

METODOLOGIA DE ANÁLISE DE CRÉDITO APLICADA NA REDUÇÃO DO RISCO DE INADIMPLÊNCIA

Juliane Monteiro Marini¹

Luís Fernando Manfrim²

RESUMO

Levando em consideração que o risco é intrínseco a toda operação financeira, e atualmente, tem se mostrado maior devido ao aumento da inadimplência, as empresas sentem a necessidade de destinar maior atenção aos seus clientes, a fim de manter uma relação de fornecimento saudável e lucrativa. Para isso, tem sido necessário, não somente realizar tratativas de cobrança e recuperação de recebíveis, mas também, seguir um procedimento de análise de crédito mais detalhado, buscando tomadas de decisões assertivas e eficazes, e conseqüentemente, fazendo com que sua instituição mantenha sua solvência preservada e demonstre uma boa imagem para os seus investidores e fornecedores, e seus recebimentos sejam realizados em dia, refletindo diretamente seu fluxo de caixa. O presente estudo, que apresenta caráter descritivo, analisou o cenário atual da economia brasileira e, baseando-se nos princípios utilizados por profissionais da área, propõe um modelo de método de análise de crédito eficiente, baseando-se em dados disponibilizados por birôs de crédito específicos, e evidenciando as informações que podem tanto impedir a concessão de crédito, quanto determinar o limite que pode ser confiado a cada cliente.

Palavras-chaves: inadimplência, risco, crédito, análise, procedimento.

ABSTRACT

Taking into account that risk is intrinsic to all financial operations, and currently, it has been shown to be greater due to the increase in defaults, companies feel the need to devote more attention to their customers, in order to maintain a healthy and profitable supply relationship. For this, it has been necessary, not only to conduct collection and recovery of receivables, but also to follow a more detailed credit analysis procedure, seeking assertive and effective decision making, and consequently, making your institution maintain its solvency preserved and shows a good image for its investors and suppliers, and its receipts are made on time, directly reflecting its cash flow. The present study, which has a descriptive character, analyzed the current scenario of the Brazilian economy and, based on the principles used by professionals in the area, proposes a model of efficient credit analysis method, based on data provided by credit bureaus. and evidencing information that can both prevent the granting of credit, and determine the limit that can be entrusted to each customer.

Keywords: default, risk, credit, analysis, procedure.

¹ Aluna graduanda do Curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, Técnica em Ciências Contábeis pela ETEC Antônio Devisate.

² Professor Mestre em Administração CUML – Ribeirão Preto - SP, Graduado em Administração IMESB – Bebedouro - SP, Pós Graduado em Controladoria e Finanças.

INTRODUÇÃO

Atualmente, tem-se verificado o grande índice de inadimplência no cenário econômico nacional, sendo que, cerca de 5,3 milhões de empreendedores brasileiros apresentaram atraso em seus pagamentos e dificuldade de recuperar sua boa reputação financeira perante de seus credores. Diante do recesso que atingiu o país, a necessidade de realizar compras a prazo também tem aumentado consideravelmente, e é nesse contexto que o empresário se vê encurralado perante a necessidade de venda e do risco de não receber o valor correspondente à sua transação comercial.

Para que se sinta seguro na concessão de crédito, o empreendedor moderno precisa criar novas formas de auto convencer-se que o valor confiado ao seu cliente será recuperado futuramente, e como consequência, a vida financeira de sua instituição permanecerá saudável. Para tanto, ele pode contar com os dados fornecidos pelos birôs de crédito acerca dos históricos de pagamento e comportamento do tomador de crédito junto a seus fornecedores, e com isso, analisar seu desempenho, para a tomada de decisão de conceder ou não crédito para vendas a prazo para seu novo cliente.

O que é a inadimplência e qual o motivo de seu crescimento no mercado brasileiro?

Segundo o Dicionário Financeiro (2019), inadimplência é:

“Quando há o descumprimento de uma obrigação, geralmente financeira, como o não pagamento de bens ou serviços até sua data de vencimento, ou, do ponto de vista jurídico, é o incumprimento dos termos de um contrato (total ou parcial), feitos em acordo com outras partes.”

Ou seja, o comprador passa a ser visto como inadimplente a partir do momento em que há uma concessão de crédito, ou venda a prazo, parcelada ou não, e, em contrapartida, o pagamento da dívida não é efetivado.

Levando-se em consideração o atual cenário instável da economia brasileira, nota-se que o índice de insolvência dos clientes, sejam eles pessoa física ou jurídica, vem

crescendo com o passar dos dias. Existem várias razões pelas quais se dá pagamento regular, ou o descumprimento do mesmo, tais quais: a redução da renda, o desemprego e a variação do salário mínimo.

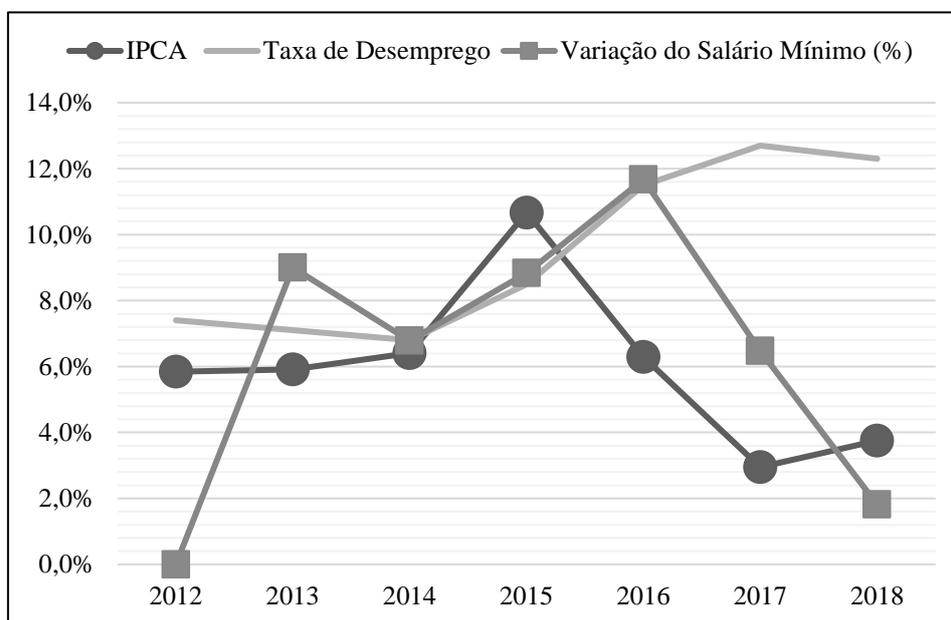
A seguir é possível verificar como se deu a oscilação dos três índices citados, nos últimos sete anos.

Tabela 1 – Valores Referenciais do Gráfico

Índice/Ano	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
IPCA	5,8%	5,9%	6,4%	10,7%	6,3%	3,0%	3,8%
Taxa de Desemprego	7,4%	7,1%	6,8%	8,5%	11,5%	12,7%	12,3%
Variação do Salário Mínimo (%)	0,0%	9,0%	6,8%	8,8%	11,7%	6,5%	1,8%

Fonte: O autor (2019).

Figura 1 – Gráfico Comparativo dos Indicadores Econômicos



Fonte: O autor (2019).

O salário mínimo, quando contraposto aos índices de desemprego e inflação acumulada, demonstra a grande oscilação ocorrida com todas as taxas e, ao mesmo tempo, o quão desequilibrada tem sido essa relação. Quando se trata de concessão de crédito,

tem-se que observar o histórico do cliente, e também, o histórico da economia, pois ambos os elementos refletem mútua e diretamente entre si.

Origem da Palavra “Crédito”

Originária do Latim “Credutum”³, a palavra crédito significa: coisa confiada, confiança, acreditar, segurança na verdade de algo. Portanto, a concessão de crédito é uma transação ou relação qualquer em que haja confiança de um bem, ou valor, a outrem.

A relação comercial entre os povos iniciou-se juntamente com o surgimento das sociedades. A princípio, as famílias cultivavam/criavam seus vegetais e animais de forma subsistente, para sustentar a si mesmas, no entanto, como não era possível produzir tudo o que era necessário: alimentação, vestimentas, etc., começaram-se então, a trocar mercadorias e serviços com externos àquele pequeno grupo de pessoas, criando-se assim, as feiras, onde havia maior exposição de produtos para negociação. Após o sistema de escambo (troca de produtos), surgiu a moeda, onde era usado um pedaço de metal em formato e material comum a todos, para que o relacionamento se desse de forma mais justa aos compradores e fornecedores. A venda a prazo iniciou-se quando houve a necessidade de compra, mas não se tinha a moeda para efetivação da transação. Foi nessa época também que surgiu a inadimplência, onde nem todos que compravam a prazo, conseguiam pagar suas contas na data combinada com seu credor.

Inadimplência x Concessão de Crédito

Com o surgimento das vendas a prazo e, conseqüentemente, da inadimplência, os credores precisaram aperfeiçoar seus métodos de concessão de crédito, comprovando a capacidade de pagamento de suas vendas, avaliando a probabilidade de pagamento por parte de seu cliente e confiando no comportamento do mesmo, visto que, esta modalidade de venda tem sido tendência da sociedade, facilitando a comercialização de seus produtos e serviços e, quando realizada de forma consciente, as vendas a prazo podem ser uma forma de alavancar seus negócios e acarretar o crescimento saudável da empresa.

³ Conceito de crédito. Disponível em: <https://conceito.de/credito>. Acesso em: 08 set. 2019.

1. ANÁLISE DE CRÉDITO: O PONTO INICIAL AOS BONS RESULTADOS FINANCEIROS

a) Os C's do Crédito

Para a avaliação do agente tomador de crédito, foram elencados seis itens qualitativos e subjetivos que devem ser observados durante a análise. Estando todos relacionados à solvência do cliente, ou seja, sua capacidade de pagamento, os C's do Crédito permitem que o credor conheça seu candidato a cliente, bem como os aspectos que podem afetar sua intenção e capacidade de honrar seus compromissos:

I Caráter

Está relacionado à idoneidade do cliente, sendo verificado por meio do acompanhamento do histórico com seus fornecedores, devendo demonstrar intenção de honrar os compromissos: pontualidade nos pagamentos, renegociações e inadimplência.

II Capacidade

Demonstrada por meio da capacidade de liquidação das dívidas, ou seja, a forma como converte seus negócios em renda, busca analisar como os investimentos do cliente podem ser transformados em capital, para saldar compromissos adquiridos futuramente.

III Capital

São os recursos disponíveis do cliente, sendo eles físicos ou financeiros, e podendo ser avaliados de forma qualitativa e quantitativa. Para pessoas físicas, este item pode ser analisado por meio de sua Declaração de Imposto de Renda junto à Receita Federal, e para pessoas jurídicas, pode ser verificado no Balanço Patrimonial, já que ambos os demonstrativos apresentam a riqueza do agente tomador de crédito.

IV Colateral

São relacionados os bens patrimoniais do comprador, como: prédios, automóveis e aplicações em valores mobiliários. Tais patrimônios podem ser utilizados como garantia vinculada ao contrato do cliente, reduzindo o risco de inadimplência ao credor.

V Condições

Este item é relativo à capacidade do tomador de honrar seus compromissos, perante as oscilações econômicas do ambiente externo à empresa, nacional e

internacional, que podem afetar diretamente seu comportamento, como: inflação, crises internacionais, desemprego, etc.

VI Conglomerado

É a identificação das demais empresas ligadas ao grupo econômico, e como tem sido o comportamento das mesmas com seus fornecedores.

b) Birôs de Crédito

Conforme descrito pela Associação Nacional dos Bureaus de Crédito (ANBC), os birôs de crédito recebem informações relativas ao histórico do consumidor por meio de reciprocidade de informação com seus clientes, sejam eles: bancos, serviços públicos de telefone, água, luz e instituições não financeiras não bancárias, entre outros. Após a recepção dos dados, é realizada sua organização em relatórios, sendo separadas em:

- **Informações negativas** são consideradas somente as relativas à inadimplência, demonstrando a data de último pagamento realizado pelo consumidor, sendo que, após tal ação, a informação de débito é retirada automaticamente.

- **Informações completas** são utilizadas pela maior parte dos birôs, abrangem todo tipo de informação acerca do histórico da pessoa física ou jurídica, tais como: abertura ou encerramento de contas, detalhamento do limite aproveitado com seus fornecedores, realização pontual ou não de seus pagamentos, e também, a informação de inadimplência não é eliminada automaticamente após pagamento, permanecendo em seu cadastro, para que seu futuro credor tenha ciência de descumprimento posteriormente.

Portanto, os birôs de crédito objetivam proporcionar maior segurança ao credor em suas tomadas de decisão, reunindo todas as informações relevantes, sejam elas positivas ou negativas, relativas à vida financeira do tomador de crédito. No entanto, deve-se considerar que a quantidade de informações que constam no relatório varia de acordo com a quantia de fornecedores que o birô atende que possuem aquele cliente específico em comum.

2. INADIMPLÊNCIA: O CENTRO DE TODAS AS ATENÇÕES

Todo o formato de crédito em qualquer tipo de operação comercial, tem sempre um fator muito relevante que é a inadimplência. Na tradução literária, inadimplência significa falta de cumprimento de uma obrigação, o que torna agravante quando estas

obrigações se referem a valores monetários decorrente de operações comerciais. Por esse motivo, antes de realizar a concessão de crédito, o analista precisa atentar-se aos sinais apresentados pelo cliente e pela economia, tanto no âmbito regional, quanto no mundial.

Renivaldo Sebben (2020) disserta em seu livro⁴ que:

“Antes de 1990 quase não se ouvia falar da palavra inadimplência, poucos deixavam de honrar seus compromissos financeiros, e os níveis de inadimplência dos bancos e empresas em geral era baixo, próximo de zero. [...] Os anos que se seguiram foram marcados por mudanças substanciais no comportamento financeiro das pessoas e empresas, o conceito de honestidade não tinha mais a mínima importância, a prioridade era aproveitar as oportunidades e levar vantagem, assumir compromissos e pagar quando puder ou quiser, isso porque seguidos planos governamentais frustrados levaram a altos índices de desemprego, dificuldades à cadeia produtiva, ao comércio e aos prestadores de serviço.”

Infelizmente, nota-se que a inadimplência não é vista como imoral, pois é comum deparar-se com empresas que negociam suas dívidas com seus fornecedores e recomeçam seus históricos de pagamento, o que torna aquilo que seria apenas um déficit momentâneo em um hábito. Portanto, os devedores já não se sentem coagidos moralmente a efetuar os pagamentos em seus respectivos vencimentos, e até consideram o prazo de decadência da dívida, prejudicando efetivamente o caixa dos fornecedores, que contam e muitas vezes necessitam daquele montante, para pagamento de obrigações básicas, como folha de pagamento e aluguel de suas instalações, mas terminam por receber um valor menor, ou nem sequer conseguem disponibilizar o valor em seu fluxo de caixa.

Pode-se utilizar como exemplo da importância da micro e macroeconomia, a pandemia causada pelo Vírus do Covid-19, no ano corrente. A princípio, o que era uma crise de saúde local, expandiu-se de tal forma, a ponto de afetar economicamente não só aquele continente, mas também as pessoas e empresas do mundo todo. Muitos empresários que não ponderaram acerca do acontecimento, acabaram por não criar uma

⁴ Livro: Análise de Crédito e Cobrança. Escrito por Renivaldo José Sebben e publicado pela Novatec Editora Ltda, em 2020.

reserva em seu capital para as contingências, e hoje fazem parte de cerca de 522 mil empresas⁵ que encerraram suas atividades, mesmo com incentivos governamentais.

Essa é uma das situações em que, mesmo apresentando bom comportamento financeiro, o cliente pode ser acometido pela calamidade pública, prejudicando não só o seu negócio, mas também de seus fornecedores. O analista de crédito atento à macroeconomia consegue prever tendências ao inadimplemento de sua carteira de clientes, e ao menos minimizar os reflexos em sua empresa, tomando medidas preventivas simples, como a redução do limite de crédito ou prazo de pagamento concedidos.

3. PESQUISA APLICADA: UMA PROPOSTA DE MÉTODO POR SCORE DETERMINANTE PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

a. Coleta de Dados

Utilizou-se como exemplo de análise, um cliente denominado “Empresa A”, sendo uma instituição do estado de Minas Gerais (MG). A fim de levantar seus comportamentos financeiros, foram analisados os relatórios de três birôs de crédito, intitulados “Fonte 1”, “Fonte 2” e “Fonte 3”.

b. Organização das Informações Correspondentes ao Histórico do Cliente

Quadro 1 – Dados Retirados dos Birôs Referentes Empresa A

	Observação	Fonte 1	Fonte 2	Fonte 3
Cheque Devolvido ou Sustado	-	4	-	-
Protestos	-	-	32 (Valor total: R\$ 287.529,32)	0 (Obs.: possui títulos pagos em cartório e cobrança amigável)
Restrições Financeiras	-	5	0	-
Classe de Risco	-	-	Score: 156	C
Média de Atraso	Pontual	69%	62%	-
	Média de 12 dias	5%	2,60%	18,50%
	Média de 23 dias	6%	34,60%	18,50%
	Média de 46 dias	5%	0,40%	18,50%
	Mais de 60 dias	15%	0,10%	18,50%

⁵ Dado retirado do site Rádio Senado. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/radio/1/noticia/522-mil-empresas-fecharam-as-portas-por-conta-do-coronavirus-aponta-ibge>. Acesso em: 23 de julho de 2020.

	Pagamento antecipado	0	0,30%	-
Quantidade de Consultas	-	751 (último ano) = 62,6/mês	332 (último ano) = 27,6/mês	119 (último ano) = 9,9/mês
Média de Compra	-	2.130.675,50/mês	-	
Comportamento /Histórico	-	Maior parte pontual, porém alto índice de atraso.	Maior parte pontual, porém alto índice de atraso.	Maior parte pontual.
Capital Social	-	140.000,00	-	-
Participações Societárias	-	1 proprietário	1 proprietário	1 proprietário
		Possui outras 2 empresas, porém estão baixadas.	Possui outras 2 empresas, porém estão baixadas.	-
Volume de Negócios	-	572.811,00	-	557.400,00
Maior Compra	-	215.294,00	7.726.803,03	-
Agravante	Empresa possui muitas ocorrências de atraso e alteração recente na razão social.			

Fonte: O autor (2019).

3.1 Classificação dos Dados

Para que fosse possível chegar a um parecer, foram determinadas duas fases na análise de crédito. Na primeira, elencaram-se níveis de prioridade às informações apresentadas por cada Birô de Crédito analisado, para que, à primeira vista, o cliente seja classificado para a concessão ou não de crédito. Já na segunda, será possível determinar em até que ponto, o credor pode confiar naquele cliente, ou seja, qual o seu limite de crédito concedido.

3.2 FASES DA ANÁLISE DO CLIENTE

1ª Fase

Para a primeira fase, foram enumerados os seguintes dados e os respectivos percentuais atribuídos a eles, de acordo com a importância fundamentada:

- 1º nível (34%): identifica-se “Médias de Atraso e Restrições Financeiras”, posto que, por meio dessa informação, é possível verificar a importância que é dada aos fornecedores e se o cliente consegue administrar as suas obrigações com naturalidade, ou por meio de pressão dos seus credores.

- 2º nível (20%): destaca-se “Quantidade de Protestos e Cheques Devolvidos”, uma vez que, no primeiro nível, verifica-se a boa gestão das obrigações, o segundo pode mostrar se o cliente utiliza seus atrasos de forma estratégica e consegue liquidar suas pendências, ou se perdeu o controle da gestão e possui de fato um baixo fluxo de caixa.

- 3º nível (7%): verifica-se a importância da “Quantidade de Consultas” que, por meio deste, conclui-se que, ou o cliente mantém relacionamento de confiança com seus fornecedores, ou tem buscado novos credores que financiem sua empresa.

- 4º nível (7%): Mesmo que o objetivo da análise de crédito seja a seleção de clientes que honrem suas dívidas, esta posição traz o “Capital Social”, pois, considerando-se a possibilidade de o cliente vir a ter sua saúde financeira comprometida, é possível supor até que ponto será possível recuperar o valor da dívida.

- 5º nível (7%): tem-se o “Maior Volume de Negócios” para que seja possível verificar se seu índice de liquidez está sendo controlado da melhor forma, ou seja, se o tomador de crédito possui obrigações que terá condições de honrar.

- 6º a 10º nível (5%): tem-se por fim o 100% de distribuição das importâncias, sendo distribuídos nestes níveis, iguais graus de importância, para que seja possível verificar a Classe de Risco a qual pertence o cliente, seu comportamento de compras com outros fornecedores e comprometimento com o negócio por meio da participação societária das cotas empresariais, conforme fundamentado nos parágrafos seguintes, dada como Segunda Fase da Análise de Crédito.

2ª Fase

Na segunda etapa da análise do cliente, foram relacionados os seguintes itens, os quais deverão basear a decisão de qual valor de limite será concedido ao mesmo, sendo atribuída a mesma porcentagem de importância a todos (5%), visto que devem ser estudados de forma cautelosa:

- Classe de Risco: é determinada de acordo com o levantamento realizado por cada birô de crédito, sendo modificada à medida que o cliente liquida suas obrigações em dia, ou registra picos de inadimplência.

- Cabe aqui atentar-se à diferença na análise da informação fornecida, sendo que, para as Fontes 1 e 2, quanto maior o Score, melhor o comportamento do cliente (varia

de 0 a 1.000) e, para a 3ª Fonte, quanto menor o sequencial da Classe de Risco, melhor o seu histórico (variando de A a E);

- Média de Compra: é o valor mediano de compras realizadas pelo cliente, variando de fornecedor para fornecedor, e também depende da atividade principal do cliente. Por exemplo, se for uma bomboniere, é natural que haja um valor maior de compras com indústrias produtoras de confeitos, do que com beneficiadoras de feijão;

- Participações Societárias: indica se há outra (a) empresa (s) (ou sociedade) na qual o proprietário possui participação. É importante atentar-se a esta informação, pois por meio dela, será possível identificar se há indícios de que a atual companhia tenha substituído a anterior, uma vez que a segunda tenha sido inadimplente e esteja sem crédito na praça, ou se a gestão tem sido exemplar e o grupo esteja em ascensão no mercado.

- Maior Compra e Comportamento/Histórico: mesmo que na primeira fase já tenha sido observado se o cliente possui atraso em seu histórico e se possui compromissos que sejam possíveis de cumprir, neste estágio também será destinada atenção a este tópico, para que o analista tenha plena ciência do comportamento do tomador de crédito, reunindo informações suficientes para basear sua avaliação de crédito.

3.3 APLICAÇÃO DAS CLASSIFICAÇÕES AOS BIRÔS UTILIZADOS

A princípio, classificaram-se as informações do cliente selecionado, no entanto, verificou-se que, mesmo que os birôs de crédito apresentem históricos semelhantes para os compradores em comum, existe grande diferença na quantidade de informação evidenciada, a exemplo da informação “Quantidade de Consultas”, observa-se que o cliente foi consultado por muitos credores recentemente, mas os números divergem devido às particularidades de cada birô, ou seja, a quantidade de usuários que fazem reciprocidade de dados com cada Fonte.

Tabela 2 – Diferença Quantitativa de Quantidade de Consultas

	Informação	Fonte 1	Fonte 2	Fonte 3
Empresa A	Quantidade	751 (último ano)	332 (último ano)	119 (último ano)
	de Consultas	62,6/mês	27,6/mês	9,9/mês

Fonte: O autor (2019).

Desta forma, foram comparados os relatórios apresentados pelas fontes consultadas, a fim de identificar qual atende de forma mais satisfatória à necessidade da empresa, buscando reduzir ao máximo o risco de inadimplência.

Utilizou-se o número 10 para evidenciar a informação que foi apresentada pela fonte e o número 0 (zero) para demonstrar a ausência da mesma, sendo a pontuação máxima possível: 120 pontos.

Quadro 2 – Pontuação Do Cliente Para Cada Fonte Consultada

INFORMAÇÃO	FONTE 1	FONTE 2	FONTE 3
Média de Atraso	10	10	10
Pendências Comerciais / Financeiras	10	0	0
Protestos	0	10	0
Cheque Devolvido/Sustado	0	0	0
Quantidade de Consultas (ano)	10	10	10
Capital Social	10	0	0
Volume de Negócios (Maior Acúmulo)	10	10	10
Classe de Risco	0	10	10
Média de Compra	10	0	0
Comportamento/Histórico	10	10	10
Participações Societárias	10	10	0
Maior Compra	10	10	0
TOTAL	90	80	50

Fonte: O autor (2019).

É nítido que a Fonte 1 apresenta vantagem às demais origens de dados, devido a possibilidade de possuir maior número de usuários adeptos da reciprocidade de informações, no entanto, os demais relatórios exercem função de reafirmação da

veracidade das referências consultadas, ampliando assim, a confiança do analista ao realizar o parecer. Para a criação do Score Determinante, utilizou-se a ponderação das pontuações tendo como peso, o Grau de Importância para cada item avaliado. O Quadro 4, demonstra a distribuição dos pesos que será multiplicado pelas pontuações do Quadro 3.

Quadro 3 – Distribuição Do Grau De Importância Representado Por Peso

PESO	INFORMAÇÃO
34%	Média de Atraso
	Pendências Comerciais / Financeiras
20%	Protestos
	Cheque Devolvido/Sustado
7%	Quantidade de Consultas (ano)
7%	Capital Social
7%	Volume de Negócios (Maior Acúmulo)
5%	Classe de Risco
5%	Média de Compra
5%	Comportamento/Histórico
5%	Participações Societárias
5%	Maior Compra
100%	TOTAL

Fonte: O autor (2019).

A tabela a seguir apresenta o resultado das multiplicações dos pesos do Quadro 4 pela pontuação do Quadro 3, sendo que o valor resultante determina o Grau de Aderência no atendimento da pontuação máxima de 15,40 pontos.

Quadro 4 – Matriz De Aderência Ao Grau De Importância Com Score Determinante

INFORMAÇÃO	FONTE 1	FONTE 2	FONTE 3
Média de Atraso	3,40	3,40	3,40
Pendências Comerciais / Financeiras	3,40	0,00	0,00
Protestos	0,00	2,00	0,00
Cheque Devolvido/Sustado	0,00	0,00	0,00
Quantidade de Consultas (ano)	0,70	0,70	0,70
Capital Social	0,70	0,00	0,00
Volume de Negócios (Maior Acúmulo)	0,70	0,70	0,70
Classe de Risco	0,00	0,50	0,50
Média de Compra	0,50	0,00	0,00
Comportamento/Histórico	0,50	0,50	0,50
Participações Societárias	0,50	0,50	0,00
Maior Compra	0,50	0,50	0,00
Aderência ao grau de Importância	10,90	8,80	5,80
<i>% de Aderência: base máxima 15,4</i>	<i>71%</i>	<i>57%</i>	<i>38%</i>
Score Determinante	981,00	704,00	290,00

Fonte: O autor (2019).

Portanto, o Quadro 5 evidencia de maneira clara, proporcionando maior agilidade na análise, se o cliente apresenta ou não picos de inadimplência, assim sendo, quanto mais adimplente for o tomador de crédito, menor será o valor do Score e, em contraposição, quanto maior a quantidade de informações apresentadas pelo birô de crédito, maior deve ser a consideração do analista pelo mesmo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entende-se que a pesquisa traz considerável contribuição científica colocando no centro da discussão, um estudo de caso que possa replicar-se com outros cientistas, em empresas diversas validando as hipóteses e resultados aqui apresentados.

Diante das fundamentações apresentadas no capítulo 1 e especialmente no capítulo 2, onde é abordado especificamente o estudo da inadimplência, entende-se que o cliente objeto da pesquisa, possui grandes possibilidades de proporcionar ao credor perdas financeiras decorrentes da operação comercial entre ambos, dado que seu comportamento apresenta sinais de instabilidade no pagamento com outros fornecedores, o que poderá também acontecer com a atual empresa.

Sistematicamente, devido ao grande volume de atividades contido na carga de trabalho, os analistas de crédito podem acabar-se por desperceber importantes sinais que estão à sua disposição, para um iminente problema de inadimplemento com o cliente. Em face a este cenário, os procedimentos aqui fundamentados pela pesquisa, têm o objetivo de nortear estes profissionais, evidenciando os clientes que apresentam indícios e claros sinais de possível inadimplência, resultando também, na redução da probabilidade de sofrer fraude.

Evita-se por consequência, que a carteira de clientes da instituição, reflita negativamente na saúde financeira perante seus credores. Assim, o descontrole no ciclo operacional e financeiro da empresa agravado por uma descapitalização de seu fluxo de caixa fica evidentemente muito reduzido.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Flávia. **Inadimplência do consumidor cresce 0,9% no primeiro semestre de 2019.** <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2019-07/inadimplencia-do-consumidor-cresce-09-no-primeiro-semester-de-2019>. Disponível em: 08 set. 2019.

ANBC ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE BUREAUS DE CRÉDITO. **O que é um birô de crédito?** https://www.anbc.org.br/materias.php?cd_secao=13&codant=&friurl=_-Biros-de-credito-#.XWRm7uhKiM8. Disponível em: 26 ago. 2019.

BENEDICTO, Marcelo. **Desemprego volta a crescer no primeiro trimestre de 2018.** <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/20995-desemprego-volta-a-crescer-no-primeiro-trimestre-de-2018>. Disponível em: 17 fev. 2019.

CONCEITO.DE. **Conceito De Crédito.** <https://conceito.de/credito>. Disponível em: 08 set. 2019.

DICIONÁRIO ONLINE DE PORTUGUÊS. **Significado de Crédito.** <https://www.dicio.com.br/credito/>. Disponível em: 08 set. 2019.

DICIONÁRIO FINANCEIRO. **O que é inadimplência?**
<https://www.dicionariofinanceiro.com/inadimplencia/>. Disponível em: 25 fev. 2019.

GUIA TRABALHISTA. **Tabela Dos Valores Nominais Do Salário Mínimo.**
http://www.guiatrabalhista.com.br/guia/salario_minimo.htm. Disponível em: 17 fev. 2019.

IBGE INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA.**
<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/precos-e-custos/9256-indice-nacional-de-precos-ao-consumidor-amplo.html?=&t=resultados>. Disponível em: 17 fev. 2019.

JUNIOR, Leuter; KLEFENS, Paula. **Análise de Crédito, Cobrança e Risco.** 1 Ed. Londrina, PR. Editora e Distribuidora Educacional S.A, 2015.

PORTAL EDUCAÇÃO. **História Do Mercado E Da Venda.**
<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/historia-do-mercado-e-da-venda/30936>. Disponível em: 08 set. 2019.

SERASA EXPERIAN. **Inadimplência e vendas: qual é o cenário atual de micro e pequenas empresas no Brasil?** <https://blog.serasaempreendedor.com.br/inadimplencia-vendas/>. Disponível em: 08 set. 2019.

TORO RADAR. **O que é IPCA.** <https://www.tororadar.com.br/investimento/bovespa/o-que-e-ipca-e-inflacao-acumulada>. Disponível em: 17 fev. 2019.

SEBBEN, R. J. **Análise de Crédito E Cobrança.** 1º Edição. São Paulo: Novatec Editora Ltda, 2020.