



Institucional Business Consultoria Internacional

10 (Dez) Medidas Fundamentais de Análise de Créditos, apreciadas pelas Financeiras na liberação de Empréstimos.

I – A ótica da Pessoa Física

Na visão de uma Financeira, que é uma importante intermediária e parceira de negócios no mercado de crédito, a liberação de empréstimos é uma operação complexa, cercada de cuidados para que seja bem sucedida e que precisa de pré-condições para que seja realizada.

Liberar créditos a alguém significa acreditar que esse alguém saberá usar convenientemente esse dinheiro, em proveito próprio, de seus familiares ou membros da comunidade, dispondo da capacidade de devolvê-lo acrescido de juros, correção monetária e taxas fiscais que se fizerem necessárias, na data certa e determinada.

Desta forma, tem crédito financeiro quem mostra sinais inequívocos de capacidade presente e futura de pagar o que recebe ou receberá. E isto é fundamental para o credor, pois ele terá de dar satisfações pelo uso que fez do dinheiro, normalmente uma poupança de terceiros, logo alheia em parte da sua propriedade, aos sócios da Financeira.

Tanto do lado do devedor, quanto do credor, aparecem às claras as figuras centrais da capacidade e da responsabilidade. Do lado do devedor, ele há de saber como lidar com o capital que recebe, qual é a proporção que agüenta receber para pagar direito e saber atender compromissos. Do lado do credor, ele há de saber captar a quantidade de recursos que lhe é solicitada, e há de manobrar direito na função de analista de crédito, para acertar e escolher o bom pagador, visando não pôr o raro capital nas mãos de gatunos e gente sem escrúpulos o preparo para lidar com bases de ética e boa relação econômica.

Daí decorrem os elos entre a demanda e a oferta de crédito, formando o mercado das Financeiras, essencialmente voltadas a aumentar o prazer de prolongar o consumo das pessoas físicas, ao liberar empréstimos para elas, com vistas a gerar a compra de carros, bicicletas, eletrodomésticos, aviões, motocicletas e tudo o que possa dar alegria de viver prazerosamente às pessoas.

E o que apreciam as Financeiras e os credores em geral ao emprestarem? Pois bem, sem esgotar nem priorizar a ordem das medidas mais consagradas, os analistas de crédito se prendem mormente nos 10 (dez) seguintes fatores, ao se caracterizar um “bom” ou um “mau” cliente potencial:

- 1) Comprovação de que a pessoa tem uma vida regular, regrada e pautada num comportamento que valoriza a cidadania e o bom convívio. Isto significa que trabalhar num emprego fixo ou numa atividade legal bem definida; morar numa residência fixa e num endereço certo sem pular de localidade a toda hora; e conviver com parentes e uma boa vizinhança é indicador de inserção sócio – profissional adequada;
- 2) Evidências de viver com um comportamento socialmente sadio, que seja construtivo para si e a comunidade em que se vive. Quem vive se metendo em confusões, arruaças e é contumaz em registros da delegacia de polícia mais próxima, não pode ser nem bom cliente, nem bom pagador. Portanto, atitudes de civismo indicam uma forma de atuar responsável e que fornece uma boa referência de si ao tomador;
- 3) Estar estudando, trabalhando, atuando na comunidade há anos, e assumir uma função remunerada que é construtiva para si e para a comunidade. Neste sentido, quem tem renda, gera mais renda através de bons salários ou pró-labores, e cria riqueza para si, mostra evidências de saber lidar com dinheiro e de ter condições de lidar com as dívidas decorrentes de empréstimos que se disponha a tomar;
- 4) Ter patrimônio. Capital atrai capital. Quem tem riqueza, mostra que tem cacifê para garantir os empréstimos que visa tomar. Isto corresponde a uma cobertura, a um *hedge*, que o credor vê com bons olhos. Todavia, é importante lembrar que ninguém deve tomar um financiamento, nem nenhum financiador deve liberar um crédito, por conta de uma garantia que possa cobrir débitos. Garantias são um “q mais” neste processo, contudo não são as razões de ser de uma operação de crédito: elas reduzem os riscos da transação, enquanto o devedor há de saber estabelecer meios de saber pagar e devolver bem, os créditos que tomou;
- 5) Ter capacidade presente e futura de pagar a dívida contratada. Isto significa que o bom tomador dá provas de sua capacidade de pagar o que deve no futuro. Por exemplo, aplica em CDBs e em fundos, que rendem juros capazes de cobrir as prestações futuras de um financiamento. Também, é bom mostrar que se atua numa empresa competitiva e estável, onde se é querido e prestigiado, portanto a probabilidade de ser demitido ou remanejado a um posto menos valorizado é ínfima;
- 6) Estar pouco endividado ou sem dívidas. Se uma pessoa já esta abarrotada de dívidas, a sua capacidade de cobrir adequadamente novos e mais compromissos cai. Portanto, ela não pode assumir mais compromissos

que sejam aqueles que sua renda e riqueza estejam aptos a cobrir em boas condições;

- 7) Ter uma boa reputação na praça, que seja assegurada por um bom avalista. Quando uma pessoa é recomendada por outra, ou por uma empresa, e as evidências comprovam que o recomendante é liso e ilibado em seus procedimentos e comportamentos, a sensação de garantia aumenta e a operação é processada com maior facilidade;
- 8) Um longo histórico de comportamento financeiro ativo, comprovadamente em dia com as dívidas assumidas. O histórico não precisa ter décadas de vida e pode ser até curto, mas precisa dar evidências de uma relação robusta, bem encaminhada, com provas de coerência na relação estabelecida entre o credor e o devedor;
- 9) Um tomador que tenha clara destreza, habilidade e compatibilidade, no ato de lidar com os empréstimos, financiamentos e as responsabilidades assumidas. Isto significa que quem sabe lidar com números, e estabelece para si corretamente um padrão de lidar com o orçamento pessoal em bases adequadas, lidará melhor com o credor e conquistará junto a ele maior confiabilidade; e
- 10) Verificar a capacidade de manter-se empregado, bem empregado e sem perdas de rendas no tempo. Existe alta correlação entre inadimplência e desemprego da pessoa física.