

LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO UNIVERSITÁRIO DO RIO GRANDE DO NORTE
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

LAURA HELENA DE SOUZA FERNANDES

O CRÉDITO E O COMÉRCIO VAREJISTA

NATAL/RN
2014

LAURA HELENA DE SOUZA FERNANDES

O CRÉDITO E O COMÉRCIO VAREJISTA

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Centro Universitário do Rio Grande do Norte, como requisito final para obtenção do Título de Especialista em Gestão Estratégica de Negócios.

Orientador: Prof. Ms. Aluísio Alberto Dantas.

NATAL/RN
2014

RESUMO

O crédito e o comércio varejista constituem temas de forte relevância na gestão empresarial contemporânea, considerando a importância que os mesmos exercem na atividade econômica da atualidade. O presente estudo tem por objetivo analisar as principais características do crédito e das vendas e descrever as relações econômicas dos mesmos. Justifica-se o estudo, considerando que o aumento do crédito amplia a capacidade de compra, aumenta a demanda, as compras e as vendas de bens e serviços. O estudo foi desenvolvido com base em pesquisa bibliográfica e documental e refletem abordagens sobre a concorrência, impactos nas vendas e desafios do crédito. Com base na análise de estatísticas de vendas, o estudo descreve algumas propostas empresariais para o crédito e para as vendas, principalmente com destaque para a gestão do crédito nas empresas.

Palavras-Chave: Crédito. Comércio varejista. Consumo.

ABSTRACT

The credit and retail sales are strong themes of contemporary relevance in business management, considering the importance that they play in economic activity today. This study aims to analyze the main characteristics of credit and sales and describing the economic relations of the same. Justified the study, whereas the increase in credit increases purchasing power, increases demand, purchases and sales of goods and services. The study was developed based on literature review and documentary approaches and reflect on competition, impacts on sales and credit challenges. Based on analysis of sales statistics, the study outlines some proposals for corporate credit and sales, mainly highlighting the credit management in enterprises.

Keywords: Credit. Retail Trade. Consumption.

A minha formação como profissional não poderia ter sido concretizada sem a ajuda de meus amados pais: Joaquim e Ana Fernandes, que, no decorrer da minha vida, proporcionaram-me, além de extenso carinho e amor, os conhecimentos da integridade, da perseverança. Além de procurar sempre em Deus a força maior para o meu desenvolvimento como pessoa.

Por essa razão, gostaria de dedicar e reconhecer a vocês, minha imensa gratidão e meu eterno amor.

AGRADECIMENTOS

A Deus, o meu agradecimento maior, porque têm sido TUDO em minha vida.

Um agradecimento especial à minha querida irmã Laiana Fernandes, que permanece sempre ao meu lado, nos bons e maus momentos; ao meu querido amor Adriano Freire, que além de me fazer feliz, ajudou-me, durante muitos momentos, compreendendo-me e incentivando-me a não desistir; à minha maravilhosa família, que sempre me deu atenção, carinho e preciosos conselhos e a todos aqueles que direta ou indiretamente, contribuíram para esta imensa felicidade que estou sentindo nesse momento.

A todos vocês, meu muito obrigado.

LISTA DE ABREVIATURAS

BCB	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Social
CRC	Central de Risco de Crédito
FEBRABAN	Federação Brasileira de Bancos
GAP	Maior varejista especializada dos Estados Unidos
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
PF	Pessoa Física
PIB	Produto Interno Bruto
PROER	Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional
PROES	Programa Estadual de Integração na Segurança

LISTA DE FIGURAS E QUADROS

Ilustração 01. Concessão de crédito em longo prazo.....	20
Quadro 1. Roteiro para cálculo do <i>score</i> de risco	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Participação no desembolso do BNDES. Por região, em Milhões.

2000-2009. 22

Tabela 2. Participação das regiões no volume de contratações feitas pelos

Fundos Constitucionais. 2000-2008 23

Tabela 3. Taxa de Juros (% a.a.) nas modalidades de crédito pessoal (PF).

Ano 2009. 42

Tabela 4. Atividades industriais. Veículos. 2002. 43

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. TEORIAS DE CRÉDITO EM ADMINISTRAÇÃO.....	13
2.1. TEORIA DAS COPULAS.....	13
2.2. TEORIA ASSIMÉTRICA.....	14
2.3. TEORIA GERAL DO CRÉDITO BANCÁRIO.....	16
3. CONCORRÊNCIA DE CRÉDITO.....	18
3.1. CONCESSÃO DE CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL	19
3.2. RISCOS.....	25
3.3. EMPRÉSTIMOS A PESSOAS FÍSICAS.....	28
3.3.1. Contratos de crédito e leis de proteção moral	28
4. DESAFIOS DO CREDITO.....	33
4.1. VENDAS NO VAREJO	33
4.2. VENDAS DE CRÉDITO A PESSOAS FÍSICAS	40
4.3. ATIVIDADES INDUSTRIAIS NO SETOR VEÍCULOS.....	43
4.4. O CENÁRIO ATUAL DO FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS.....	47
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERENCIAS.....	50

1 INTRODUÇÃO

O crédito e o comércio varejista são duas categorias econômicas que assumem destaques na gestão empresarial contemporânea, considerando a forte relação de dependência dos mesmos e os efeitos diretos na atividade econômica e no crescimento econômico. A relevância da análise é expressa pela dinâmica que o comércio varejista promove na economia, no sentido de ativar e diversificar a demanda agregada de bens e serviços, promovendo a produção e a renda de trabalhadores, governo e empresários.

O presente estudo parte do pressuposto que vender nunca foi tão difícil e, paradoxalmente, tão fácil em casos extremos. Os meios de comunicação mostram que a cada dia o volume de novos produtos, novas formas de vender, novos canais de distribuição, novas alternativas e, principalmente de novos entrantes de vendas deixam o mercado mais competitivo e dinâmico. Esses fatos, de forma intuitiva, indicam a preocupação da empresa não apenas em vender, como também em gerir as condições que são relevantes para as vendas e com destaque para o crédito dos clientes. O estudo confirma, portanto, que o crédito e o comércio varejista constituem temas de forte relevância na gestão empresarial contemporânea, considerando a importância que os mesmos exercem na atividade econômica da atualidade.

Um bom sistema de gestão de crédito ajuda a reduzir a quantidade de capital que está preso com devedores e minimiza possíveis dívidas incobráveis, uma vez que, para atender às necessidades dos clientes, faz-se necessária a correta gestão de crédito; e que se tornou vital para o adequado fluxo de caixa, onde se pode verificar todo o dinheiro que entra e que sai de uma empresa em determinado período.

Parte-se do princípio, então, que o fator crítico nas vendas hoje é o fator risco. Este determina o maior ou menor lucro nas vendas, bem como as possibilidades de vender melhor.

Assim, o presente estudo terá o intuito de responder a questão: quais são as características que orientam o gerenciamento do crédito e fatores de riscos, com ênfase na aplicação das vendas?

Desse modo, o objetivo geral do trabalho é o de analisar o gerenciamento de crédito e fatores de risco, com ênfase na aplicação das vendas. O referencial teórico da pesquisa fundamentou-se principalmente em Gomes (2003), Merton, Bodie e Robert (2000), Tracy e Brian (2009). Como objetivos específicos se estabeleceram os seguintes:

- a) estudar o risco como fator de insegurança no mercado;
- b) descrever o mercado em termos de concorrência de crédito;
- c) examinar os desafios atuais do crédito.

Justifica-se o estudo, considerando que o aumento do crédito amplia a capacidade de compra, aumenta a demanda, as compras e as vendas de bens e serviços. O estudo foi desenvolvido com base em pesquisa bibliográfica e documental, cujo conteúdo reflete abordagens sobre a concorrência, impactos nas vendas e desafios do crédito. Com base na análise de estatísticas de vendas, o estudo descreve algumas propostas empresariais para o crédito e para as vendas, principalmente com destaque para a gestão do crédito nas empresas. Pretende-se contribuir para o esclarecimento do tema, com um enfoque real sobre a melhor forma de gerir um negócio que tem como objetivo o crescimento da organização.

A metodologia do trabalho pode ser classificada como descritiva e bibliográfica, pois está referida a uma revisão da literatura sobre o tema. A pesquisa empreendida pode ser tomada como exploratória uma vez que serviu de subsídio à elaboração do trabalho, fornecendo dados teóricos e de análise.

O estudo aborda, nos capítulos seguintes, a revisão da literatura considerada relevante para o estudo do crédito na empresa, no sentido de torná-lo elemento importante para as vendas e lucro. O capítulo 3 refere-se à dinâmica e concorrência do crédito e respectivos impactos na dinâmica das vendas da empresa, cujo conteúdo é complementado com as estatísticas de vendas apuradas para determinado período de análise. Conclui-se o texto com a formulação de propostas empresariais para o crédito e para as vendas, elaboradas com base na análise de estatísticas de vendas e com destaque para a gestão do crédito nas empresas.

2 TEORIAS DE CRÉDITO EM ADMINISTRAÇÃO

A literatura descreve a escassez como o objeto de estudo da ciência econômica, desenvolvida em diferentes escolas paradigmáticas e respectivos métodos de abstração científica. A escola neoclássica, centrada na teoria do valor utilidade, pressupõe a racionalidade e liberdade dos agentes econômicos em tomar decisões sobre alocação eficiente de recursos, de forma a maximizar o lucro da empresa e a utilidade do consumidor.¹

O presente capítulo descreve alguns elementos e conceitos presentes na bibliografia do crédito em administração, com destaque para as teorias de cópulas, assimétrica e a teoria geral do crédito bancário. Analisam-se artigos descritivos sobre concorrências e dinâmicas do crédito, destacando-se algumas abordagens estatísticas que evidenciam esse importante segmento econômico e empresarial.

2.1 TEORIA DE CÓPULAS

A teoria das cópulas pode ser aplicada na gestão de riscos financeiros, e vem crescendo o número de seus adeptos. A função da cópula é a de oferecer uma flexibilidade maior na agregação dos riscos.²

A teoria permite que a relação de dependência entre variáveis aleatórias possa ser empregada de forma independente em relação ao formato das distribuições marginais aplicadas. No trabalho de Cordeiro³ esta teoria foi empregada em relação à gestão de riscos e foram desenvolvidos seis modelos de

¹ EQUIPE de Professores da USP. **Manual de Economia**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

² CORDEIRO, Fábio Nunez Barja. Aplicação da teoria de cópulas para o cálculo do *Value at Risk*. Dissertação de Mestrado, FGV/EESP, São Paulo, 2009. Disponível em:< <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/4306/Fabio%20Nunes%20Barja.pdf?sequence=4>>. Acesso em 10 dez. 2012.

³ Idem.

cópuas para cálculo do VaR de três carteiras bivariadas, que eram expostas aos riscos do Dólar Ptax e Índice Bovespa.

Para Cordeiro⁴:

A modelagem individual dos fatores de risco foi feita através da distribuição hiperbólica generalizada. Para a modelagem conjunta, foram utilizadas as cópuas Frank, T-Student e Normal, com janelas de estimação de 500 e 250 dias úteis. Finalmente, os modelos de cópula foram comparados com seis outros modelos, baseados nas metodologias delta-normal e de simulação histórica. O modelo cópula Frank com janela de 250 dias foi o que obteve os melhores resultados no cálculo do VaR 99%, apresentando o melhor desempenho nas três carteiras testadas. Para o cálculo do VaR 95%, o modelo com melhor desempenho foi o delta-normal, sendo o escolhido para as três carteiras, ora utilizando o fator de decaimento 0,94, ora o de 0,97. Os dados empíricos mostraram que a modelagem de eventos extremos (VaR 99%) foi melhor executada pelo modelo de cópula, conforme previsto. Dessa forma, foi possível comprovar a principal crítica feita à modelagem de riscos via distribuição normal: a sua incapacidade de assimilar a característica dos retornos de ativos financeiros de apresentarem distribuições leptocúrticas (caudas pesadas).

A teoria de cópuas pode ser um instrumento de muita utilidade quando se trata de estimar a incerteza decorrente da volatilidade, embora possa não ser tão preciso quanto à captura de mudanças de nível de volatilidade.

A teoria surgiu entre as décadas de 1940 e 50, a partir do trabalho de Hoeffding (1940) e Sklar (1959), mas a sua utilização mais vigorosa se deu apenas no início da década de 2000.

2.2 TEORIA ASSIMÉTRICA

A teoria da informação assimétrica incide sobre as partes em negociação no empréstimo e parte do reconhecimento de que a informação seja imperfeita. A mesma afirma que obter informações pode ser um processo lento e difícil, e que detectar e compreender as assimetrias de informação é importante para que a

⁴ Idem, p. 82.

extensão dessa assimetria não seja incrementada pela ação dos indivíduos envolvidos na negociação.

Segundo Stiglitz⁵ essa assimetria na informação teve importante papel na construção da ciência econômica e tem oferecido explicações concretas sobre fenômenos econômicos e sociais que de outra maneira não seriam facilmente compreendidos.

A informação, segundo Bonatto⁶ foi vista como um elemento de grande importância e fundamentalmente diferente de outros elementos. Seguindo Stiglitz se pode entender que a questão essencial é de como apropriar-se dos retornos do investimento em informação e conhecimento.

Dentre os problemas que incidem sobre a informação assimétrica, Bonatto informa que há três classificações principais: a seleção adversa, a filtragem e o risco moral. Na seleção adversa encontra-se o desequilíbrio em relação ao que cada parte da transação sabe sobre o negócio e que a outra parte desconhece. Segundo Kreps⁷ no mercado de seguro de vida o segurado, por exemplo, conhece melhor sua saúde do que a seguradora.

No mercado de trabalho uma empresa contrata trabalhadores em função de uma política; se a mesma está equivocada, ela contratará trabalhadores inadequados ao serviço e que não agrega produtividade compatível com o lucro esperado. Assim, a seleção adversa cria falhas de mercado, uma vez que se pauta por dados insuficientes ou deixa de considerar outros dos quais desconhece.

Se os compradores conhecessem, tanto quanto os vendedores, a qualidade dos carros usados, de maneira que todos poderiam diferenciar um carro bom de um ruim, os compradores estariam dispostos a pagar o valor total por bons carros usados. Como os proprietários de bons carros usados já podem obter um preço justo, eles estarão dispostos a vendê-los no mercado. O mercado por sua vez terá

⁵ STIGLITS, apud BONATTO, obra cit. p. 22.

⁶ Ib.

⁷ KREPS, 1994, apdu BONATTO, obra cit. p. 24.

um volume maior de transações e cumprirá sua função de canalizar os carros bons para aqueles que os querem.⁸

Outra situação que é afetada é quando há dois agentes econômicos envolvidos em uma mesma transação (principal e agente). Identifica-se o problema da seleção adversa quando o agente mantém informação privada, antes de a transação ter sido realizada. Se a assimetria da informação está ligada à característica pessoal do agente, o principal (P) sabe que o agente (A) pode ser qualquer um dos tipos que existem no mercado, mas não consegue distinguir.

2.3 TEORIA GERAL DO CRÉDITO BANCÁRIO

A teoria geral se destina a contribuir com uma adequada valoração dos créditos originados nos bancos, o acesso a eles, o volume, e as condições.

No Brasil o sistema bancário apresenta uma história de resistência a crises. O crédito é um alavancador da produção e do consumo. E no país, apenas a partir de 1967 os bancos foram autorizados a realizarem captação de empréstimos externos para repasse às empresas nacionais. O crédito bancário representa, assim, uma força econômica que informa que a maior parte das transações atualmente se faz através desse tipo de crédito.

O Sistema Financeiro Nacional vem apresentando, nas últimas décadas, um processo evolutivo de gestão do crédito, no sentido de transformá-lo em eficaz instrumento de política econômica monetária que contribua para a expansão da demanda agregada de consumo de bens e serviços, incentivando e viabilizando os investimentos e o aumento da produção, da renda e do emprego e, finalmente, para o crescimento da economia nacional.

A sistemática se constitui em um ambiente seguro para concessão, onde o Banco Central do Brasil (BCB)⁹ criou a Central de Risco de Crédito (CRC), que

⁸ BONATTO, obra cit. p. 26.

⁹ Resolução CMN nº. 2.390, de 22 de maio de 1997, regulamentada pela Resolução nº. 2.724, de 31 de maio de 2000; pela Circular nº 2.977, de 06 de abril de 2000, do BCB; pela Circular nº 2.909, de 26 de abril de 2000 e pela Circular BCB nº 3.098, de 20.03.2002.

possui o Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR). Essa sistemática começou a operar em 2004, de acordo com a Carta-Circular nº 3.139, de 29 de junho de 2004, do BCB.

No SCR há nomes dos tomadores de empréstimo com dívidas iguais ou maiores a R\$ 5 mil reais em cada instituição financeira; esse sistema é atualizado a cada ano, independentemente da quitação da dívida. A SCR informa os saldos devedores por tipo de operação, por moeda e por vários outros níveis de prazo, vencimento, créditos já lançados e outros.

No que diz respeito à diversidade de informações, o SCR supera todos os outros sistemas anteriores, pois se tornou atualmente a mais poderosa ferramenta de gestão de risco de crédito.

Estudos afirmam que o sistema financeiro contrata, em média, R\$ 196 milhões de operações de crédito por mês, mas 94,4% dessas operações estão fora do SCR (saldo devedor inferior a R\$ 5 mil). Há indícios de que apenas 5,6% das operações, envolvendo cerca de 8,6 milhões de clientes, são reunidas pelo SCR, mas correspondem a 86% do valor total da carteira de operações de crédito do sistema financeiro, calculado em R\$ 608 bilhões.

3 CONCORRÊNCIA DE CRÉDITO

Pesquisa da Fundação Getúlio Vargas afirma que o crédito no Brasil passa por uma verdadeira revolução, em termos de crescimento dos recursos emprestados pelo sistema financeiro às famílias e às empresas; bem como em função da benéfica expansão e diversificação da dinâmica da concorrência do mercado bancário. Em rota de crescimento, afirma a pesquisa da FGV que o estoque de recursos emprestados pelo sistema financeiro às famílias e empresas poderá quase dobrar em dez anos, em relação aos atuais 44,9% do Produto Interno Bruto (PIB).¹⁰

Segundo a pesquisa da FGV, essa concorrência é descrita como inédita no país, considerando suas características de qualidade, dinâmica do processo de gestão do Sistema Financeiro Nacional e pelo crescimento de recursos, os quais têm sido sendo forçados pelos recursos ofertados pelas instituições financeiras estatais.¹¹

É importante destacar a preocupação expressa pela pesquisa da FGV:¹²

Mas, embora a pressão competitiva exercida pela agressividade dos novos players já tenha mostrado sua força na indução da queda do custo do dinheiro, essa influência no spread e na taxa de juros será mais lenta que a evolução do volume de financiamentos. Por mais algum tempo, os brasileiros continuarão pagando caro pelas dívidas bancárias. Campeão internacional dos juros, o Brasil também detém o maior spread dentre 130 países pesquisados no último ranking do Fórum Econômico Mundial.

A análise da concorrência do crédito desenvolvida no presente capítulo enfoca características do mercado financeiro, destacando aspectos da oferta e da demanda de crédito no Brasil, o comportamento estrutural do crédito nas empresas e o limite do risco de endividamento e de inadimplência dos consumidores e das famílias brasileiras. O estudo apresenta uma análise da concessão de crédito e

¹⁰ LAVORATTI, Liliana. **Concorrência e explosão do crédito**. Fundação Getúlio Vargas – Instituto Brasileiro de Economia – Revista Conjuntura Econômica – (Vol 64, nº 04, abril de 2010 – Tema Principal).

¹¹ Idem, ibidem.

¹² Idem, ibidem.

desenvolvimento regional no Brasil (cap. 3.1), dos riscos (cap. 3.2) e dos empréstimos a pessoas físicas (cap. 3.3).

3.1 CONCESSÃO DE CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO BRASIL

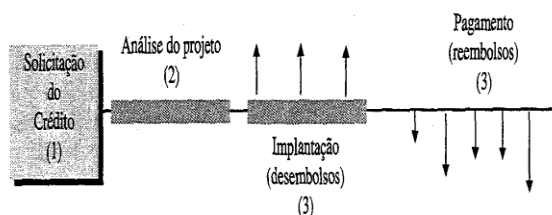
O crédito é universalmente consagrado como instrumento de política econômica que incentiva e contribui para o crescimento da demanda, do crescimento e desenvolvimento regional. Para comprar no mercado é preciso ter dinheiro ou crédito. Os que pretendem comprar e não possuem capital próprio, podem contar com as financeiras que oferecem dinheiro no momento oportuno para aqueles que precisam comprar e não o possuem.

São organizações que buscam um crescimento em termos de carteira de clientes, com taxas variáveis que atendem certos perfis de clientela e variam segundo a garantia e os prazos de pagamento. Voltadas para o aumento dos negócios, as financeiras ou instituições de crédito buscam retorno na prática de taxas de juros altas e com isso têm que gerar também os riscos da inadimplência. A liquidez dessas empresas está orientada pela capacidade de converter os empréstimos e, nesse trabalho, a redução dos riscos é essencial.

Para bancos desenvolvedores que lidam com empréstimos e financiamento de longo prazo, de acordo com Moura¹³ a concessão de crédito pode caracterizar-se pela existência de um *gap* considerável entre a proposta de financiamento e o efetivo reembolso dos pagamentos pelo cliente, como demonstra no diagrama abaixo:

¹³ MOURA, Heber José de. **Uma proposta para avaliação do risco de crédito em financiamentos de longo prazo.** Revista Econômica do Nordeste do Banco do Nordeste do Brasil, Fortaleza, v. 29, n. 1, pp. 47-57, jan-mar, 1998.

ILUSTRAÇÃO 01. Concessão de crédito em longo prazo



Fonte: Moura, 1998.

Na figura está representado o processo usual de concessão do crédito com base em projetos de financiamentos de modernização de plantas de indústria ou ampliação de instalações de empresas de grande porte.

O modelo desenvolvido por Moura¹⁴ mostra que o processo pode ser decomposto em fases, sendo a primeira a solicitação do financiamento, em que o proponente apresenta seu projeto com o objetivo de acrescentar aos ativos das empresas. O projeto deve apresentar, de forma clara e detalhada, os dados exigidos pela instituição financeira e que são necessários à análise e concessão do crédito demandado no projeto e que contribua para a viabilidade do empreendimento.

A fase seguinte é a análise do projeto e que marca o momento de avaliação do projeto operacional e financeiro da empresa, em nível atual de atividades e na expectativa de um novo nível operacional a ser atingido com a mudança proporcionada pelo projeto. A próxima fase é de implantação, quando ocorrem os desembolsos por parte da instituição financeira e que são feitos na medida em que o cronograma de execução física de atividades seja cumprido. Ao cabo se apresenta a fase de reembolsos, que ocorre após uma carência estipulada em que o tomador do empréstimo começa a realizar os pagamentos acordados dentro do fluxo definido pela instituição financeira.¹⁵

Verifica-se, desde logo, que há risco na operação, mesmo sendo apresentado apenas um processo simples e reduzido das negociações havidas. A avaliação da capacidade de pagamento do tomador leva o trabalho de avaliação a

¹⁴ MOURA, op. cit.

¹⁵ Idem, ibide.

ser quantificado em termos relativos que, segundo Moura, seria preciso incorporar a este processo a avaliação do risco do crédito.¹⁶

Outra importante reflexão refere-se ao papel que o crédito exerce em contribuir para o crescimento da economia regional, no sentido de atuar como um multiplicador da produção e da produtividade do trabalho. Segundo Galeano e Feijó¹⁷ a exploração do conhecimento sobre o risco de crédito do BNDES em diferentes regiões do país leva a entender que em termos regionais o crédito no Norte, Nordeste e Centro Oeste estão voltados para o setor agrícola e tem a característica de ser um crédito de prazo mais curto.

As regiões Sul e Sudeste receberam fundos constitucionais e do BNDES para investimento. As regiões citadas receberam fundos próximos aos que foram destinados ao Norte, Nordeste e Centro-Oeste. No entanto, os coeficientes encontrados para as regiões menos desenvolvidas são bem diferentes, indicando, assim, que o volume de crédito para estas regiões foi insuficiente na primeira década do século XXI e não chegou a impulsionar o crescimento do PIB e da produtividade de trabalho como era esperada. Portanto, esses indicadores estão muito aquém daqueles que se verificam nas regiões Sul e Sudeste.¹⁸

Conforme Galeano e Feijó¹⁹:

Em termos regionais, vale observar ainda que nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, o crédito voltado ao investimento está concentrado no setor agrícola, caracterizando-se, portanto como crédito de prazo mais curto. Foi visto que o crédito para pessoas físicas foi o que mais cresceu no período, e que este crédito é importante para aumentar a demanda de consumo. No entanto, as evidências deste artigo sugerem que deveria haver mais incentivo para aumento do crédito (oferta a custo mais baixo) para infraestrutura e para as indústrias poderem aumentar seu nível de investimento, melhorando a produtividade da economia. Assim, considera-se que as políticas para aumentar o crédito nos últimos anos foram importantes para aquecer o comércio e sustentar a

¹⁶ Idem, ibide.

¹⁷ GALEANO, Edileuza Vital; FEIJÓ, Carmen. **Crédito e crescimento econômico: evidências a partir de um painel de dados regionais para a economia brasileira nos anos 2000**. Revista Econômica do Nordeste. Banco do Nordeste do Brasil. Fortaleza: 2012 (Documentos Técnico-Científicos, vol. 43, n. 2, abril-junho 2012).

¹⁸ Galeano e Feijó, op. cit.

¹⁹ Galeano e Feijó, obra cit. p. 217.

demanda agregada, no entanto, não foram destinadas de forma significativa para reduzir as desigualdades regionais.

A participação do setor público no sistema financeiro do país começou a aumentar a partir do final da década de 1990. A distribuição das concessões teve que esperar até que a crise do emprego que se instalou no mundo; e no Brasil a partir do final dos anos 1970 fosse contornada por adaptações que foram feitas na sociologia do trabalho e nas leis.

Era preciso responder ao desemprego, que foi sentido na indústria automobilística de maneira radical, com novas configurações acadêmicas sobre a organização do trabalho e sobre as qualificações do trabalhador. O modelo setorizado e fragmentário deu lugar à integração do funcionamento da empresa a partir também da introdução da tecnologia. A reengenharia empresarial considerou ainda a modificação radical que se operou na produção e na linha de montagem

Na Tabela 1 abaixo se reproduz a participação do governo no sistema financeiro, através do BNDES.

**Tabela 1. Participação no desembolso do BNDES. Por região, em milhões.
2000-2009**

REGIÃO/ANO	NE	N	S	CO	SE	TOTAL (R\$ MILHÕES)
2000	12,1	4	18,5	9	56,4	23.045,80
2001	3,2	3,4	19,1	6,8	57,5	25.216,50
2002	10,1	5	16,3	6,9	61,7	37.419,30
2003	9,3	2,1	20,4	8,4	59,7	33.533,60
2004	6,9	4,9	21,8	13	53,5	39.833,90
2005	8,1	3,4	20,3	7	61,2	46.980,20
2006	9,4	3,2	19,1	7,1	61,2	51.318,00
2007	9,4	3,2	19,1	7,1	61,2	51.318,00
2008	9,4	3,2	19,1	7,1	61,2	51.318,00
2009	16,2	8,2	15,2	7,9	52,6	136.356,40

Fonte: Galeano e Feijó, 2012, p. 210.

A participação do setor público se explica pelo processo de inflação que se perpetuava na década de 1990 e adentrou o milênio atual, e teve como

consequência a inibição da oferta de crédito doméstico privado de longo prazo. Em face dessa retração o BNDES teve que atender as empresas de todos os portes para que se evitasse aumentar o número de falências que se verificou no período.

O volume de contratações de crédito através dos Fundos Constitucionais foi um volume considerável, mas não chegou a representar 2% do PIB das regiões, mas o que estes fundos têm de positivo é que os recursos são mais bem distribuídos entre as empresas. Entre 2000 e 2008 a distribuição contemplou 56,8% dos recursos para as micro, pequenas e médias empresas e 43,2% para as grandes empresas, conforme a demonstração a seguir transcrita.²⁰

Tabela 2. Participação das regiões no volume de contratações feitas pelos Fundos Constitucionais. 2000-2008.

Ano/Fundo	FCO-CO	FNO-N	FNE-NE	FNE-SE	Total (em R\$ mil)
2000	22,81	43,62	30,46	3,11	1.264.134
2001	56,28	26,21	15,49	2,02	1.753.673
2002	62,61	26,32	9,67	1,40	2.298.738
2003	30,52	35,67	32,47	1,34	3.014.113
2004	20,56	23,17	54,40	1,87	5.702.116
2005	22,18	14,75	58,39	4,67	6.618.338
2006	22,18	14,75	58,39	4,67	6.618.338
2007	26,93	15,14	54,27	3,66	7.330.292
2008	26,30	15,57	54,62	3,51	3.192.225

Fonte: Galeano e Feijó, 2012, p. 211

Os créditos dos recursos do BNDES são bem maiores do que os recursos públicos (Fundos constitucionais); mas os Fundos, por seu lado, são mais bem distribuídos, dado que entre 2000 e 2008 as micro, pequenas e médias empresas receberam a maior parte dos recursos desses fundos (56,8%), enquanto as grandes empresas ficaram com 43,2% dos recursos dos Fundos.²¹

A maior parte dos recursos foi, por outro lado, para o setor da agricultura. Em segundo lugar os investimentos foram feitos na indústria e agroindústria e em

²⁰ Galeano e Feijó, op. cit.

²¹ Idem, ibidem.

terceiro lugar o comércio, serviços e turismo que apresentando, no entanto, uma tendência de captação aumentando.

O efeito esperado é sobre o PIB da região e o que foi observado no período de concessão do crédito é que houve um efeito na demanda agregada (consumo e investimento). Enquanto, o efeito observado nos períodos posteriores captou mais o impacto sobre os investimentos.

Nas palavras de Galeano e Feijó:

Destaca-se que a região Sul não é beneficiária de nenhum dos fundos citados, e apresentou o maior coeficiente (0,196) entre as regiões. Na região Nordeste o coeficiente do crédito para investimento não foi significativo no curto prazo, e o R² de 0,06 indica que o efeito imediato sobre o PIB e produtividade do trabalho é nulo. Apesar de o coeficiente do crédito para a região Norte ser baixo em relação ao Sul e Sudeste, o poder explicativo do crédito sobre o PIB e a produtividade, avaliado pelo coeficiente de R² se mostrou maior no Norte quando avaliamos a equação usando o crédito do BNDES e Fundos. Como visto, os Fundos Constitucionais possibilitaram que as regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste tivessem um volume de crédito para investimento como percentual do PIB próximo àquele observado nas regiões Sul e Sudeste. Seria de se esperar um efeito positivo sobre o PIB e sobre a produtividade nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste mais próximo ao encontrado para as regiões Sul e Sudeste. No entanto, os coeficientes das regressões encontrados para as regiões menos desenvolvidas estão muito distantes daqueles observados nas regiões mais desenvolvidas; indicando que o volume de crédito destinado a estas regiões ainda é insuficiente para impulsionar um efeito positivo sobre o PIB e sobre a produtividade do trabalho como observado nas regiões Sul e Sudeste.²²

O texto supracitado destaca que os investimentos públicos não deu, de outro lado, nada além de informações importantes sobre o crédito e sua necessidade. Entretanto, os instrumentos financeiros, que são garantidos pelo poder público, se consideram que sejam de baixo risco, inclusive porque o retorno pode ou não ocorrer em dinheiro.

Os Estados também tributam e podem garantir o pagamento através de impostos; enquanto o crédito privado tem uma única moeda de negociação, que é o valor monetário da transação. Mas os créditos públicos estão na base da dívida

²² GALEANO E FEIJÓ, obra cit. p. 215.

pública, que é a maneira como os estados e organismos nacionais se financiam. Tem, portanto, um risco implicado (credit ratings) e taxas remuneratórias reduzidas, sendo o melhor exemplo as obrigações do tesouro.

Mas, de outro lado, se não são garantidos pelo Estado, os créditos se colocam como um elemento que, quanto mais débil for considerada a situação financeira, mais reduzida será a notação de crédito da entidade; e maior será a taxa remuneratória exigida pelos investidores de quaisquer instrumentos emitidos por ela.

Em síntese, os recursos públicos atuam como componentes que agregam vantagens comparativas ao mercado de crédito, aumentando a oferta de recursos para investimentos em setores econômicos e atividades produtivas e que são um ponto de equilíbrio para os riscos de crédito.

3.2. RISCOS

O risco faz parte do entendimento convencional como toda e qualquer ação que pode comprometer as pessoas e/ou coisas, de forma individual ou coletiva. O Banco Central do Brasil define o risco de crédito²³

como a possibilidade de ocorrência de perdas associadas ao não cumprimento pelo tomador ou contraparte de suas respectivas obrigações financeiras nos termos pactuados, à desvalorização de contrato de crédito decorrente da deterioração na classificação de risco do tomador, à redução de ganhos ou remunerações, às vantagens concedidas na renegociação e aos custos de recuperação.

O risco se traduz em uma possibilidade, em relação ao crédito, que ocorra uma falta de reembolso em relação ao desembolso efetuado. Essa falta de compensação do dinheiro desembolsado pode ser em função de algo indesejado, como a concordata de uma empresa. O risco de crédito reflete, assim, a chance de que o concedente do crédito não o receba de volta do tomador, na época ou nas posições combinadas.

²³ Banco Central do Brasil. **Resolução N. 003721, 30/4/2009.** <www.bc.gov.br> Acesso: 06/02/2013.

O risco de crédito, segundo Moura²⁴ é a “*possibilidade de descumprimento das obrigações financeiras por parte do devedor de um contrato de crédito previamente estipulado.*”

Há vários fatores que podem levar o tomador a não cumprir o reembolso acordado e esses fatores tem que ser examinados sempre em conjunto. Em relação às indústrias, a literatura descreve as diversas características de risco, tais como os riscos implicados no ciclo de produção; riscos em relação às atividades da empresa; riscos administrativos; e riscos financeiros.²⁵

- Riscos implicados no ciclo de produção – pode haver dificuldade na obtenção da matéria prima, ou dificuldades de importação, produtos já obsoletos, problemas com mão-de-obra ou necessidade de manter estoques elevados, técnicas de produção já ultrapassadas, fatores que levam à perda da produtividade.
- Riscos em relação às atividades - em empresas com custo do produto fixo, o custo da produção costuma se colocar em níveis de produção elevados. No entanto, o nível de ociosidade cresce em épocas recessivas, o que torna problemática a diminuição dos custos fixos no preço do produto. Essa situação é especialmente ruim para as empresas que atuam no segmento competitivo. Outros fatores podem ser as alterações da demanda dos produtos, uma vulnerabilidade específica em função do momento econômico; ou ainda uma dependência logística que altera as condições de entrega, entre outros riscos.
- Riscos administrativos – decorrem em geral do nível de informatização e capacidade dos seus participantes de operarem o sistema, qualificação dos empregados em postos de trabalho, processo sucessório ou formas de administração não adaptadas ao mercado e ao estilo de administração competitivo. Salários abaixo do mercado ou inaptidão para negociar salários com empregados em postos-chave podem também ser fatores influentes no processo de desempenho da empresa.

²⁴ MOURA, obra cit. p. 49.

²⁵ MOURA, op. cit.

- Riscos financeiros – endividamento da empresa; falta de liquidez, rotatividade ou rentabilidade baixa são alguns fatores que afetam a capacidade de pagamento dos créditos recebidos.

A venda é também um fator crítico e com elevada probabilidade de ocorrência de risco, considerando o grau de incerteza do volume, valor e condições de vendas, principalmente no que concerte a preços de mercado e faturamento de vendas. Esse tipo de risco depende, segundo Tracy²⁶ da economia, da compra e da obsolescência do mercado. Desse modo, há quatro fatores principais que foram informados por Tracy:

- Fator de risco 1: tamanho da venda. Este seria o primeiro fator a ser considerado que pode contribuir para tornar arriscado o retorno. Quanto maior a venda, ou seja, quanto maior o valor empenhado maior será o risco. Se a compra diz respeito a um pacto de salvamento o risco de satisfação/insatisfação pode ser insignificante, mas se a compra é de um sistema de computação para a empresa o risco é muito maior. Assim, sempre que se está vendendo um produto por preço alto deve-se contar com riscos maiores no cálculo do preço.
- Fator de risco 2: número de pessoas afetadas. O segundo fator é quantas pessoas serão afetadas na decisão da compra. Essa decisão não diz respeito apenas a quantas pessoas devem ser consultadas para que se efetive a compra, mas também considerada as pessoas que vão usar ou comprar o produto/serviço, de modo que há aquelas que irão pagar pelo produto/serviços e aquelas que são dependentes dos resultados esperados a partir do produto/serviço. *“Se uma pessoa é extremamente sensível às opiniões dos outros, esse fator por si só pode adiar uma decisão de compra”.*²⁷
- Fator de risco 3: duração de vida do produto – refere-se à duração útil do produto, que pode ser feito para durar muito tempo e assim gera a sensação

²⁶ TRACY, Brian. Fatores de Risco na Venda. Artigo pub na SDR, 28 jul. 2009. Disponível em: <http://www.sdr.com.br/professores/BTracy/Psicologia_em_vendas.htm>. Acesso em 11 dez 2012.

²⁷ Idem.

de risco, pois o cliente cogita sobre a possibilidade de não usufruir do produto por tanto tempo.

- Fator de risco 4 – Desconhecimento do produtor/vendedor, da empresa ou do produto ou serviço. O risco se estabelece porque o cliente ainda não conhece e não estabeleceu uma relação de confiança com o produto/serviço ou com o fabricante/vendedor. O cliente fica tenso com um produto/serviço novo e a relação comercial com a clientela tem que começar como uma extensão natural do que o cliente já conhece/usa/faz.

3.3. EMPRÉSTIMOS A PESSOAS FÍSICAS

O mercado de crédito tem a sua forte ação na confirmação de contratos de empréstimos, por parte das instituições financeiras e pessoas físicas, empresas e organizações públicas e privadas. Esse mercado tem a oferta de crédito sendo realizada pelas instituições financeiras; a demanda é realizada por pessoas e entidades contratantes; e o preço é a relação de troca expressa pela taxa de juros contratada e que passa a fazer parte do valor total do empréstimo.²⁸

3.3.1. Contratos de crédito e as leis de proteção moral

O risco é definido pela incerteza na relação de investimento. O fator que o define é o evento futuro e incerto do qual podem originar mudanças na situação original de negociação e prejuízos em função da diminuição da capacidade de pagamento do tomador de crédito.

Em função do pouco espaço se examinará apenas um tipo de contrato de crédito com pessoa física que se denomina “empréstimo consignado”, e este será visto apenas naquilo que informa sobre a questão dos riscos envolvidos.

Os empréstimos consignados têm sido uma opção realizada por um grande número de pessoas que vêem na oferta de crédito rápido e descomplicado uma atraente oportunidade.

²⁸ Equipe de professores da USP. Op. cit.

Em virtude do sucesso desse tipo de concessão de crédito financeiro, o número de agentes financiadores aumentou grandemente nos últimos dez anos, multiplicando também as formas de celebração do contrato, bem como atraindo empresas e instituições que congregam grande número de empregados, filiados e associados.

A regulamentação legal desse tipo de empréstimo consequentemente se especializou, tendo em conta o aumento da demanda dos empregados pela consignação dos empréstimos em folha de pagamento e, ainda, o aumento da demanda judicial que configura os insucessos dos contratos celebrados.

A jurisprudência, por seu lado, vem contribuindo para o conhecimento dos problemas e soluções, tomando sempre o consignatário enquanto consumidor, excetuando-se os casos em que os créditos financeiros são concedidos por instituições sem fins lucrativos.

A lei n. 10.820/2003 dispõe sobre o princípio da transparência, na medida em que determina que o empregador esteja obrigado a prestar todas as informações necessárias à realização do contrato entre empregado e instituição consignatária (artigo 3º, inciso I)²⁹; bem como explicitamente se refere no artigo 3º, inciso II³⁰ sobre a disponibilidade aos empregados e centrais sindicais dos custos relativos ao contrato.

O mesmo princípio afeta a norma do artigo 3º, inciso II, parágrafo 1º, o qual veda ao empregador impor qualquer condição não prevista na lei ou em regulamento para efetivação do contrato de crédito³¹; também, no parágrafo 3º do mesmo artigo, onde o empregador está obrigado a descrever as informações sobre os valores

²⁹ Lei 10.820/2003, Art. 3º Para os fins desta Lei, são obrigações do empregador:

I - prestar ao empregado e à instituição consignatária, mediante solicitação formal do primeiro, as informações necessárias para a contratação da operação de crédito ou arrendamento mercantil; (...)

³⁰ Idem, inciso II - tornar disponíveis aos empregados, bem como às respectivas entidades sindicais, as informações referentes aos custos referidos no § 2º deste artigo (...)

³¹ Lei 10.820/2003, Art. 3º, inciso II (...)

§ 1º É vedado ao empregador impor ao mutuário e à instituição consignatária escolhida pelo empregado qualquer condição que não esteja prevista nesta Lei ou em seu regulamento para a efetivação do contrato e a implementação dos descontos autorizados.

consignados de forma clara, quando já efetuado o desconto mensal da prestação no demonstrativo de rendimentos do empregado³².

O princípio vem consagrado no Código de Defesa do Consumidor, artigo 4º, *caput*, em estreita relação como princípio da boa-fé nas relações contratuais.

Este princípio trata de assegurar ao consumidor o conhecimento exato da extensão das obrigações empenhadas; de modo que o fornecedor (agente financeiro) está obrigado a transmitir, de modo claro e adequado ao entendimento do consumidor, todas as informações necessárias que subsidiam a decisão de contratar ou não o empréstimo, cartão de crédito ou arrendamento mercantil. Sobre esse princípio assevera Jorge Alberto Quadro de Carvalho (apud Gonçalves) que:

O princípio da transparência, essencialmente democrático que é, ao reconhecer que, em uma sociedade, o poder não é só exercido no plano da política, mas também da economia, surge no Código de Defesa do Consumidor, com o fim de regulamentar o poder econômico, exigindo-lhe visibilidade, ao atuar na esfera jurídica do consumidor. No CDC, ele fundamenta o direito à informação, encontra-se presente nos arts. 4º, *caput*, 6º, III, 8º, *caput*, 31, 37, § 3º, 46 e 54, §§ 3º e 4º, e implica assegurar ao consumidor a plena ciência da exata extensão das obrigações assumidas perante o fornecedor.³³

Como já examinado acima, o princípio foi aplicado na formulação das regras legais que regulamentam a contratação dos créditos pelos aposentados, pensionistas, empregados em geral e servidores públicos, na medida em que a anuência explícita do contratante deve ser precedida de todas as informações acerca do objeto do contrato.

Não raro, as associações se recusam a homologar rescisão de ajuste de produto por não concordarem com os descontos aventados de empréstimos consignados negociados pelo trabalhador. Mas a realidade é que os empréstimos consignados via de regram trazem desproporção entre a capacidade de pagamento do tomador e as expectativas de reembolso por parte do concedente.

³² Idem, § 3º Cabe ao empregador informar, no demonstrativo de rendimentos do empregado, de forma discriminada, o valor do desconto mensal decorrente de cada operação de empréstimo, financiamento ou arrendamento, bem como os custos operacionais referidos no § 2º deste artigo.

³³ CARVALHO, apud GONÇALVES, obra cit. s.p.

O desequilíbrio contratual entre as partes responde pela grande maioria dos não reembolsos em casos de empréstimos a pessoas físicas (PF). Em função desse desequilíbrio, a moderna teoria da assimetria da informação apresenta um fenômeno conhecido como 'acionamento de crédito', em que a demanda por empréstimos não é atendida, em razão de um desequilíbrio na quantidade de informações disponíveis.³⁴ Segundo Bonatto³⁵, os primeiros modelos de acionamento de crédito se deviam ao fato de que os devedores e os credores não dispunham de informações sobre a possibilidade de inadimplência do empréstimo.

No início do relacionamento, os devedores têm mais informações que os credores sobre a probabilidade de sucesso de seus projetos de investimento. Os devedores ainda se diferenciam quanto a sua honestidade bem como sua aversão ao risco, o que dificulta o processo de seleção que deve ser realizado pelo credor ao devedor para definir quais projetos serão financiados e quais serão rejeitados. Em situações como essa, um aumento da taxa de juros pode influenciar negativamente o conjunto de projetos disponíveis de serem financiados. Muito resumidamente podemos definir acionamento de crédito como a situação onde a demanda por empréstimos é maior do que a cota oferecida pelos credores. Em linhas gerais o acionamento de crédito pode ser considerado como um excesso de demanda por empréstimos comerciais sobre a taxa de juros vigentes.³⁶

As dificuldades de empréstimos para PF se colocam em termos de informação; e tanto as leis protetoras do consumidor quanto as teses relacionadas ao risco e ao crédito engendraram formas de lidar com as informações que seguem as regras das atuais tecnologias de comunicação. Conforme Bonatto³⁷ em um mundo de concorrência e informações perfeito não haveria nenhum motivo para a existência de intermediários financeiros.

³⁴ AROW, K. J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economics Review*, v. 53, 1963, p. 941-973.

³⁵ BONATTO, Alexsandro Rebello. *Gestão de Risco de Crédito. Uma abordagem segundo a teoria da informação assimétrica*. Monografia de bacharelado em Ciências Econômicas, UFRS, Porto Alegre, 2003. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/22592/000384081.pdf?sequence=1>>. Acesso em 13 dez. 2012.

³⁶ BONATTO, obra cit. p. 44.

³⁷ *Ib.*

Um dos aspectos mais sopesados pelas instituições financeiras é o percentual de comprometimento das prestações assumidas pelo devedor em relação à sua renda mensal. Para preservar a capacidade pagamento do devedor, o comprometimento não deve ultrapassar, a título de parâmetro, 30% da renda mensal.³⁸

³⁸ FREITAS, obra cit. s.p.

4. DESAFIOS DO CRÉDITO

Os desafios do crédito fazem parte das grandes preocupações do mercado financeiro, tanto das entidades ofertantes, quanto dos demandadores, considerando que os mesmos afetam todos os envolvidos no respectivo contrato. Nesse sentido, a problematização pesquisada visa identificar as características que orientam o gerenciamento do crédito e respectivos fatores de riscos e com ênfase na aplicação das vendas e cuja especificação do estudo relaciona-se à insegurança do mercado concorrencial e respectivos desafios atuais do crédito.

4.1. VENDAS NO VAREJO

As vendas no varejo são identificadas como o segmento do mercado que expressa indicadores de desempenho de toda a economia, considerando que o crescimento do comércio varejista é fruto do aumento da demanda dos consumidores e cujos produtos são oriundos das empresas produtoras. O desempenho das vendas no varejo pode indicar idêntico desempenho da produção e do emprego.

A literatura descreve as vendas no varejo como o componente de maior relevância para a produção, renda e emprego. Segundo Mattar (2011) na definição do valor do produto, serviço, loja ou marca no varejo, o conceito de valor tem sido utilizado de modo intuitivo pelo consumidor quando se decide pela compra. Na verdade, o valor expressa uma equação subjetiva, na qual se verifica o somatório da avaliação dos elementos que o consumidor valoriza quando vai adquirir o produto e a relação com os custos de aquisição. (MATTAR, 2011)

O lucro, no entanto, muda segundo as percepções e referenciais individuais que são variáveis; e para mensuração do lucro com as vendas é preciso converter recursos físicos, humanos e monetários que foram empregados na obtenção dos bens ou na realização dos serviços e apurar demandados.

São relevantes, para os resultados das encomendas, as decisões operacionais dos gestores, tanto na área de orçamentos quanto na área de fabricação. No entanto, é foco de interesse para esse trabalho, discutir apenas os potenciais efeitos nos resultados causados por conceitos de mensuração inadequados (MEGLIORINI; GUERREIRO, 2004, p. 2).

Dentre as variáveis que podem reduzir o valor do produto/serviço para o consumidor, Mattar (2011) definiu: qualidade percebida, conveniência, aparência, informação, atenção e cortesia, política interna, inovação, imagem, confiança e conforto.

Ao lado do valor do produto, está a condição de compra dos consumidores, e em relação a esse ponto que, segundo Serrentino (2010), o varejo desde o Plano Real vem procurando alternativas de crédito.

Inicialmente, o varejo controlava sua operação de crédito e sua carteira de clientes financiados, considerada um ativo estratégico. O êxito do setor em administrar crédito massificado junto a consumidores de baixa renda atraiu o interesse de bancos e financeiras. Começou então o ciclo de acordos entre setor financeiro e varejo, que envolveu desde venda de carteiras e parcerias para gestão do crédito e exploração de serviços financeiros, até a constituição de sociedades – como Ponto Cred entre Ponto Frio e Unibanco, Luiza Cred entre Luiza e Unibanco e Fic entre Pão de Açúcar e Itaú. Também ocorreram aquisições, como do Hipercard pelo Unibanco e iBi pelo Bradesco. (SERRENTINO, 2010)

O mercado varejista direcionou o crédito, ainda conforme Serrentino (2010), para a nova estratégia que estava surgindo nos anos 90, que era o cartão de crédito próprio. O varejo se tornaria um pioneiro nessa transição do crédito direto para o crédito mediado pelos bancos e financeiras administradoras dos cartões. Assim, na atualidade a empresa C&A possui uma quantidade de cartões comparável ao número de correntistas de um banco como o Bradesco. Para Serrentino (2010) este fato se refere a uma capacidade do varejo de alcançar o crédito.

A relação do varejo com o crédito e os bancos também se transformou ao longo dos últimos quinze anos. Inicialmente, o varejo controlava sua operação de crédito e sua carteira de clientes financiados, considerada um ativo estratégico. O êxito do setor em

administrar crédito massificado junto a consumidores de baixa renda atraiu o interesse de bancos e financeiras. Começou então o ciclo de acordos entre setor financeiro e varejo, que envolveu desde a venda de carteiras e parcerias para gestão do crédito e exploração de serviços financeiros, até a constituição de sociedades – como Ponto Cred entre Ponto Frio e Unibanco, Luiza Cred entre Luiza e Unibanco e Fic entre Pão de Açúcar e Itaú. Também ocorreram aquisições, como do Hipercard pelo Unibanco e iBi pelo Bradesco. (SERRENTINO, p.22 2010)

De acordo com Daud e Rabello (2007) o varejo hoje se caracteriza pela intermediação comercial, ou seja, pela compra e venda a qual se adicionam serviços, e entre estes o próprio crédito.

Há ainda uma diferença de públicos, pois enquanto as classes mais altas preferem o cartão de crédito, as mais baixas preferem o financiamento, e nesse caso os pagamentos podem ser feitos na própria loja, e na medida em que o cliente vai pagando um novo crédito é automaticamente concedido.

As principais fontes de financiamento do varejo a clientes, segundo Daud e Rabello (2007) são:

1. Financiamento próprio – onde há o risco de crédito;
2. Financiamento por instituição financeira (banco ou financeira);
3. Fiado – que é utilizado em comunidades pequenas;
4. Parcelamento através de cartões de crédito – que se operam com ou sem juros;
5. Crédito direto ao consumidor – viabilizado por bancos de cartão de débito;
6. Cheques pré-datados – que é típico do varejo brasileiro, ou por transações eletrônicas pré-datadas;
7. Crédito consignado – desconto mensal em folha de pagamento.

O financiamento de crédito de vendas passou a ser uma unidade de negócios independente (DAUD; RABELLO, 2007) e apresenta em geral resultados muito maiores do que o negócio principal da rede.

Embora este aumento de capacidade de crédito do setor varejista leve a um incremento das vendas, levando o varejo a se tornar um “agente de transformação” pois amplia a penetração dos meios eletrônicos para pagamento, de outro lado se percebe que há certa perda de qualidade no atendimento, pois algumas redes que tinham como diferenciar a aprovação de créditos e limites que outros recusavam se viram absorvidas pela facilidade do cartão do crédito.

Outro problema que nasce com o incremento do crédito é o risco. De acordo com Moura³⁹, o risco de crédito deve ser avaliado segundo um roteiro. No Quadro 2 abaixo se reproduz o roteiro sugerido por ele.

³⁹ MOURA, obra cit. p. 8.

Quadro 1. Roteiro para cálculo do score de risco.

Fator de Risco	Variável	Detalhamento
CARÁTER DO CLIENTE	Restrições	Situação junto ao Cadastro Informativo dos Créditos não Quitados com o Setor Público Federal-CADIN, Central de Risco de Crédito dos Bancos Federais-CERIS, Centralização de Serviços dos Bancos S.A.-SERASA, número de protestos, etc.
	Referência interna	Pontualidade junto às diversas áreas da instituição
	Referência externa	Conceito atribuído por fornecedores, clientes, bancos e outras instituições da praça
	Tradição	Tempo de relacionamento com a instituição
CAPACIDADE		
PRODUTIVA	Fornecimento de matéria-prima	Amplitude do fornecimento, restrições, dependência, etc.
	Tecnologia empregada	Moderna, adequada, ultrapassada, etc.
	Taxa de produtividade	Relação faturamento / num empregados
	Capacidade instalada	% de utilização da capacidade instalada
COMERCIAL	Competitividade	Essencialidade, substituíbilidade, preço e qualidade dos produtos.
	Demanda	Expectativa da demanda
	Canais de comercialização	Situação de dependência, logística e existência de problemas
	Vulnerabilidade	Comportamento da produção quando submetida a fatores adversos
	Concentração da clientela	Grau de dependência da demanda, nível de diversificação da clientela
	Setor de atividade	
FINANCEIRA*	Endividamento	
	Liquidez	
	Rotatividade	
	Rentabilidade	
ADMINISTRATIVA	Informatização	
	Qualificação	
	Processo sucessório	
	Forma de administração	

Fonte: Moura, obra cit. p. 8.

Quantificar o risco está fundamentado em pontos que se estabelecem para cada item a ser avaliado. O detalhamento dos itens que são considerados importantes para avaliação do negócio é pontuado, conforme as informações disponíveis em relação ao tomador de empréstimo. O projeto que se encaminha também faz parte da análise, além do setor de atividade da empresa e do âmbito de atuação do financiador.

Os desafios em relação ao crédito bancário hoje em dia são menores do que os riscos registrados há duas décadas, conforme a descrição de pesquisa publicada pela revista *Conjuntura Econômica* da Fundação Getúlio Vargas:⁴⁰

A privatização de bancos estatais, os dois programas de saneamento com recursos públicos (PROER e PROES), a entrada de capital estrangeiro, a adoção de regras prudenciais da Basileia e as fusões e aquisições resultaram em uma estrutura sólida — e concentrada — altamente rentável e detentora de carteiras de crédito com risco relativamente baixo. E que dificilmente vai correr riscos sistêmicos, como ficou evidenciado durante a crise financeira mundial. Além disso, o sistema brasileiro de pagamentos é motivo de orgulho, assim como as soluções de automação servem de referência para outros países e já começam a ser exportadas.⁴¹

No entanto, lembra Lavoratti⁴² que as instituições ainda não chegaram a um ambiente estável. Os juros altos não deixam as instituições financiadoras à vontade para emprestar ao particular. Elas preferem emprestar ao governo por meio da aquisição de títulos públicos, mas este tipo de financiamento não é uma união clássica dos intermediários financeiros, que tem vocação original para emprestar às atividades produtivas.

De acordo com a Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (ABDIB), apenas em 2011 seriam necessários mais de 150 milhões de investimento durante cinco anos para dotar o país de logística, energia e mão de obra para crescimento ao ritmo de 7% ao ano sem risco de colapso.⁴³

O crédito, segundo Lavoratti⁴⁴, passa por uma espécie de revolução. Ele está em franco crescimento, pois os recursos emprestados pelo sistema financeiro às famílias e empresas podem dobrar em 10 anos, em relação ao valor atual (44,9% PIB). Segundo os próprios bancos, haverá então uma explosão de crédito que já se faz sentir, mas que ainda está limitada pela taxa de juros e pelo custo do dinheiro.

⁴⁰ LAVORATTI, Liliana. Desafios de longo Prazo. Pub FGV/IBRE, vol. 64, Nº. 6, Junho de 2010.

⁴¹ Idem, p. 1,

⁴² Ib.

⁴³ Ib.

⁴⁴ LAVORATTI, Liliana. Concorrência e Explosão de crédito. Artigo pub GB/IBRE Rev Conjuntura Econômica, vol. 64, nº. 4, abril 2010.

Na faixa de R\$ 200 bilhões, em 1994, o volume de crédito no Brasil passou para R\$ 500 bilhões, em 2003, e hoje está em R\$ 1,4 trilhão depois de aumentar 16% ano passado, e deverá avançar, no mínimo, 20%, em 2010, prevê a Federação Brasileira de Bancos (Febraban). Essa trajetória ascendente deverá ter continuidade, e já em 2011 a relação crédito PIB alcançará 53%, com potencial para 72% em 2020, segundo o diretor da Área de Empréstimos e Financiamentos do Bradesco, Nilton Pelegrino. “A consolidação do cenário macroeconômico abre boas perspectivas para os investidores. A expansão da atividade econômica com descentralização para as regiões do país também amplia o crédito para as empresas. E o aumento da renda e dos empregos formais verificado nos últimos meses é igualmente uma boa notícia para o crédito das pessoas físicas”, exemplifica o chefe do Departamento Econômico do Banco Central, Altamir Lopes.⁴⁵

Assim, o crescimento do crédito no país se dá por uma combinação do aumento da oferta e da demanda, como o mercado comum de qualquer produto. Em parte, o atual aumento do crédito se dá pelo alargamento dos prazos de financiamento, pois influencia o valor da prestação mais do que a variação dos juros embutidos, o que é atrativo para o tomador.

Outros fatores, no entanto, também concorrem para o crescimento do crédito, como o consignado para PF e o crédito pessoal direto oferecido pelos bancos. No setor de automóveis e de acordo com a FEBRABAN em 2009, houve uma evolução positiva do crédito e a queda de *spread* se manteria. O saldo de operações com crédito já atingiria, em março de 2009, um montante alto de R\$ 1,241 trilhões, que corresponde a 42,5% do PIB, e um aumento de 25% em relação ao mesmo período no ano anterior.

Em 2009 registra-se, ainda, a recuperação do volume de concessões de empréstimos e financiamento, com crescimento em relação a fevereiro desse mesmo ano de cerca de 20%. As taxas de juros e spreads foram reduzidas entre fevereiro e março de 2009 e apontava na direção de uma recuperação do mercado de crédito que para a FEBRABAN entrava novamente em funcionamento normal. Para as Pessoas Jurídicas o total de operações neste início de 2009 foi de R\$ 465 bilhões que representa um aumento em relação ao mês de Fevereiro de 0.6%.⁴⁶

⁴⁵ Idem, p. 2.

⁴⁶ Idem.

4.2. VENDAS DE CRÉDITO A PESSOAS FÍSICAS

O crédito é destacado como fator importante para a demanda de bens e serviços, no sentido de contribuir para o crescimento das compras dos consumidores. As compras dos consumidores representam a contrapartida de venda das empresas, demanda das indústrias e várias outras ações de compra e venda e que envolvem todos os agentes econômicos, tais como produtores, empresas, trabalhadores, consumidores e governo.

O saldo de operações de crédito para pessoas físicas em 2009 atingiu mais de R\$ 400 bilhões de reais, segundo a FEBRABAN⁴⁷ (2009). As operações de crédito pessoal relativas a aquisição de veículos chegou a um nível elevado em março de 2009, atingindo R\$ 145 bilhões, o que incluía o leasing de veículos.

Para a FEBRABAN os valores envolvidos nessas operações indicam a trajetória de recuperação do crédito e financiamento de veículos que havia começado em fevereiro deste ano, com base na política econômica do governo federal.

A FEBRABAN (2009) destacou que os financiamentos via leasing seguiram contando com a participação crescente neste tipo de modalidade de crédito (pessoal) e entre as modalidades de crédito de curto prazo, as operações de cheque especial e de cartões de crédito apresentaram crescimento expressivo, de 3,2% e 2,9%, respectivamente na comparação mensal e de 19,4% e 32,5% em relação ao resultado de março de 2008.

O spread praticado pelos bancos se define como a diferença entre a taxa de juros de captação de recursos e aquela que é praticada nos empréstimos. Em 2007 o spread brasileiro bateu recorde, chegando a ocupar o segundo lugar no mundo, ou seja, um dos dois mais caros. Esse quadro obviamente desestimulava os financiamentos em geral, e o comércio de automóveis entraria em um déficit de produção.

⁴⁷ FEBRABAN. Relatório de Evolução do Crédito do Sistema Financeiro. Edição de 24 de abril de 2009. Disponível em: < http://www.febraban.org.br/p5a_52gt34++5cv8_4466+ff145afbb52ffrtg33fe36455li5411pp+e/sitefebraban/28%20%2004%20%202009%20%20Relatorio%20FEBRABAN%20Evoluc%20do%20Credito%20%20V.%20final.pdf>. Acesso em 5 dez. 2012.

Segundo Rossoni (2010) foi uma das razões pelas quais o crédito no Brasil reduziu sua demanda:

Um dos motivos apontados para o baixo nível de crédito (em relação ao PIB) verificado no Brasil, em comparação com outros países em desenvolvimento, é o spread bancário elevado. De acordo com Mähler (2006), um spread bancário elevado restringe a expansão e o desenvolvimento da intermediação financeira, reduzindo o investimento e consumo, fundamentais para o crescimento econômico. Assim, entender os determinantes e a estrutura do spread é de fundamental importância para que se possam ser adotadas políticas econômicas que reduzam os custos dos empréstimos, e, conseqüentemente, possam expandir o volume de crédito no país.⁴⁸

Conforme o Banco Central (1999) as modalidades de crédito para pessoas físicas e jurídicas mais procuradas são: Hot Money, cheque especial, crédito pessoal, aquisição de bens, conta garantida, desconto de duplicatas e faturas, capital de giro, aquisição de bens, Vendor (financiamento de vendas com base em cessão de crédito).

A operação mais requisitada por pessoas físicas é a aquisição de veículos, que em 2009 apresentou as menores taxas de juros anuais, conforme a tabela a baixo.

⁴⁸ ROSSONI, Enéias. Determinantes e estrutura do spread bancário brasileiro no período de 1999-2009. Monografia de graduação em Economia, Porto Alegre, 2010. Exemplar xerocopiado, p. 12.

Tabela 3. Taxa de Juros (% a.a.) nas modalidades de crédito pessoal (PF). Ano 2009.

Mês	Cheque Especial	Credito	Aquisição de Bens		
			Veículo	Outros	Total
JAN	172,01	56,51	34,66	66,14	38,14
FEV	166,72	54,49	31,75	63,96	35,17
MAR	169,13	50,84	29,67	63,81	32,94
ABR	169,31	48,78	29,88	60,41	32,74
MAI	167,78	46,62	29,15	55,84	31,63
JUN	166,99	45,64	26,85	55,25	29,40
JUL	167,33	44,78	26,92	53,85	29,28
AGO	161,01	44,29	26,21	54,42	28,64
SET	162,73	44,71	24,94	51,41	27,18
OUT	160,01	45,74	25,56	50,01	27,62
NOV	163,30	43,64	25,30	51,78	27,50

Fonte: ROSSONI, 2010, p. 22.

O crédito de veículos, portanto, se destacou no ano de 2009, em razão do recuo do spread bancário. Segundo a FEBRABAN (2009) em março de 2009 o recuo foi de 28,5% em relação a fevereiro; ou seja, houve uma reanimação dos financiamentos de veículos em função da diminuição dos juros bancários.

4.3. ATIVIDADES INDUSTRIAIS NO SETOR VEÍCULOS

Nos últimos três anos, os indicadores mostram que o acumulado no período de janeiro a abril de 2003 foi um resultado superior a 2002, mas inferior ao ano de 2001, em que ocorreu um aceleração da produção industrial que desempenhou um papel de relevo na recuperação econômica do país naquele momento. Os bens de capital e os bens duráveis de consumo foram os itens industriais que mais cresceram.

Tabela 4. Atividades industriais. Veículos. 2002.

Atividades industriais	Tipo de índice				
	Índice de base fixa mensal sem ajuste sazonal (Base: média de 2002 = 100)	Índice de base fixa mensal com ajuste sazonal (Base: média de 2002 = 100)	Índice mensal (Base: igual mês do ano anterior = 100)	Índice acumulado (Base: igual período do ano anterior = 100)	Índice acumulado de 12 meses (Base: últimos 12 meses anteriores = 100)
1. Indústria geral	128,52 28,52 %	123,70 23,70 %	95,74 -4,26 %	96,56 -3,44 %	98,24 -1,76
3.25 Veículos automotores	181,00 81,00 %	169,07 69,07 %	83,16 -16,84 %	81,89 -18,11 %	92,20 -7,80 %
3.26 Outros equipamentos de transporte	261,85 161,85 %	240,69 140,69 %	106,30 6,30 %	105,45 5,45 %	105,16 5,16 %

Fonte: IBGE/SIDRA, 2012.

A evolução dos índices acumulados no primeiro quadrimestre de 2002 apresenta um período de resultado bem superior ao de 2003, mas em 2002 as taxas de juros foram bem menores o que responde pelo impulso dado ao consumo de bens duráveis e de veículos.

Segundo Campos e Calandro (2003) o comportamento da indústria nacional no primeiro quadrimestre de 2003 indicava uma retração da atividade, que se deu em razão da elevação dos juros e da queda salarial dos trabalhadores, fruto da política adotada pelo governo.

A evolução do indicador acumulado, por categorias de uso, no primeiro quadrimestre dos últimos três anos pode ser examinada na Tabela 1. Os dados mostram que o indicador acumulado no período jan.-abr./03 alcançou um resultado pouco superior ao de 2002, porém bem inferior ao verificado no mesmo período de 2001, ano de expansão acelerada da produção impulsionada pelo bom desempenho da produção de bens de capital e de bens duráveis de consumo. Já em 2002, as taxas foram significativamente menores: o segmento de bens de capital registrou expansão de apenas 0,48% no acumulado do primeiro quadrimestre, taxa explicada, em grande parte, pela elevada base de comparação dos índices. Em 2001, em razão do racionamento de energia elétrica imposto ao País, a produção de bens de capital foi fortemente influenciada pelo segmento produtor de equipamentos de geração e transmissão de

energia elétrica, que atingiu picos de produção. No ano seguinte, com o fim do racionamento, a fabricação desses bens retornou aos níveis normais, o que, na ausência de estímulos na demanda de outro produto integrante desse segmento, ocasionou uma contração na produção de bens de capital.⁴⁹

A taxa de crescimento acumulada na produção de gêneros no Brasil naquele período inicial de 2003 indicava que havia uma redução drástica nas áreas da metalurgia, de material elétrico e de comunicações e material de transporte.

Para Campos e Calandro⁵⁰ os gêneros que tiveram desempenho positivo foram a mecânica com uma taxa de 10,42% e que tinha o impulso da expansão da produção de máquinas e implementos agrícolas, em razão da instituição do Programa Moderfrota e do aumento da renda agrícola.

A indústria de transporte e de material de transporte dependente que é das condições de renda e crédito registrou taxas baixíssimas de crescimento, que refletia o comportamento da produção.

A produção nacional de veículos estava em 2003 muito aquém da capacidade que tinha instalado e houve contração de vendas internas de automóveis e veículos leves.

Os impactos da crise argentina e o baixo crescimento do comércio mundial, decorrente, principalmente, da recessão norte-americana, associados à crise energética brasileira e à maior competição vigente no mercado doméstico impactaram negativamente o desempenho da indústria automobilística. Nos cinco primeiros meses de 2003, a produção de veículos (incluindo veículos leves, caminhões e ônibus) apresentou uma recuperação, com taxas de crescimento 4,1% maiores do que a efetivada em igual período do ano anterior. A melhor taxa foi obtida na produção de caminhões semipesados e pesados, enquanto a fabricação de chassis para ônibus registrou taxa negativa de 2,0%. O escoamento da produção, contudo, vem sendo limitado pela forte contração da demanda interna e pela desaceleração no comércio mundial, resultando em estoques acima do nível desejado pelas montadoras. A queda nas vendas internas de automóveis, porém, vem sendo contrabalançada pelo aumento das exportações, sobretudo de veículos de médio porte. A produção desse tipo de automóveis vem sendo incentivada pela redução

⁴⁹ CAMPOS, Silvia H; CALANDRO, Maria Lucrecia. Produção das Indústrias brasileira e gaúcha no primeiro quadrimestre de 2003: retração a vista. Artigo pub Indic. Econ. FEE, Porto Alegre, v. 31, n. 2, p. 77-106, ago. 2003. Acesso em 04 jul. 2012, p. 84.

⁵⁰ Idem.

tributária ocorrida em agosto de 2002, através da criação de uma terceira faixa de tributação de IPI6. A redução da alíquota do imposto ampliou o mercado para esse tipo de veículo e contribuiu para melhorar a competitividade dos veículos médios no mercado internacional.⁵¹

A produção de veículos seria uma indústria que teria uma recuperação lenta até 2010, em função principalmente do clima de incertezas em relação ao mercado mundial. O ritmo lento da recuperação econômica ocorria em função da dúvida que condicionada tanto investimentos quanto transferência de capital e o sistema financeiro internacional.

A crise bancária seria uma consequência desse quadro que não deixou espaço para políticas econômicas mais ativas e que pudessem facilitar investimentos para aceleração do ritmo da indústria.

[...] a confiança dos agentes no ritmo da atividade econômica, o patamar de gastos dos consumidores norte-americanos, a contenção de movimentos em direção a maior protecionismo e a reestruturação da indústria automobilística mundial, antecipada pela crise atual – temas tratados a seguir. A severa crise bancária que se alastrou especialmente a partir do 2º semestre de 2008 gerou uma forte ameaça ao sistema financeiro internacional, atacando o mecanismo central de financiamento do investimento de risco que era a criação de instrumentos financeiros de diversificação (e pretensiosamente de diluição) de risco em mercados não-organizados de negócios.⁵²

A partir do momento em que os bancos filiados ao sistema financeiro internacional passaram a ter problemas com a negociação destes ativos, o risco sistêmico apareceu como possibilidade concreta.

A perspectiva para o período 2010-2019 não é otimista e indica uma arquitetura do mercado financeiro tendente a reduzir os investimentos e apresentar

⁵¹ CAMPOS, Sílvia H; CALANDRO, Maria Lucrecia. Produção das Indústrias brasileira e gaúcha no primeiro quadrimestre de 2003: retração a vista. Artigo pub Indic. Econ. FEE, Porto Alegre, v. 31, n. 2, p. 77-106, ago. 2003. Acesso em 04 dez. 2012, p. 87.

⁵² BRASIL/MME. Nota Técnica DEA 13/10. Caracterização do Cenário Macroeconômico do PDE 2010–2019. Pub pelo EPE, Brasília, julho 2010. Disponível:<http://www.epe.gov.br/mercado/Documents/S%C3%A9rie%20Estudos%20de%20Energia/20100809_3.pdf>. Acesso em 5 dez. 2012.

um fluxo menor para ativos de risco. A previsão do MME (2010) é de que os governos irão atuar nesse cenário negativo em busca de um controle maior do sistema bancário e investimentos arriscados terão mais dificuldades.

O cenário econômico indica a manutenção do atual quadro, sem grandes perspectivas em termos de aceleração de funcionamento dos bancos ou de uma crise econômica mais profunda.

4.4. O CENÁRIO ATUAL DO FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS

De acordo com a notícia veiculada pela Agência Brasil (2012) o anúncio da redução de juros teve um impacto muito forte sobre a venda de veículos automotores.

Segundo a Agência, a participação do Banco do Brasil praticamente fez com que o financiamento dobrasse no mês. Com base nos dados apresentados pela Federação Nacional de Distribuidores de Veículos Automotores (FENABRAE), o Banco do Brasil aumentou no mês de abril em 3 pontos percentuais a sua cota no mercado em relação a fevereiro. A carteira de crédito do Banco do Brasil era de R\$ 10,8 bilhões no dia 2 de abril e passou para R\$ 38,2 bilhões no dia 30 do mesmo mês.

Assim, o atrelamento do financiamento e crédito de veículos aos juros se confirma. Depois de anunciado pelo governo a redução dos juros, esse foi um dos segmentos de crédito que mais disparou. Além dessa estreita dependência dos juros, o segmento também se beneficia das isenções tributárias, como se verifica a seguir:

Os segmentos da indústria beneficiados pelas isenções esperam que os incentivos do governo sejam prorrogados para evitar resultados negativos no resto do ano. Ao menos, por enquanto, os setores industriais beneficiados dizem ter conseguido resultados melhores do que o previsto, na contramão da queda da indústria. Em maio, a indústria recuou 4,3%, a nona queda seguida, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Com IPI mais baixo para automóveis, de maio até o fim de agosto, a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), por exemplo, contabilizou aumento nas vendas diárias - de 13 mil, em maio, para

16 mil em junho. Para ano, por causa do crescimento econômico menor, a entidade espera queda de 1,47% em todo o setor. "Se não fosse pela redução do IPI, estaríamos com uma tendência negativa mais forte"⁵³

Assim, a isenção tributária teria um impacto sobre preços e demanda, mas também, segundo Souza, Peterini e Miro⁵⁴ também sobre as marcas, porque leva a um ajuste de tal modo que o lucro operacional das montadoras se eleva e acaba por diferenciar a demanda pela marca.

A estimativa desses autores é que embora a isenção tributária promova uma renovação e estimulação das vendas de automotivos, ao cabo quem paga a conta é o próprio consumidor,; que *“além dos resultados empíricos para análise de ganhos e perdas de excedente decorrentes da tributação, uma contribuição importante desse trabalho é apresentar de modo rigoroso e didático a estimação da demanda por automóveis no Brasil”*⁵⁵.

⁵³ JORNAL ESTADO DE SÃO PAULO. Indústria teme o fim do corte do imposto. Notícia pub no Jornal Estadão, em 05 jun. 2012. Disponível em:< <http://www.estadao.com.br/noticias/Impresso,industria-teme-o-fim-do-corte-do-imposto-,896021,0.htm>>. Acesso em 11 dez. 2012.

⁵⁴ SOUZA, Sergio A. de; PETTERINI, Francis Carlo; MIRO, Vitor Hugo. A Tributação nas Vendas de Automóveis no Brasil: Quem Paga a Maior Parte da Conta? Pub na Rev Economia, Brasília(DF), v.11, n.3, p.559–596, set/dez 2010. Disponível em:<http://www.anpec.org.br/revista/vol11/vol11n3p559_596.pdf>. Acesso em 14 dez 2012.

⁵⁵ Idem, p. 563.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo geral apresentar as teorias do gerenciamento de crédito e fatores de risco, com ênfase na aplicação das vendas. Nesse sentido, foram examinadas as teorias mais atuais sobre risco de crédito, bem como questões das informações de que dispõem os agentes financiadores e a relativa vantagem de quem tem as informações certas no momento do negócio. Também se estudou o fator risco, descrevendo os que estão associados ao crédito.

Desde a segunda metade do século passado, pode-se entender que o fordismo, embora não se sustente integralmente como tese econômica, ainda mantém critérios que foram cunhados na expectativa de ampliação de um setor em escala mundial.

A nova forma de organização e gerenciamento da cadeia produtiva promoveu um rearranjo das tarefas, de modo que a competitividade pudesse ser estabelecida e distribuída a todas as empresas que integram essa cadeia.

Entretanto, a dependência da indústria de veículos dos financiamentos bancários e das taxas de juros e spread faz com que essa indústria tenha que desacelerar a produção em determinados momentos. E se conclui que o Plano Real embora tenha sido um estímulo geral a econômica nacional, não conseguiu dar respostas aos problemas que aconteceriam depois de 2008.

O comércio varejista no início do milênio começou a ter que lidar com questões que envolvem a gestão do capital de giro tanto para aumentá-lo quanto para retardar desembolsos.

Em relação ao aumento do capital de giro, as estratégias mais utilizadas para agilizar entradas de caixa têm sido as promoções para aumento de vendas, a oferta de descontos para certos tipos de pagamento (à vista ou parcelado em até 3 vezes), preços especiais mais baratos para pagamento com bandeiras de crédito específicas (como as bandeiras utilizadas pela própria loja), ou ainda maior rigor na concessão de crédito.

Para retardar desembolsos, as estratégias podem ser a redução de custos operacionais; a negociação direta com os fabricantes para quantidades maiores; compra de certos produtos que interessam ao escoamento da fábrica; e manter saldo de caixa baixo, apenas para cumprir desembolsos previstos, o controle maior das suas compras e de seus custos. Ainda, com relação ao cliente, as estratégias são de privilegiar as vendas à vista e manter um estoque mínimo para suprir a demanda mais imediata.

Para aqueles lojistas que não lidam com capital de giro, as estratégias têm sido buscar o crédito mais barato com terceiros, em geral agentes bancários.

Em relação ao desenvolvimento econômico, o cenário futuro não indica possibilidades de crescimento expressivo, em razão das restrições que os governos terão que enfrentar. O maior cuidado, segundo o estudo do MME (2010) será controlar a incerteza em relação ao setor público, e lutar para que ele não se torne insolvente.

As informações e análises constantes do texto permitem recomendar a adoção de política pública de educação financeira da população brasileira, com a finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores do país.

REFERÊNCIAS

AROW, K. J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. **American Economics Review**, v. 53, 1963, p. 941-973.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Resolução N. 003721, de 30/4/2009**. <www.bc.gov.br> Acesso: 06/02/2013.

BERGAMINI, Cecília Whitaker. **O Desafio da Liderança**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Liderança – Administração do Sentido**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1994.

BONATTO, Alexsandro Rebello. **Gestão de Risco de Credito. Uma abordagem segundo a teoria da informação assimétrica**. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/22592/000384081.pdf?sequence=1>>. Acesso em 13 dez. 2012.

BRASIL. Ministério de Minas e Energia. Nota Técnica DEA 13/10. **Caracterização do Cenário Macroeconômico do PDE 2010–2019**. Pub pelo EPE, Brasília, jul. 2010. Disponível: <http://www.epe.gov.br/mercado/Documents/S%C3%A9rie%20Estudos%20de%20Energia/20100809_3.pdf>. Acesso em: 5 dez. 2012.

CAMPOS, Silvia H; CALANDRO, Maria Lucrecia. Produção das Indústrias brasileira e gaúcha no primeiro quadrimestre de 2003: retração a vista. **Indic. Econ. FEE**, Porto Alegre, v. 31, n. 2, p. 77-106, ago. 2003.

EQUIPE de Professores da USP: Manual de Economia. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

CORDEIRO, Fábio Nunez Barja. **Aplicação da teoria de cópulas para o cálculo do Value at Risk**. 2009. 33f. Dissertação (Mestrado Acadêmico em Economia) - Escola de Economia de São Paulo (FGV/EESP), São Paulo, 2009. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/4306/Fabio%20Nunes%20Barja.pdf?sequence=4>>. Acesso em 10 dez. 2012.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Alcino. **Metodologia científica**: para uso dos estudantes universitários. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. **Marketing de Varejo**: como incrementar resultados com a prestação de serviço. Porto Alegre: Artmed, 2007.

EQUIPE de Professores da USP. **Manual de Economia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

FEDERAÇÃO NACIONAL DE DISTRIBUIDORES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES (FEBRABAN). **Relatório de Evolução do Crédito do Sistema Financeiro**. Edição de 24 de abril de 2009. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/p5a_52gt34++5cv8_4466+ff145afbb52ffrtg33fe36455li5411pp+e/sitefebraban/28%20%2004%20%202009%20%20Relatorio%20FEBRABAN%20Evolucao%20do%20Credito%20%20V.%20final.pdf>. Acesso em 5 dez. 2012.

FREITAS, Newton. Teoria geral do crédito bancário. **Pub Jus Navigandi**, Teresina, ano 9, n. 514, 3 dez. 2004. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/6010>>. Acesso em: 14 dez. 2012.

GALEANO, Edileuza Vital; FEIJO, Carmen. Crédito e crescimento econômico: Evidências a partir de um painel de dados regionais para a Econômica Brasileira nos anos 2000. **Rev Documentos Científicos**, v. 43, n. 2, abr./jun. 2012.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, **pesquisa da Indústria Mensal. Produção Física. Janeiro de 1985 a maio de 2012**. 2012. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/indust/default.asp?t=1&z=t&o=22&u1=1&u2=3&u3=1&u4=1&u5=1&u6=1&u7=1&u8=1&u9=1&u10=1>>. Acesso em 05 dez. 2012.

JORNAL ESTADO DE SÃO PAULO. **Indústria teme o fim do corte do imposto**. Notícia pub no Jornal Estadão, em 05 jun. 2012. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impreso,industria-teme-o-fim-do-corte-do-imposto-,896021,0.htm>>. Acesso em: 11 dez. 2012.

LAVORATTI, Liliana. Concorrência e explosão do crédito. **Revista Conjuntura Econômica**, v. 64, n. 04, abr. 2010.

LAVORATTI, Liliana. **Desafios de longo Prazo**. Pub FGV/IBRE, v. 64, n. 6, jun. 2010.

_____. Concorrência e Explosão de crédito. **Rev Conjuntura Econômica**, vol. 64, n. 4, abr. 2010.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi; GARCIA, Maria Tereza (Org.). **Estratégias de Marketing para Varejo Inovações e diferenciações estratégicas que fazem a diferença no marketing de varejo**. Rio de Janeiro: Novatec, 2011.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; CHEROBIM, Ana Paula; RIGO, Cláudio Miessa. **Administração financeira**: princípios, fundamentos e práticas brasileiras. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

MARCIAL, E. C.; GRUMBACH, R. **Cenários prospectivos**: como construir um futuro melhor. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

MOURA, Heber José de. Uma proposta para avaliação do risco de crédito em financiamentos de longo prazo. **Rev Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 29, n. 1, p. 47-57, jan./mar., 1998.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999

ROSSONI, Enéias. **Determinantes e estrutura do spread bancário brasileiro no período de 1999-2009**. Monografia de graduação em Economia, Porto Alegre, 2010. Exemplar xerocopiado

SECURATO, José Roberto. **Análise e Avaliação do Risco – Pessoas Físicas e Jurídicas**. São Paulo: Atlas, 2002.

SERRENTINO, Alberto. Amadurecimento do crédito no varejo. **Mundo Marketing**, 2011. Disponível em:< <http://www.mundodomarketing.com.br/artigos/albertoserrentino/16300/amadurecimento-do-credito-no-varejo.html>>. Acesso em: 25 jan. 2013.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, Sergio A. de; PETTERINI, Francis Carlo; MIRO, Vitor Hugo. A Tributação nas Vendas de Automóveis no Brasil: Quem Paga a Maior Parte da Conta? **Rev**

Economia, Brasília (DF), v.11, n.3, p.559–596, set./dez. 2010. Disponível em:<http://www.anpec.org.br/revista/vol11/vol11n3p559_596.pdf>. Acesso em 13 dez. 2012.

TRACY, Brian. Fatores de Risco na Venda. **SDR**, 28 jul. 2009. Disponível em: <http://www.sdr.com.br/professores/BTracy/Psicologia_em_vendas.htm>. Acesso em: 11 dez. 2012.

THINKFN. **Risco de crédito**: definições. Disponível em:<http://www.thinkfn.com/wikibolsa/Risco_de_cr%C3%A9dito>. Acesso em: 13 dez. 2012.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração Estratégica do Capital de Giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.