



**Universidade Norte do Paraná**

**UNOPAR**

---

CENTRO DE CIÊNCIAS EMPRESARIAIS E SOCIAIS APLICADAS  
PÓS GRADUAÇÃO EM GESTÃO FINANCEIRA E CONTROLADORIA

FRANCISMARY CRISTINA SCOMBATI SANTOS

**CONCESSÃO DE CREDITO FINANCEIRO NO  
AGRONEGOCIO**

---

LONDRINA  
2017

FRANCISMARY CRISTINA SCOMBATI SANTOS

## **CONCESSÃO DE CREDITO FINANCEIRO NO AGRONEGOCIO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
Universidade Norte do Paraná - UNOPAR, como  
requisito parcial para a obtenção do título PÓS  
GRADUAÇÃO EM GESTÃO FINANCEIRA E  
CONTROLADORIA

Orientador: Prof. Especialista HELIO PEREIRA DE  
ARAUJO NETO

Londrina  
2017

## Sumário

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | INTRODUÇÃO .....  | 4  |
| 2     | DESENVOLVIMENTO .....   | 5  |
| 2.1   | Conceito de credito.....  | 6  |
| 2.1.1 | Carater: .....  | 8  |
| 2.1.2 | Capacidade: .....   | 8  |
| 2.1.3 | Capital: .....  | 8  |
| 2.1.4 | Colateral: .....  | 9  |
| 2.1.5 | Condições: .....  | 9  |
| 2.2   | Análise qualitativa e quantitativa .....  | 10 |
| 2.3   | Pontuação de Credito “ <i>credit score</i> ” .....  | 10 |
| 2.4   | Classificação “ <i>Rating</i> ” .....   | 11 |
| 2.5   | Garantias .....   | 13 |
| 2.5.1 | Garantias pessoais – Aval e Fiança .....  | 13 |
| 2.5.2 | Garantias Reais – Hipoteca, caução de duplicatas e cheques, alienação fiduciária e penhor mercantil. .... | 14 |
| 3     | CONCLUSÃO .....   | 17 |
|       | Figura 1. 5 C’s do Crédito .....  | 7  |

## 1 INTRODUÇÃO

A Concessão de Crédito Financeiro no Agronegócio é um tema bastante amplo, pois depende de políticas e normas adotadas por cada empresa do segmento de distribuição de insumos agrícolas. Seja no Agronegócio ou em qualquer segmento onde o objetivo é vendas, em varejo pelas distribuidoras ou atacado pelos fabricantes e bancos, deve se estabelecer uma política de concessão de crédito afim de definir limites de crédito para os clientes (seja pessoa física ou jurídica) que possam minimizar o risco de inadimplência ou melhor, buscar identificar previamente a situação financeira do cliente, para certificar-se que o mesmo terá condições de liquidar o crédito contratado. Para JORION (1997), este risco pode ser definido como sendo a possibilidade da contraparte não cumprir as obrigações monetárias contratuais relativas às transações financeiras. Esse não cumprimento das obrigações contratuais é chamado de inadimplência. Desta forma abordaremos sobre o conceito de Crédito Financeiro no Agronegócio afim de apresentar as métricas que podem ser utilizadas para a sua concessão nas distribuidoras de insumos agrícolas.

## 2 DESENVOLVIMENTO

ASSAF NETO e SILVA (1997) definem crédito como sendo uma troca de bens e presentes por bens futuro. Também podemos definir como sendo a confiança, conceder crédito é confiar, mas não se opera crédito sem procedimentos, metodologia e recursos humanos capacitados. Para raciocinar na Concessão de Crédito Financeiro no Agronegócio, necessitamos conhecer bem seu conceito, para que se possa estabelecer uma política embasada e como um todo e com o objetivo primordial de minimizar os riscos de inadimplência nas distribuidoras de insumos. Vale ressaltar que uma política de concessão de crédito nos dá uma direção do que se deve ou não adotar na empresa, quais os parâmetros a serem analisados e os caminhos a serem tomados.

A política ou normas para esta concessão não possuem a função de inibir os negócios, e sim mediar, equilibrar ou equacionar os trâmites necessários no relacionamento com os outros setores de uma empresa, principalmente o de vendas, pois quando acontece esta concessão, a empresa passa a possuir o chamado Risco de Crédito.

No início da nossa civilização as relações econômicas se movimentavam através da troca, o conhecido escambo. Passado o tempo, percebeu-se o interesse da população em determinados bens que passaram a servir como produtos de intermediação, com base das trocas, tal como aconteceu com o sal, o gado, fios e bambus. Mais tarde se deu a fase do metalismo, na qual o ouro, a prata e o bronze eram base de troca de mercadorias. Segundo CAQUETTE, ALTMAN e NARAYANAN (1998), a procura por mecanismos mais eficientes de administração das operações de crédito representa um dos principais problemas enfrentados pelas instituições financeiras desde o início de suas atividades na cidade italiana de Florença há mais de 700 anos.

No agronegócio, estas operações podem ser classificadas junto com as mais complexas dentre todos os setores do mercado. O fato de ser complexo se dá dentre outros motivos a exigência do acompanhamento periódico conforme a sazonalidade das safras e devido a serem empresas a céu aberto e ainda por não possuírem políticas e/ou normas padronizadas para o segmento de distribuição de insumos agrícolas como possui as instituições financeiras que são norteadas pelo Banco Central do Brasil através da normativa de crédito 2682.

A política ou normas de concessão de crédito de cada empresa visa atribuir limites de crédito com a finalidade principal de estabelecer valores máximos de comprometimento do cliente junto à empresa, mantendo uma forma de controle para evitar que o mesmo assuma compromissos muito maiores do que aquele que ele efetivamente pode contrair/assumir, esta política ou norma visam na sua maioria reduzir ou minimizar o risco de inadimplência por parte do devedor em prol ao credor. No agronegócio como em outro segmento está pautada em linhas gerais pelos conceitos utilizados pelas instituições financeiras, no atacado ou no varejo, seja sobre produtos ou sobre recursos financeiros. A política ou norma em geral são formadas por um conjunto de normas ou critérios que cada empresa utiliza para financiar ou emprestar recursos aos seus clientes. Abrange seu objetivos, regras e atividades específicas. Para CAQUETTE, ALTMAN e NARAYANAN (1998), o processo de avaliação da capacidade financeira do cliente pode ser comparada à atividade de um alfaiate, ou seja, feita sob medida para as características do comprador.

Não se pode falar em crédito sem conhecer os C's de crédito, a análise quantitativa, análise qualitativa, *Credit Score* (pontuação de crédito), *Rating* (classificação) e os *bureaus* de crédito e ainda possíveis garantias para as operações realizada sobre documentação de cadastro. Segundo SANTOS (2015, p. 38) "O objetivo do processo de análise de crédito é o de averiguar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira para amortizar a dívida".

## 2.1 CONCEITO DE CRÉDITO

A origem etimológica da palavra crédito remonta ao termo *latim creditum*, que significa "coisa confiada". Posto isto, a noção de crédito está associada a qualquer relação ou transação que assenta na confiança.

CAQUETTE, ALTMAN e NARAYANAN (1998) identificaram que os administradores financeiros não se preocuparam tanto em criar metodologias ou técnicas mais eficazes para previsão da inadimplência, mas sim procuraram desenvolver e consolidar as bases de informação sobre os clientes de forma a torná-las mais confiável.

Mesmo com a falta de interesse no desenvolvimento de

metodologias, a preocupação com a gestão completa do ciclo de vida do crédito incentivou discussões acadêmicas que deram início a pesquisa de técnicas mais robustas para a previsão da inadimplência esperada e mensuração das possíveis perdas associadas ao risco de crédito.

A análise a ser realizada, consiste em atribuir valores à um conjunto de fatores e informações que permitam a emissão de um parecer sobre determinada operação de crédito. Esta análise deve ser realizada sobre o crédito que será tomado, inicialmente o analista pode ter como balizador de sua análise, a busca para a resposta das seguintes perguntas: Em que prazo o tomador pagará sua dívida? O tomador do crédito pode pagar o que se comprometeu? Se não houver o pagamento, como a empresa poderá cobrá-lo?

Assim, é importante conhecer as métricas que podem ser utilizadas como os fundamentais os 5 C's do Crédito que são aplicado em qualquer empresa ou instituição financeira, e dão suporte às análises de crédito, podendo conter todos ou somente alguns conforme espelha a política de concessão ou normativa de crédito de cada empresa.

Para SCHERR (1989) os "5C's do crédito" é o modelo mais tradicional de organização das informações sobre a possibilidade de pagamento de um cliente.

**Figura 1. 5 C's do Crédito**



### 2.1.1 Carater:

Refere-se à índole do tomador do crédito e sua capacidade de pagamento à dívida contraída. Para SILVA (1988) o caráter está associado com a intenção do cliente de pagar sua dívida, ou seja, é o conjunto de qualidades do devedor face aos hábitos de pagamento. Faz parte deste conjunto a pontualidade nos compromissos anteriores, a tradição de pagamento e as restrições existentes sobre o seu nome. Estas informações podem ser avaliadas através de consulta dos chamados *bureaus* de crédito como exemplo o Serasa, SPC, Cadin (Cadastro Informativo de Créditos não Quitados no Setor Público Federal e Estadual), cartórios e cartórios distribuidores para consulta de possíveis execuções, estas consultas visam checar possíveis restrições de crédito apontados pelo mercado, profissionalismo nos negócios e comportamentos.

### 2.1.2 Capacidade:

Implica na liquidez que o tomador do crédito possui em saldar o crédito contraído junto ao fornecedor do crédito, ou seja, a habilidade em converter investimentos em receitas. Há duas propostas de avaliação para a capacidade, uma para pessoa jurídica e outra para física. Para pessoa jurídica indica-se análise das demonstrações financeiras apresentadas pelos balanços patrimoniais, indicadores de liquidez, endividamento, gestão do capital de giro, giro dos estoques e geração de caixa. Para pessoa física, além dos documentos pessoais e comprovantes patrimoniais (matricula dos imóveis) deve-se analisar a declaração de imposto de renda onde conste os rendimentos as dívidas e ônus versos bens e direitos. Tempo de atividade no ramo informado, profissão entre outros.

### 2.1.3 Capital:

Representa a situação financeira que o tomador do crédito possui, considerando seus ativos e passivos com relação as dívidas contraídas e não liquidadas, se este capital dá suporte para eventuais liquidações. Quando se tratar

de pessoas jurídicas, deve-se analisar as demonstrações financeiras com foco na estrutura de capital (% de capital próprio e de terceiros), imobilizações do capital próprio e investimentos em máquinas/equipamentos e também o endividamento geral da empresa. Para pessoas físicas, deve-se analisar a Declaração de Imposto de Renda sempre que possível, associando com os dados informados em uma ficha cadastral, considerando principalmente a relação de bens (considerar valor de mercado e não o declarado), bem como as dívidas e ônus. Também é importante avaliar as matrículas atualizadas dos imóveis que o tomador possui.

#### 2.1.4 Colateral:

Representa os ativos (bens) que o tomador do crédito possui como disponíveis para ofertar em garantia à dívida contraída. Desta forma quanto maior o patrimônio, maior a possibilidade de assumir o risco por parte do ofertante do crédito. Para garantias reais, é imprescindível analisar a qualidade do bem dado em garantia, preferencialmente que seja um imóvel pois este possui rastreabilidade através de sua matrícula. Recomenda-se ainda que seja apresentada matrícula atualizada para verificação de possíveis ônus existentes, apresentar avaliação técnica e de mercado do imóvel que pode ser realizada por profissional que possua o Creci. Para garantias pessoais (Fiança e Aval) é necessário uma análise de crédito deste Fiador/Avalista bem como a do cônjuge do mesmo. Toda garantia deve-se levar em conta a materialidade e liquidez do bem oferecido, ou capacidade financeira e patrimonial do Fiador/Avalista, para que no momento da execução o valor da garantia cubra pelo menos o valor da dívida. É de praxe utilizar garantias com valores maiores que o crédito tomado, tendo em vista possíveis despesas com cobrança administrativas e eventual execução (Custas e honorários advocatícios).

#### 2.1.5 Condições:

Diz respeito ao prazo que será a tomada do crédito em relação ao prazo de liquidação deste crédito, se condiz com o mesmo período das receitas por parte do tomador do crédito, ou o impacto de fatores externos como por exemplo clima, sobre a fonte geradora da receita. É necessário ter conhecimento sobre as condições

macro e microeconômicas vigente e que impactam diretamente no negócio do tomador do crédito, assim como o setor de atuação e o impacto a curto e longo prazo, que no caso do agronegócio, é a sazonalidade de produção, e o clima, estes fatores externos impactam diretamente no ciclo crédito.

## 2.2 ANÁLISE QUALITATIVA E QUANTITATIVA

Análise Qualitativa baseia-se na avaliação retrospectiva do padrão de conduta do cliente e dos mercados e tendências futuras. Já na análise quantitativa baseia na quantificação da capacidade de geração de caixa e de pagamento do tomador do crédito.

São classificados como análise qualitativa em relação aos C's de crédito: o Caráter, a Capacidade e Condições. São classificados como Quantitativa os C's Capital e Colateral.

Segundo SILVA (2015), para realizar uma análise de crédito, as empresas recorrem ao uso de duas técnicas: a técnica subjetiva baseada no julgamento humano, e a técnica objetiva, baseada em procedimentos estatísticos.”.

## 2.3 Pontuação de Crédito “*credit score*”

O conceito de *Credit Score* é um modelo estatístico de avaliação de crédito por pontos através do qual é conferida uma determinada pontuação de acordo com as características diversas dos tomadores do crédito. Cada empresa deve definir quais os critérios ou quais C's de crédito serão importantes em seu ramo de negócio ou política de concessão de crédito. O objetivo do modelo é a definição de critérios mínimos e máximos que a empresa está disposta a assumir. Cada empresa define os critérios que considera importante na sua política de concessão de crédito. Assim, o *credit scoring* estabelece regras de pontuação (*Score*) através de um conjunto de combinações dos fatores.

CAOQUETTE, ALTMAN /E NARAYANAN (1998) observaram que habitualmente os bancos administram o crédito quase que exclusivamente através

de procedimentos de análise, ou sejam de fazer questionários antes de tomar a decisão sobre as concessões.

Conforme resolução *Bacen* 2682, de 21 de dezembro de 1999 a avaliação deve ocorrer para todas as operações no nível de risco correspondente e é de responsabilidade da instituição detentora do crédito e deve ser efetuada com base em critérios consistentes e verificáveis, amparada por informações internas e externas, contemplando pelo menos os seguintes aspectos conforme tabela 2.1. e ainda conforme esta resolução para pessoas físicas deve levar em conta também as situações de renda e de patrimônio bem como outras informações cadastrais do tomador do crédito.

**Tabela 2.1**

|             |   |
|-------------|---|
| <b>I-</b>   | <b>Em relação ao devedor e seus garantidores:</b>                               |
| a)          | Situação econômico-financeira;  |
| b)          | Grau de endividamento;  |
| c)          | Capacidade de geração de resultados;  |
| d)          | Fluxo de caixa  |
| e)          | Administração e qualidade de controles;   |
| f)          | Pontualidade e atrasos nos pagamentos;  |
| g)          | Contingências;  |
| h)          | Setor de atividade econômica;   |
| i)          | Limite de crédito.  |
| <b>II -</b> | <b>Em relação à operação</b>  |
| a)          | Natureza e finalidade da transação  |
| b)          | Características das garantias, particularmente quanto à suficiência e liquidez; |
| c)          | Valor.  |

#### 2.4 Classificação “*Rating*”

*Rating* são notas ou classificação do risco da operação de crédito após a pontuação obtida com relação direta a política de concessão de crédito aplicada aos C’s de crédito e ranqueada pelo *Credit Score*, podendo ser notas de 0 à 10, quanto maior melhor, ou ainda por classificados por letras AA/A/B etc. Segundo SOUNDERS (2000), um dos mais antigos sistemas de classificação de

credito foi desenvolvido pelo U.S. Office of the Comptroller of the Currency (OCC), este separava os empréstimos ou tomadas de credito em 5 categorias, sendo quatro classificadas como de baixa qualidade e uma como alta qualidade conforme tabela 2.2.

**Tabela 2.2**

|   |      |
|---|------|
| <b>Classificação de Alta Qualidade</b>    |      |
| Aprovado / de bom desempenho              | 0%   |
| <b>Classificação de Baixa Qualidade</b>   |      |
| Outros ativos especificamente mencionados | 0%   |
| Ativos abaixo do padrão                   | 20%  |
| Ativos duvidosos                          | 50%  |
| Ativos de perdas                          | 100% |

Este sistema tem sido utilizado largamente por instituições financeiras e órgãos de regulamentação para avaliar adequação de suas reservas às perdas esperadas decorrentes dos empréstimos. No Brasil, as instituições financeiras utilizam a Resolução *Bacen* 2682 de 21 de dezembro de 1999, que é uma classificação “*rating*” que determina que todas elas e as instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil devem classificar as operações de credito em ordem crescente de risco conforme tabela 2.3

**Tabela 2.3**

|        |           |
|--------|-----------|
| I-     | Nível AA; |
| II-    | Nivel A;  |
| III-   | Nivel B;  |
| IV-    | Nivel C;  |
| V-     | Nivel D;  |
| VI-    | Nivel E;  |
| VII-   | Nivel F;  |
| VIII-‘ | Nivel G;  |
| IX-    | Nivel H.  |

## 2.5 GARANTIAS

Garantia representa a vinculação de um bem ou de um direito conversível em numerários que assegurem a liquidação do crédito tomado. SILVA (2015) define garantia em seu aspecto de risco, como a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em numerário que assegura a liquidação do crédito.

A finalidade da garantia é evitar que fatores imprevisíveis impossibilitem liquidação do crédito. Esses fatores são de natureza sistemática ou externa a atividade da pessoa física ou da empresa, podendo ser resultantes de medidas governamentais (exemplo: política fiscal, monetária, creditícia, cambial, etc), concorrências, climáticas ou acidentais (exemplo: incêndio, inundações, morte do cliente ou do principal dirigente da empresa, etc).

São garantias as pessoais como fiança e aval, Garantias reais como hipotecas, e garantias por títulos de crédito como caução de duplicatas, caução de cheques, alienação fiduciária e penhor mercantil como a CPR (Cédula de produto rural) e ainda o penhor de warrant e conhecimento de depósito.

### 2.5.1 Garantias pessoais – Aval e Fiança

Garantia pessoal são garantias que são constituídas sobre pessoas (físicas ou jurídicas) ao invés de coisas específicas. Para estas garantias serem formalizadas é necessário que haja análise de crédito dos fiadores/avalistas, bem como de seus cônjuges.

#### 2.5.1.1 Aval

O aval é uma garantia pessoal do pagamento de um título de crédito, é necessário a assinatura do cônjuge caso o avalista seja casado. Neste caso o avalista fica co-obrigado ou fica como devedor solidário pelo pagamento do crédito. O aval é normalmente atrelado a todas as operações de crédito por ser a forma de garantia mais comum. Deve-se coletar o aval à cada título emitido, pois garante somente o valor que está expresso no título de crédito.

### 2.5.1.2 Fiança

A fiança é uma garantia pessoal, mediante a qual uma pessoa (fiador) garante, no todo ou em parte o cumprimento da obrigação que outra pessoa (afiançado/tomador de crédito) assumiu. A fiança é um documento que para ser válido deve conter a assinatura do cônjuge se casado for o fiador.

### 2.5.2 Garantias Reais – Hipoteca, caução de duplicatas e cheques, alienação fiduciária e penhor mercantil.

São garantias reais bens tangíveis como por exemplo, veículos, imóveis, máquinas, equipamentos, mercadorias e duplicatas.

Quando se constitui uma garantia sobre determinado bem, esse bem estará comprometido legalmente com o contrato de crédito ao qual se vincula. SANTOS (2015) alerta que as garantias reais são indivisíveis, isto é, mesmo que o devedor pague uma parcela da dívida, a garantia continua por inteiro. Como não há necessidade ou mesmo possibilidade (em certos casos) de liberação da garantia, à medida que o devedor paga sua dívida, o valor da garantia teoricamente irá aumentando em relação ao saldo do contrato.

#### 2.5.2.1 Hipoteca

Garantia hipotecária, ou hipoteca, é a vinculação de bens considerados imóveis pelo Código Civil para pagamento de dívida. São bens imóveis passíveis de hipoteca: terras, casas, prédios, apartamentos, sítios, chácaras, lotes, navios e aviões. A hipoteca pode ser constituída em vários graus até atingir o valor total do bem. É importante saber que na execução desta garantia em cumprimento ao valor total comprometido, deve-se respeitar a mesma ordem que foi registrada o grau da hipoteca.

#### 2.5.2.2 Caução de duplicatas

Duplicata é um título de crédito que se origina de uma venda ou

prestação de um serviço com recebimento a prazo. Esta garantia é bastante utilizada por empresas que pleiteiam financiamentos bancários, já que possibilita a diminuição do risco de crédito por meio da vinculação de duplicatas selecionadas ao financiamento solicitado. SANTOS (2015) Também define duplicata como uma espécie de penhor e, como tal, constitui-se como garantia real. A palavra caução em vez de penhor é utilizada para distinguir o objeto do penhor que, no caso de títulos de crédito, trata de bens incorpóreos (créditos)

#### 2.5.2.3 Caução de Cheques

Cheque é uma ordem de pagamento a vista dada por alguém que possui conta de depósito em uma instituição financeira. Sendo ordem de pagamento à vista deve ser paga no momento de sua apresentação. Como garantia, é feita a vinculação de cheques ao contrato de crédito. Por ser um título bastante volátil e elevada exposição à inadimplência, principalmente em épocas de recessão, as empresas financeiras e não financeiras muitas vezes excluem essa modalidade de garantia de suas políticas de crédito.

#### 2.5.2.4 Alienação Fiduciária

É uma garantia real que é vinculada sobre veículos, máquinas e equipamentos. A alienação fiduciária consiste na transferência do domínio do bem para o credor, permanecendo o devedor como fiel depositário do bem. Para veículos há a possibilidade de registro para fins de rastreabilidade, este registro pode ser feito junto aos Detrans. Para máquinas e equipamentos a alienação é feita por contrato mas sem registro documental próprio, pois não há um órgão que controle a circulação destes bens, neste caso pode-se registrar em cartório de título para tornar a alienação pública e realizar visitas periódicas para checar se o bem está em condições de uso, e depositado onde foi previamente acordado.

#### 2.5.2.5 Penhor mercantil

Refere-se a entrega de bem móvel ao credor, feito pelo tomador do crédito ou por terceiros, para garantir o cumprimento de dívidas. Para diminuir o

risco, o devedor é considerado um “fiel depositário” do produto.

É bastante utilizado no agronegócio o título como penhor mercantil a chamada *CPR* (cédula de produto rural) que é uma promessa de entrega futura de produtos rurais. Por meio deste título, seus emitentes (produtores rurais, associações e cooperativas) recebem pagamento à vista relativo à venda de mercadorias, ou ainda faz-se o chamado escambo, ou seja, a troca de produto rural por insumos agrícolas.

A *CPR* tem sido utilizada como instrumento de financiamento, proporcionando a negociação da safra agrícola sem endividamento referenciado em taxas de juros e a redução das pressões sazonais de preços das mercadorias. Este título pode ser negociável em mercado de balcão e em bolsa de mercadorias, nas modalidades de *CPR* física, que é exigível na data do vencimento pela quantidade e qualidade de produto nela previsto, e *CPR* financeira que é exigível na data do vencimento pelo resultado da multiplicação do preço convencionada pela quantidade do produto especificado, permite a liquidação financeira (entrega de numerários em vez de mercadorias) desde que sejam explicitados em seu conteúdo o preço ou o índice de preços das mercadorias, a instituição responsável pela divulgação, a praça ou o mercado de formação do preço e o nome do índice. A *CPR* deve ser registrada no cartório de registro de imóveis, na matrícula da propriedade onde o produto será cultivado, e no cartório de títulos e documentos na comarca onde reside o tomador do crédito, afim de torná-la pública.

#### 2.5.2.6 Penhor de *Warrant* (Garantia) e Conhecimento de Deposito ou Recibo de Deposito

São títulos de crédito emitidos por armazéns gerais e autorizados (alfandegados) e representativos de mercadorias neles depositadas. Esses títulos são emitidos juntos e, por isto, a mercadoria somente poderá ser retirada do armazém mediante a apresentação dos dois títulos devidamente endossados. Seu registro deverá ocorrer na comarca de domicílio dos emitentes dos títulos.

### 3 CONCLUSÃO

O objetivo do trabalho apresentado é o de sugerir uma política de concessão de crédito no agronegócio, que seja única para os distribuidores de insumos agrícolas.

As distribuidoras em sua maioria possuem uma política ainda imatura, onde muitas vezes são liberados créditos embasado apenas no conhecimento que o gerente possui do cliente, desconsiderando o que o mercado possa sinalizar de risco tomado interna e externamente (capacidade), ou então de pendências financeiras identificadas com outros fornecedores (caráter).

Sugerimos que haja a implementação de *Rating* padrão para todas as distribuidoras, assim como o uso dos C's de crédito como diretriz para esta classificação e formação do *Score* de crédito, assim como é apresentada para as instituições financeiras na Resolução Bacen 2682.

Esse processo implementação de políticas poderá ser gerido por um comitê de crédito sugerido a partir dos maiores distribuidores, e ainda envolver um dos *Bureaus* de crédito para unificar e processar as informações quanto ao risco total exposto de cada cliente, assim como é feito no *Cadin* (cadastro informativo de Créditos não quitados federais e estaduais) ou o *Sisbacen* (Sistema de Informações do Banco Central). O *Sisbacen* é responsável por coletar as informações dos bancos comerciais, múltiplos e corretoras de câmbio e disponibilizá-los para consulta de forma unificada para estes mesmos bancos e corretoras. Desta forma o risco de inadimplência é devidamente calculado e medido, não que não poderá ocorrer, mas se ocorrer é possível identificar se trata-se de uma inadimplência generalizada (mercado externo macro) ou individual, onde neste último pode-se rever o processo de análise afim de identificar possíveis gargalos e ainda utilizassem a CPR como lastro de garantia para todas as vendas.

## REFERÊNCIAS

SEBRAE-PR. Serviços financeiros :Os C's de credito. Disponível em: <http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/sebraeaz/Os-Cs-do-cr%C3%A9dito>.

Acesso em: 22 Fev 2017.

CONCEITO.DE: Conceito de credito. Disponível em: <http://conceito.de/credito>.

Acesso em 25 Fev 2017.

SLIDESHARE. C's do Credito. Disponível em: <https://pt.slideshare.net/RodolfoSalvi/os-cs-do-credito>. Acesso em 25 Fev 2017.

CETIP. Instrumentos financeiros. Disponível em: <https://www.cetip.com.br/titulos-agricolas/cpr>. Acesso em: 25 de Fev 2017.

SANTOS, José Odálio dos. *Análise de Crédito*, 6 Edição. São Paulo: Atlas, 2015.

JORION, Philippe. *Value-at-risk: The New Benchmark for Controlling Market Risk*, Chicago: Irwin Professional Publishing, 1997.

ASSAF NETO, Alexandre e SILVA, Cesar A. Tiburcio. *Administração do Capital de Giro*. 2.ed. São Paulo: Editora Atlas, 1997.

CAOQUETTE, John B., ALTMAN, Edward I. e NARAYANAN, Paul. *Managing credit risk – the next Great Financial Challenge*, New York: Jon Wiley & Son Inc., 1998

SCHERR, Frederick C. *Modern Working Capital Management*. New Jersey: Prentice-Hall, 1989.

SAUNDERS, Anthony. *Medindo o Risco de Crédito – Novas Abordagens para Value at Risk e Outros Paradgmas*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.