILIE), que se tornaram responsáveis pela venda dos imóveis retomados através da execução. Esta gerência, entre outras atividades, é responsável por promover leilões, concorrência pública e venda direta dos imóveis através da página da *internet* da CAIXA ou através de convênios firmados com os conselhos regionais dos corretores de imóveis, impondo uma sistemática profissional às vendas e adaptando o trabalho às práticas de mercado.

4.2. O Risco de Crédito na CAIXA

As avaliações de risco de crédito na CAIXA são feitas através do SIRIC, sistema implantado a partir de 2000, que avalia e mensura o risco para a concessão de crédito nas áreas comercial e habitacional. Vale ressaltar que também este sistema avalia riscos para a concessão de cartões de crédito.

A avaliação da operação tem a finalidade de apurar o risco envolvido na transação e a garantia oferecida para fins de provisionamento do crédito. A coleta de dados para a avaliação de risco é efetuada através do preenchimento de ficha cadastro com todos os dados do cliente. Para concessões de imóveis, este preenche a ficha complementar para concessões habitacionais. Através desses dados, o concessor possui subsídios para a entrevista, passo imprescindível para obter informações mais detalhadas do cliente e verificar a veracidade das informações. Além disso, devem ser apresentados os três últimos comprovantes de renda – contracheque, declaração de imposto de renda, Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS), para assalariados, ou formulário DECORE, declaração de imposto de renda, declaração de sindicato ao qual é vinculado, para não assalariados, apenas para citar alguns.

Nas avaliações de risco de crédito são aplicadas as seguintes metodologias:

- Avaliação de perfil – *credit score*;
- Avaliação comportamental - *behaviour score* e
- Avaliação de cadastro e renda.

Na avaliação de risco de crédito para habitação não há segmentação de cliente, e a metodologia utilizada é unicamente avaliação de perfil – *credit score*, considerando, também, o comportamento em outras operações de crédito.

4.3. A Influência do SIRIC na Inadimplência Habitacional

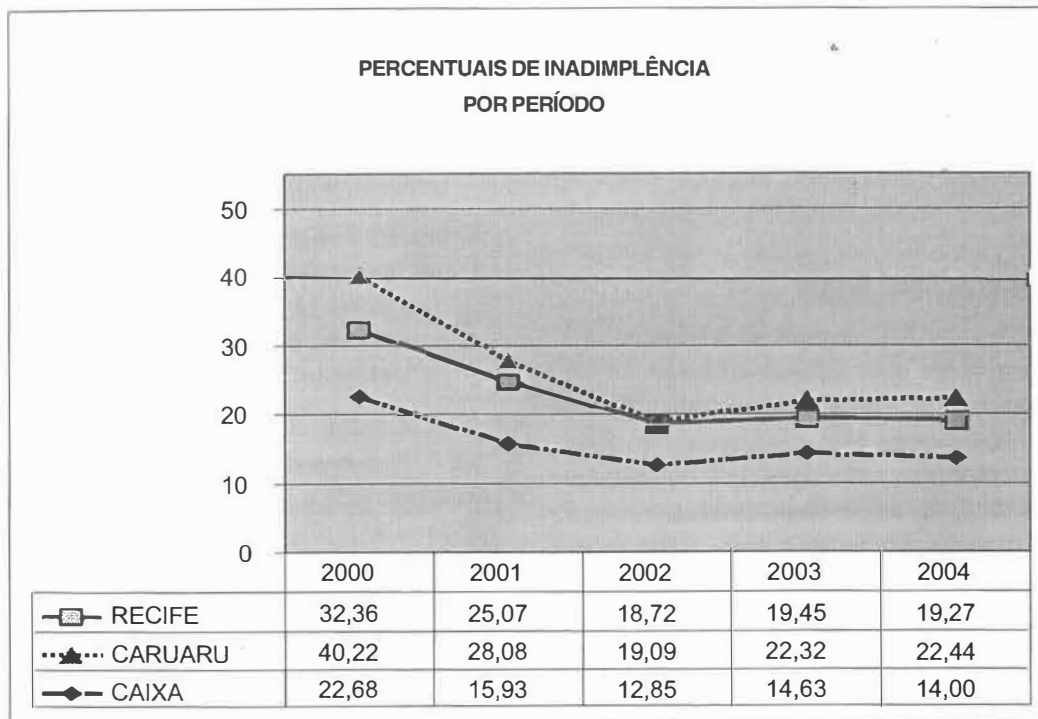
Após análise dos documentos, relatórios, gráficos e resultados verificados na pesquisa, desde a implantação do SIRIC na CAIXA, em 2000, nota-se que houve uma diminuição da inadimplência nos primeiros anos. Houve, também, uma diminuição do total emprestado, visto serem selecionados somente mutuários que comprovadamente apresentavam condições de assumir o financiamento. Outro fato que deve ser observado é a migração ou venda de contratos antigos e problemáticos para a EMGEA em 2001, livrando a CAIXA de contratos totalmente desequilibrados e que ao final do prazo geravam um resíduo quase tão alto quanto o financiamento adquirido, conforme já abordado.

Apresentam-se ao lado os resultados da inadimplência ano a ano, tomando-se por base o ano de 2000, que foi o ano da implantação do SIRIC.

Observa-se que em 2000 tinha-se uma inadimplência variando de 20 a 40%, que é o período em que as propostas de financiamento passaram a se sujeitar à aprovação do SIRIC. A avaliação, antes, era muito subjetiva. O gerente tinha uma responsabilidade dobrada na concessão dos créditos, pois eram somente analisados os dados fornecidos pela ficha cadastral e através de pesquisa aos cadastros restritivos de crédito. Vale ressaltar que algumas vezes, no caso de empresa, era feita a visitação.

De 2000 a 2001, observa-se uma queda de 7 a 10 pontos percentuais na inadimplência,

Figura 1 - Gráfico com percentuais de inadimplência por período.



Fonte: CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (2004).

refletindo a rigidez com que as novas concessões eram processadas e a dificuldade de se conseguir financiamento habitacional na CAIXA. Segundo dados da CAIXA (2004), cerca de 50% dos pedidos de financiamento que chegavam às agências eram rejeitados pelo sistema SIRIC, fato que fez com que apenas 10% do valor disponível para emprestar fossem realmente emprestados. Esse fato fez com que a direção da CAIXA pedisse revisão dos critérios de concessão e procedesse ajuste no sistema, tomando-o mais flexível. Deve-se ressaltar também que, em julho de 2001, houve a cessão de créditos daqueles contratos de difícil recuperação para a EMGEA, melhorando e muito o resultado neste período.

No período de 2001/2002, após a CAIXA ter-se livrado dos contratos desequilibrados, é que se nota de fato uma queda acentuada na inadimplência, de 3 a 7%, dando a real dimensão do que representou o uso do SIRIC nas concessões. Com os gerentes mais acostumados

com o novo sistema, tornou-se mais seguro conceder crédito, pois o critério subjetivo foi eliminado.

Após esse período de queda, houve um pequeno avanço na inadimplência, no período de 2002/2003, de cerca de 2% e foi mantida a estabilidade no período de 2003/2004.

A análise do gráfico possibilita, também, chegar a uma conclusão importante, ou seja, os números apurados no estado de Pernambuco estão muito além da média nacional, tanto na capital quanto no interior, em parte justificados pela situação econômica das regiões Sul, Sudeste e parte da Centro-Oeste, onde se tem percentuais de inadimplência menores. Deve-se ressaltar também fatores como falta de infra-estrutura nos prédios, problemas estruturais, facilidade com que se conseguia financiamento na época, tudo isso somado a construtoras mal administradas que acabavam falindo. Esses números são ainda maiores no interior, onde o fator político é mais

forte e se tem os chamados currais eleitorais, fazendo com que verbas para habitação fossem mal direcionadas e sem critérios bem definidos, isso sem contar que faz parte da cultura local achar que como o financiamento é do governo, seu pagamento não deve ser prioridade no orçamento familiar.

5. Considerações finais

Observa-se que, após a implantação do SIRIC, houve uma queda na inadimplência dos contratos habitacionais. Mas, essa queda não pode ser comemorada como uma vitória, pois houve outro fato neste período, a cessão de contratos para a EMGEA, que fez cair os índices. É importante destacar que uma inadimplência de cerca de 20% não deve deixar alguém satisfeito.

- É necessário e urgente que se reavaliem as taxas de juros praticadas pelos bancos.

Seguem abaixo algumas recomendações, visando a diminuir inadimplência no sistema:

- É importante que se exijam das Instituições Financeiras que tenham um simulador de financiamentos de longo prazo, como é o habitacional, de forma a ajudar a pessoa que esteja tomando o empréstimo na escolha da melhor forma de financiar, decidindo, a partir das simulações o prazo de amortização e a forma de pagamento. Também, é imprescindível definir qual sistema de amortização será utilizado.
- Tornar possível e disponível aos mutuários de empréstimos habitacionais taxas de juros que possam ser negociadas de acordo com o prazo de amortização a ser utilizado.
- Tornar o segmento habitacional uma prioridade de política pública, em que haja, inclusive, emendas dentro do Orçamento Geral da União (OGU) com vistas a custear ou subsidiar linhas de crédito habitacional, voltadas à classe de menor renda, a exemplo do que se pratica com os recursos do FGTS.

- Criar alternativas de negociações para mutuários que se encontram em dificuldades financeiras, os quais, por perda de poder aquisitivo, deixam de pagar suas prestações. Como a prestação não se vincula mais ao salário, havendo desemprego ou perda de renda, torna-se difícil continuar pagando-a.
- Instituir o seguro de crédito, que venha a cobrir, por tempo limitado, a prestação habitacional, o qual deverá ser opcional e, caso o mutuário opte por ele, o mesmo será agregado ao valor da prestação.

A maior contribuição do presente estudo para o dia-a-dia da CAIXA é ampliar o conhecimento e alertar para as dificuldades que podem ser originadas a partir de créditos concedidos e não pagos. A falta dos pagamentos gera um descasamento no fluxo de caixa das empresas e leva muitas delas à falência, trazendo conseqüências como o desemprego e desajuste social nas famílias diretamente envolvidas no processo.

Alertar as pessoas, empregados da CAIXA e clientes, sobre o quão difícil é trabalhar com créditos de longo prazo, num país que ainda busca a sua estabilidade econômica, e que está sujeito, a qualquer momento, a planos econômicos, na ânsia de fortalecer a economia nacional.

Para a CAIXA, acredita-se que, a partir das informações disponibilizadas, tal instituição possa rever sua política pós-concessão do crédito, o chamado pós-venda, para que, tempestivamente, detecte o crédito problemático e atue, rapidamente, em busca da recuperação deste ativo, de forma a manter o equilíbrio financeiro da empresa, possibilitando novos empréstimos. É importante buscar, cada vez mais, desburocratizar, e simplificar os processos de concessão de financiamento imobiliário.

7. Referências Bibliográficas

BLATT, André. **Avaliação de Risco de Crédito: um enfoque prático**. São Paulo: Nobel, 1999.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL – CAIXA. **Edições do Boletim da Caixa**. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br>> Acesso: 27 SET. 2004.

CAOQUETTE, John B., et al. **Gestão do Risco do Crédito: o Próximo Grande Desafio Financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1991.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

MARSHALL, Christopher. **Medindo e Gerenciando Riscos Operacionais em Instituições Financeiras**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

MARTINS, Venevaldo Almeida. **O Déficit habitacional e as Políticas Federais de Habitação no Brasil**. São Paulo: Atlas, 1998.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

ROCHA, Antonio Carlos. **Na Selva do Calote Concedendo e Recuperando Créditos**. São Paulo: Futura, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito Concessão e Gerência de Empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1995.

SILVA, José Pereira da. **Análise e Decisão de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

_____. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.