

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS (UNISINOS)
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO E NEGÓCIOS
NÍVEL MESTRADO**

LETÍCIA FICK LEMES MORALES

**MITIGAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO HABITACIONAL BANCÁRIO NO
CONTEXTO PÓS-COVID19**

Porto Alegre

2024

LETÍCIA FICK LEMES MORALES

MITIGAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO HABITACIONAL BANCÁRIO NO CONTEXTO
PÓS-COVID19

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Gestão e Negócios, pelo Programa de Pós-Graduação em Gestão e Negócios da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS).

Orientador(a): Prof. Dr. Ivan Garrido

Porto Alegre

2024

FICHA CATALOGRÁFICA

M828m Morales, Letícia Fick Lemes

Mitigação de risco de crédito habitacional bancário no contexto do pós-COVID19. Letícia Fick Lemes Morales.

Dissertação de Mestrado – Universidade Do Vale Do Rio Dos Sinos (Unisinos), 2024.

“Orientador: Prof. Dr. Ivan Garrido”

1. Mitigação de Riscos. 2. Crédito Habitacional. 3. Inadimplência. 4. Pandemia Da COVID-19 5. Gestão de Riscos

CDD 332.041

LETÍCIA FICK LEMES MORALES

**MITIGAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO HABITACIONAL BANCÁRIO NO
CONTEXTO PÓS-COVID19**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Gestão e Negócios, pelo Programa de Pós-Graduação em Gestão e Negócios da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS.

Conceito Final:

Aprovada em: __ de _____ de 2024.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ivan Lapuente Garrido – UNISINOS

Prof. Dr. Luís Felipe Maldaner – UNISINOS

Prof. Dr. Gabrielito Rauter Menezes - UFPEL

A minha família, que me oportuniza realizar sonhos. Em especial, ao meu esposo Rodrigo Rabassa Morales e meus filhos Pedro, Mateus e Gabriel Fick Lemes Morales.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por me guiar e fortalecer ao longo desta jornada. A fé em Deus foi fundamental para que eu pudesse superar os desafios e alcançar esta conquista.

Ao meu esposo Rodrigo, companheiro na jornada da vida, agradeço o amor, paciência e apoio incondicional. Sem a tua compreensão e incentivo, este trabalho não seria possível. Aos meus três filhos: Pedro, Mateus e Gabriel, que são minha maior fonte de inspiração e alegria, agradeço pela paciência diante das minhas ausências e pelo carinho nos momentos em que parecia impossível continuar. Vocês são a razão pela qual busco sempre ser melhor.

Ao meu orientador Ivan, agradeço o conhecimento compartilhado e paciência ao longo deste percurso. Suas contribuições foram essenciais para o desenvolvimento desta dissertação e para o meu crescimento acadêmico e profissional. A banca avaliadora, queridos professores Maldaner e Gabrielito que trouxeram preciosas contribuições já ao tempo do projeto de pesquisa. Vocês foram incríveis.

À empresa em que trabalho, que custeou minha bolsa de estudos, expresso minha gratidão pelo investimento em minha formação. Sem este apoio financeiro, esta etapa da minha vida acadêmica não seria alcançável.

Aos amigos e colegas de trabalho, principalmente minha equipe próxima, Vanessa e Eduardo, que contribuíram, escutaram as dúvidas e anseios na construção dessa trajetória, obrigada por terem dividido este momento comigo, o apoio e incentivo durante esta caminhada foram fundamentais. Suas palavras de encorajamento e sua amizade tornaram este percurso mais leve e significativo.

Agradeço também aos amigos e colegas do Mestrado que sem dúvidas participaram da construção dessa minha melhor versão, que estiveram comigo no intercâmbio que foi um dos maiores desafios que vivenciei.

A todos, meu mais sincero obrigada. Sem vocês, este sonho não teria se tornado realidade.

“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu, mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre aquilo que todo mundo vê”.

Arthur Schopenhauer

RESUMO

Esta dissertação teve como objetivo principal desenvolver uma proposta para a mitigação dos riscos de crédito em processos habitacionais inadimplentes no contexto pós-COVID19. A pesquisa focou-se na análise detalhada dos riscos associados às carteiras de crédito habitacional em um banco público brasileiro, especialmente diante dos impactos econômicos provocados pela pandemia. Foram identificados os principais riscos de crédito, como inadimplência, risco de garantia e risco de concentração. O método de pesquisa utilizado foi qualitativo de caráter exploratório através de um estudo de caso, onde com as entrevistas em profundidade realizadas com 8 profissionais do setor, foi possível mapear as causas desses riscos e propor diretrizes que contemplem medidas negociais, no contexto pós-COVID19, para mitigar os riscos identificados. O estudo contribui tanto teoricamente, ao enriquecer a literatura sobre gestão de riscos em instituições financeiras, quanto do ponto de vista prático, ao entregar diretrizes para os gestores de risco e crédito a melhorarem a estabilidade de suas carteiras. Apesar das contribuições, o estudo reconhece a limitação de generalização dos resultados e sugere a expansão da pesquisa para diferentes contextos e instituições.

Palavras-chave: mitigação de riscos; crédito habitacional; inadimplência; pandemia da COVID-19; gestão de riscos.

ABSTRACT

This dissertation aimed to develop a proposal for mitigating credit risks in delinquent housing processes in the post-COVID-19 context. The research focused on a detailed analysis of the risks associated with housing credit portfolios in a Brazilian public bank, especially in light of the economic impacts caused by the pandemic. The main credit risks identified included default, collateral risk, and concentration risk. The research method used was qualitative and exploratory, conducted through a case study. In-depth interviews with eight professionals in the sector made it possible to map the causes of these risks and propose guidelines that include negotiable measures in the post-COVID-19 context to mitigate the identified risks. The study contributes both theoretically, by enriching the literature on risk management in financial institutions, and practically, by providing guidelines for risk and credit managers to improve the stability of their portfolios. Despite its contributions, the study acknowledges the limitation of generalizing the results and suggests expanding the research to different contexts and institutions.

Keywords: risk mitigation; housing credit; default; COVID-19 pandemic; risk management.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Tipos de Riscos	26
Figura 2 - Categorias do Risco de Crédito	29
Figura 3 - Linha do Tempo SFH desde sua instituição.....	31
Figura 4 - Mapeamento dos Riscos de Crédito Habitacional	50
Figura 5 - Síntese dos riscos de crédito habitacional caracterizados.....	77

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Marcos da evolução do tratamento de riscos.....	23
Quadro 2 - Componentes do Desenho de Pesquisa.....	38
Quadro 3 - PIB por região brasileira.....	39
Quadro 4 - Seleção de Participantes.....	40
Quadro 5 - Categorias de análise.....	42
Quadro 6 - Protocolo do Estudo de Caso.....	44
Quadro 7 - Sintético das Entrevistas.....	48
Quadro 8 - Mapeamento dos Riscos de Crédito Habitacional.....	53
Quadro 9 - Principais Características do Risco de Inadimplência.....	53
Quadro 10 - Soluções negociais atuais.....	59
Quadro 11 - Principais soluções negociais.....	60
Quadro 12 - Características do risco de garantia.....	67
Quadro 13 - Principais características do Risco de Garantia.....	67
Quadro 14 - Características do risco de concentração.....	72
Quadro 15 - Principais características do risco de concentração.....	72
Quadro 16 - Proposta de mitigação de riscos de crédito.....	79
Quadro 17 - Diretrizes para mitigação de riscos de crédito na habitação no contexto pós-COVID19.....	85

LISTA DE SIGLAS

ABECIP	Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança
BC	Banco Central
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BNH	Banco Nacional da Habitação
CCI	Cédula de Crédito Imobiliário
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CPF	Cadastro de Pessoa Física
CRI	Certificado de Recebíveis Imobiliários
CMN	Conselho Monetário Nacional
EMGEA	Empresa Gestora de Ativos
EUA	Estados Unidos da América
FEBRABAN	Federação Brasileira de Bancos
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IF	Instituição Financeira
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
LCI	Letra de Crédito Imobiliário
LCR	Linguagem Comum de Riscos
LTV	Loan-to-Value - Relação Dívida e Garantia
MCMV	Minha Casa Minha Vida
PIB	Produto Interno Bruto
PRICE	Sistema Francês de Amortização
RI	Relatório do Investidor
SAC	Sistema de Amortização Constante
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SFI	Sistema Financeiro Imobiliário
STF	Supremo Tribunal Federal
TCLE	Termo de Consentimento Livre e Esclarecimento
TR	Taxa Referencial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	OBJETIVOS	18
1.1.1	Objetivo Geral	19
1.1.2	Objetivo Específicos	19
1.2	JUSTIFICATIVA	19
2	REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1	CRÉDITO EM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	21
2.1.2	Spread	22
2.2	RISCO EM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS	23
2.2.1	Risco de Crédito	27
2.3	SISTEMA FINANCEIRO HABITACIONAL	30
2.4	SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO	34
3	MÉTODO	36
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	36
3.2	ESTRATÉGIA DE PESQUISA	37
3.3	DESENHO DA PESQUISA	38
3.4	SELEÇÃO DOS PARTICIPANTES	38
3.5	PROCEDIMENTO E ANÁLISE DE DADOS	41
3.6	CATEGORIAS DE ANÁLISE	41
3.7	CONTEXTO E LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS	43
3.8	CONSIDERAÇÕES ÉTICAS	44
4	RESULTADOS DA PESQUISA	45
4.1	COLETA DE DADOS	45
4.1.1	Entrevistas, Obstáculos e Conquistas	45
4.2	MAPEAMENTO E ANÁLISE DOS RISCOS DE CRÉDITO INCORRIDOS NA HABITAÇÃO	49
4.3	IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DOS RISCOS E ALTERNATIVAS NEGOCIAIS MITIGATÓRIAS	52
4.3.1	Risco de Inadimplência	52
4.3.1.1	Características do risco de inadimplência, fato gerador, motivadores	52

4.3.1.1.1	<i>Perda de capacidade de pagamento</i>	53
4.3.1.1.2	<i>Origem do recurso</i>	56
4.3.1.1.3	<i>Relação do mutuário com o bem</i>	56
4.3.1.1.4	<i>Rotina fiador</i>	57
4.3.1.2	Soluções negociais para mitigação dos riscos de inadimplência	58
4.3.1.2.1	<i>Principais soluções negociais mitigadoras identificadas</i>	60
4.3.1.2.2	<i>Alternativa negocial flexibilizada</i>	60
4.3.1.2.3	<i>Empreendimento fase de obra</i>	63
4.3.2	Risco de Garantia	66
4.3.2.1	Características do risco de garantia, fato gerador, motivadores	66
4.3.2.1.1	<i>Relação dívida e garantia</i>	68
4.3.2.1.2	<i>Aumento das consolidações</i>	69
4.3.2.2	Soluções negociais para mitigação dos riscos de garantia	71
4.3.3	Risco de Concentração	71
4.3.3.1	Características do risco de concentração, fato gerador e motivadores	71
4.3.3.1.1	<i>Origem de Recursos</i>	73
4.3.3.1.2	<i>Carteira habitacional</i>	74
4.3.3.2	Soluções negociais para mitigação dos riscos de concentração	75
4.4	SÍNTESE DOS RISCOS DE CRÉDITO IDENTIFICADOS	76
4.5	DIRETRIZES PARA MITIGAÇÃO DOS RISCOS DE CRÉDITO NA HABITAÇÃO NO CONTEXTO PÓS-COVID19	78
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	88
5.1	RESUMO DOS RESULTADOS PRINCIPAIS	89
5.2	CONTRIBUIÇÕES PRÁTICAS	90
5.3	CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS	91
5.4	LIMITAÇÕES DA PESQUISA	92
5.5	SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS	92
	REFERÊNCIAS	94

APÊNDICE A: TCLE – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO	100
APÊNDICE B: ROTEIRO BÁSICO DE QUESTÕES	101

1 INTRODUÇÃO

Desde a década de 20 o Brasil viu suas taxas populacionais urbanas triplicarem e crescerem de forma desorganizada, principalmente em grandes centros (Rubin; Bolfe, 2014). Em 1964, a lei 4.380 criou o Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e o Banco Nacional da Habitação (BNH), importantes instrumentos para disciplinar a habitação no país, direcionando recursos para habitação de baixo custo à população menos favorecida, o que auxiliou na mitigação do crescimento desorganizado. Logo a institucionalização do acesso ao crédito habitacional, trouxe regras claras e segurança jurídica para a contratação das operações imobiliárias de longo prazo de amortização. A organização do crescimento dos grandes centros urbanos, além de facilitar o acesso à moradia também contribui para o desenvolvimento de políticas de urbanização e de arrecadação.

Contudo, em 1986 o BNH foi extinto e suas funções e encargos foram transferidos para a Caixa Econômica Federal e, conseqüentemente, houve a desarticulação acelerada das políticas urbanas e habitacional (Rubin; Bolfe, 2014). No decorrer das décadas que se seguiram foram realizados diversos estudos estruturais tanto em relação a viabilidade econômica, como para o acesso à moradia digna previsto constitucionalmente, incluindo os impactos nas arrecadações tributárias e de saneamento que envolvem a regularização dos imóveis (Barr, 2004). De acordo com o Mendonça (2013) o financiamento habitacional possui importante pilar de crédito direcionado. No Brasil o governo federal é o principal agente de fomento desse setor. Em 2018, os créditos direcionados representavam 47,5% do crédito total, equivalente a 22,1% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional, de acordo com o Banco Central do Brasil (BC, 2023b).

O maior banco em crédito, possui carteira de 1 trilhão e uma concentração de 65,6% no segmento habitacional, volume de carteira suficiente para desbancar o quinto maior player entre os maiores bancos (Caixa, 2022). A alta concentração em único segmento e, considerando serem operações de longo prazo, enfrentam a exposição às intempéries macroeconômicas, podendo se dizer que estão expostas a riscos. Para Raei *et al.* (2016), em relação ao risco de crédito e sua gestão pelos bancos, podem ser observadas por duas perspectivas diferentes: de diversificação ou concentração. O crescimento das carteiras de crédito é influenciado pelo apetite ao risco dos bancos e são impactadas por condições macroeconômicas e de cunho

financeiro, bem como suas expectativas no longo prazo, conforme dados e informações do banco central.

Nesse sentido, em relação à concentração em carteiras de crédito, a crise financeira de 2008, em parte, foi desencadeada pela exposição excessiva ao risco do setor imobiliário dos Estados Unidos que está relacionado profundamente à macroeconomia (Demyanik; Van Hemert, 2009). A partir disso, esse dilema em relação às abordagens estratégicas de concentração e diversificação, no tocante ao risco de crédito, tornaram-se temas relevantes no quesito estabilidade econômica. (Raei *et al.*, 2016).

A fim de minimizar possíveis impactos, o mapeamento de riscos de crédito é necessário, especialmente em contextos de crises econômicas ou acontecimentos inesperados. Nesse sentido, a crise financeira ocasionada pela COVID-19 afetou a economia de forma geral. Iniciou-se pelo colapso no sistema de saúde, *lockdowns* que sistemicamente repercutiram na indústria e toda cadeia produtiva. Nos bancos, o sistema de crédito também foi afetado e medidas emergenciais foram adotadas para mitigar os riscos de inadimplência e, de alguma forma incentivar a manutenção da economia. Esse movimento resultou em impacto no valor das prestações, que ficaram ainda maiores. Desde 2020, estudos relacionados aos impactos da COVID-19 no crédito e em instituições financeiras do Brasil e do mundo têm acontecido.

Para Ari, Chen e Ratnovsli (2020) durante as crises, o número de empréstimos que não podem ser pagos aumenta e entender os contratos inadimplentes é fundamental para a recuperação da economia a partir do aprendizado das lições das crises passadas para ajudar a encontrar caminhos e resolver problemas atuais. Rizwan, Ahmad e Ashraf (2020), em seus achados, atestaram os benefícios das respostas políticas na contenção de riscos sistêmicos no setor bancário, que esteve sob estresse diante da rápida evolução da COVID-19. Schiozer e Yoshida Jr. (2020) concordam que estudos sobre crises econômicas, atribuindo destaque à crise de 2008, permitem diagnosticar mecanismos para períodos de retração econômica. Ainda, o enfoque para execução de políticas de governo anticíclicas nos períodos de recessão possui impactos sobre o mercado de crédito, como, por exemplo, o aumento da participação dos bancos públicos na oferta de crédito, redução da exigência de capital dos bancos e flexibilização da regulação sobre provisionamento de empréstimos repactuados, que foram algumas das medidas adotadas pelo governo brasileiro no combate a crise pela COVID-19.

Entretanto, essas medidas geram reflexos sobre o mercado de crédito durante o período da crise e nos períodos seguintes. De acordo com FEBRABAN (2020), em 2020 foram mais de 240 bilhões em financiamentos repactuados com carência para retomada do fluxo de pagamentos. Essas repactuações incluíram suspensão de contratos em dia ou não e a incorporação das prestações vencidas e vincendas ao saldo devedor dos tomadores. Como consequência imediata se obtém a inadimplência dos contratos, gerando um achatamento nas curvas de inadimplência por flexibilizações contratuais, medidas emergenciais. Os relatórios do Banco Central mostram que após o período autorizado à utilização das medidas negociais flexibilizadas pelos bancos, observa-se principalmente na pessoa física, um aumento na curva de inadimplência, já em patamares superiores ao período anterior a COVID-19. Dessa forma, o presente estudo se situa nesse contexto de aprendizagem pós crise, no caso, da COVID-19.

Para ilustrar a dinâmica de mercado, com base no relatório de conjuntura do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2023), no período analisado de janeiro 2019 a novembro de 2022, a demanda por crédito variou em torno de 10% negativo em maio de 2020, quando experimentou seu menor patamar. Um ano após, alcançou o ápice, variando positivo acima de 25%, período coincidente com os incentivos de políticas públicas para combater os impactos gerados pela crise oriunda da COVID 19. No segundo semestre de 2022, voltou a variar negativo em aproximadamente 10%, entretanto por outros fatores que não a pandemia, mas atrelados aos fundamentos econômicos do mercado de crédito.

A conclusão, de acordo com IPEA (2023) é de que não há surpresa em relação à limitação no crescimento na concessão de crédito, dados os movimentos de taxas de juros, alto comprometimento de renda e a inadimplência. Da mesma forma, a permanência do comprometimento de renda familiar vem operando no mais alto patamar histórico e em curva ascendente. Desde o final de 2020, com a queda nas demandas por crédito observadas, unido aos efeitos da pandemia, verifica-se uma elevação nas curvas de inadimplência. Nesse sentido, os altos níveis nas taxas de juros das operações influenciam na limitação do mercado de crédito que se mantém próximos de suas máximas, nos últimos períodos.

De forma sistêmica, o inadimplemento das operações de crédito afeta o resultado do banco, pois reduz seu *spread*, frustra a expectativa dos agentes superavitários, bem como toda a fidúcia envolvida nesse sistema, impactando na sua

credibilidade que é essencial para a economia e acaba por interferir também nos vínculos de empregos, empresas, enfim, diretamente na vida das pessoas.

Considerando, a crise do *subprime* que acometeu os EUA e seus impactos globais, que acarretou a chamada “bolha imobiliária” e, diante da representatividade verificada do crédito habitacional, com o advento da COVID-19 e as políticas anticíclicas implementadas obteve-se um aumento de saldo devedor em relação a posição do contrato no momento da opção pela medida, o que resulta em impacto no valor das prestações, que ficam ainda maiores. Tudo isso, somado aos efeitos da pandemia, a exemplo de perda ou redução da capacidade financeira, pode impactar nos resultados dos bancos, piora nos índices de inadimplência e em situações mais extremas a retomada dos imóveis por falta de condições de pagamento e, em grandes volumes pode acarretar a quebra do banco. Lei da oferta e demanda, à medida que se faz necessária a retomada expressiva de imóveis e, os mesmos colocados para comercialização no mercado, a consequência natural é a redução no valor dos imóveis diante de uma oferta superior à demanda.

Logo, ainda que volte a ser fomentada a construção civil e se oportunize movimento na economia impulsionada por esse setor, os bancos possuem um legado de carteira de crédito que teve incremento de saldo por ocasião de alternativas emergenciais, de pausas e incorporação ao saldo devedor nos contratos, autorizadas pelo Bacen durante a pandemia COVID-19, sem que se caracterizasse rolagem de dívida, que merecem melhor compreensão, para desenvolvimento de melhorias processuais e sua gestão. **Dessa forma, de que maneira pode-se aprimorar a gestão do risco de crédito da carteira habitacional dos bancos com vistas à sua mitigação?**

A seguir, apresentam-se objetivos geral e específicos para condução da pesquisa.

1.1 OBJETIVOS

Nesta seção serão estabelecidos os objetivos norteadores desta pesquisa.

1.1.1 Objetivo Geral

Desenvolver uma proposta para mitigação dos riscos de crédito em processos habitacionais inadimplentes.

O objetivo proposto tem a finalidade de antecipar uma tendência no aumento de inadimplência por dificuldade nos pagamentos e baixo crescimento de carteira por concessão, diante de condições macroeconômicas para o crédito, inclusive o habitacional.

1.1.2 Objetivo Específicos

- a) mapear e analisar os riscos de crédito a que os contratos habitacionais estão expostos;
- b) identificar e analisar possíveis alternativas negociais, frente aos riscos identificados;
- c) propor diretrizes que contemplem medidas negociais para mitigação de riscos de crédito, no contexto pós-COVID19.

1.2 JUSTIFICATIVA

Diante de todos os fatores econômicos, macroeconômicos e de risco expostos, bem como o cenário de crise decorrente dos efeitos da pandemia COVID-19, a expressividade da carteira de crédito habitacional e seu posicionamento no mercado, ocupando por si só a quinta posição em valores dentre os maiores bancos em carteira de crédito e, ainda com concentração em um único banco com volume de crédito a monta superior a R\$650 milhões (Caixa, 2022), indicam justificativa relevante para um mapeamento dos riscos envolvidos a fim de se evitar os desdobramentos observados na crise *subprime* e que, de acordo com os autores, devemos aprender com as crises e antecipar movimentos.

O presente trabalho se justifica também à luz de uma problemática gerencial vivenciada pela pesquisadora que, possui experiência em cargos de gestão há mais de dez anos. Nos últimos cinco anos esse trabalho tem sido focado na gestão de carteiras de crédito inadimplentes, onde foi experienciado desafios de cobrança de contratos em todos os estados do Norte do Brasil e nos últimos três anos nos três

estados da região Sul. Essa vivência tem proporcionado entender na prática o comportamento dos contratos da maior carteira de crédito habitacional entre os bancos e que ficaram em situação de inadimplência durante a pandemia COVID-19 e nos períodos que estão se sucedendo e, de igual sorte as alternativas negociais utilizadas para trazer os contratos ao fluxo de pagamentos mensais.

Ao final do estudo a contribuição prática se dará à medida que os objetivos específicos forem atingidos para solucionar o problema gerencial identificado e, do ponto de vista teórico, mapear a exposição dos riscos de crédito habitacional de uma carteira concentrada poderá auxiliar estudos futuros de forma a mitigar riscos a partir do aprendizado com uma nova crise a qual ainda estão sendo estudados os impactos sob diferentes perspectivas econômicas, a exemplo do crédito nos bancos.

No próximo capítulo, são apresentados os fundamentos teóricos que embasam os conceitos de crédito em instituições financeiras, *spread*, risco, com enfoque ao risco de crédito, o sistema financeiro habitacional e o sistema financeiro imobiliário. Em seguida, são apresentados os aspectos metodológicos adotados nesta pesquisa, incluindo definição e delimitação da amostra, métodos de coleta e análise de dados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, são apresentadas as principais abordagens teóricas que fornecem embasamento à pesquisa, apresentando sobre o crédito e o risco de crédito em instituições financeiras, o sistema financeiro habitacional e sua inserção do crédito habitacional no contexto econômico e, com base nos estudos desenvolvidos, aplicadas técnicas e abordagens para identificar, analisar e propor diretrizes negociais aos contratos habitacionais, para evitar uma crise financeira. Foram considerados nesta revisão estudos seminais e contemporâneos, trazendo conceitos que auxiliam no entendimento do fenômeno objeto da análise, além de estudos empíricos que contribuem para conclusão na aplicação dos conceitos e construção de diretrizes como proposta de aplicação para situações similares.

2.1 CRÉDITO EM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Bancos são intermediários financeiros captadores de recursos sob a forma de depósitos à vista. Conceitualmente, essa é uma definição bem aceita do que constitui um banco. Os bancos, sendo intermediadores entre agentes superavitários e agentes deficitários, têm a possibilidade de criar moeda sob a forma de depósitos à vista e, por esse motivo, uma discussão sobre política monetária sem análise do setor bancário resultará em uma análise prejudicada. Diante dessa possibilidade, os órgãos reguladores, tais como o sistema financeiro e o banco central, são essenciais para limitar a capacidade de criação de moeda, de forma a manter em equilíbrio o sistema financeiro. Em princípio, os bancos estão limitados à concessão de crédito de acordo com as reservas que dispõe. (Carvalho *et al.*, 2001).

A palavra crédito, segundo Leoni (1998, p. 6), “é de origem latina e significa crença e confiança”. Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de ceder, por um determinado tempo, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a esperança de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. (Schrickel, 1998). Na prática, isso significa que, ao conceder crédito, uma pessoa ou instituição está emprestando dinheiro ou outros recursos para outra pessoa ou entidade na expectativa de que os recursos sejam devolvidos, no futuro, acrescidos de juros e outros encargos financeiros acordados. O crédito é uma ferramenta importante para a economia, pois permite que as pessoas e as empresas tenham

acesso a recursos financeiros para investir, expandir seus negócios e realizar projetos pessoais ou profissionais elevando o nível de atividade econômica. (Silva, 1997).

O crédito se apresenta como elemento importante, não apenas no sentido de afetar o preço de produto ou serviço adquirido em razão do lapso temporal acordado para os pagamentos, mas também por dar tempo ao comprador para geração dos recursos para efetivar os pagamentos (Sanvicente, 1997). Sendo assim, esta é uma forma de antecipar a realização de projetos pela promessa de pagamento, no tempo acordado, mediante juros. Por se tratar de uma promessa de pagamento, pressupõem-se riscos envolvidos, tanto para o credor quanto para o tomador, sendo esse um dos motivos para cobrança de juros sobre o capital emprestado e, a essa diferença entre o capital e o valor que é pago conceituamos *spread*.

2.1.2 Spread

De acordo com o Banco Central (2023a), *spread* é o adicional cobrado pelas instituições financeiras dos tomadores, taxas de juros nas operações de crédito; sobre as taxas de captação, custo médio pago aos poupadores. Ho e Saunders (1981) abordam o *spread* relacionado com o risco e, a potencial aversão ao risco das instituições financeiras, explorando a relação entre o *spread* e a agitação no mercado financeiro. Eles argumentam que os bancos têm o poder para alterar preços a fim de controlar a demanda por seus serviços e que os riscos para essas instituições em transações decorrem da pluralidade dos empréstimos e da demanda por depósitos. Entretanto, os autores sugerem que a flexibilidade cruzada da demanda pode reduzir o valor do *spread* e, que, a diversificação de serviços bancários pode ajudar a gerenciar riscos. Isso ocorre porque a demanda por serviços bancários é independente e os bancos podem controlar tanto o *spread* quanto as demandas das operações, o que lhes permite gerenciar melhor o risco em seu portfólio. Assim, a gestão ativa do risco requer controle sobre o *spread* e a demanda por todos os tipos de serviços oferecidos pelas instituições financeiras.

Dias e Ichikava (2011) analisam a relação existente entre os riscos dos empréstimos e o *spread* cobrado sobre dívidas de títulos particulares. Essa abordagem sobre o progresso e os fatores de influência na definição do *spread*, se deu no ambiente norte americano e latino-americano, incluído o Brasil. Nesse estudo é evidenciado os fatores que definem o *spread* bancário, tais como aspectos

atribuídos aos riscos de inadimplência, *spread* que contempla os outros custos, bem como a margem de lucro. Concluíram ainda que o aumento do prazo dos títulos e do risco, o nível de importância do índice da Down Jones influencia no *spread* e sua definição, que no caso, também aumenta. Nesse conjunto, observa-se que as hipotecas, operações de longo prazo, também demonstraram importância em relação ao aumento do *spread* e da inadimplência em contexto de crise econômica. Em linhas gerais, o *spread* e o risco possuem relação diretamente proporcional: se um eleva, a tendência é de que ocorra o mesmo com o outro.

2.2 RISCO EM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

Dionne (2013) resumiu, conforme segue no Quadro 1, marcos importantes na evolução do tratamento dos riscos e de seu respectivo gerenciamento:

Quadro 1 - Marcos da evolução do tratamento de riscos

ANO PERÍODO	EVENTO
1730	Japão - primeiros contratos futuros sobre preço do arroz
1864	Chicago Board of Trade - primeiros contratos futuros commodities agrícolas
1900	"Teoria da Especulação" - teses de Louis Bachelier, movimento Browniano
1932	"Journal of Risk and Insurance" - primeira edição
1946	"Journal of Finance" - primeira edição
1952	"Portfólio de Seleção" - artigo de Markowitz publicado
1961-1966	Treynor, Sharpe, Lintner e Mossin, desenvolvem o CAPM (teoria da escolha da carteira)
1963	Introdução do seguro ideal, risco moral e seleção adversa, por Arrow.
1972	"Chicago Mercantile Exchange" - contratos futuros de moedas
1973	"CBOE - Chicago Board Options Exchange" contratos futuros de moedas e câmara de compensação - fórmula de avaliação
1974	Modelo de risco padrão de Merton
1977	Modelo de taxas de juros por Visicek e Cox, Ingersoll e Ross (1985)
1979-1982	Primeiras OTC ou contratos opções de balcão na forma de swaps: de moedas e taxas de juros
1980-1990	Mercados secundários, contratos futuros, derivativos de ações, ferramentas estatísticas credit scoring

1985	Criação da Associação "Swap Dealers" - estabeleceu padrões de câmbio para operações de balcão
1987	Primeiro departamento de gestão de risco em um banco (Merrill Lynch)
1988	Basiléia I
Final década 80	VaR - valor para risco e cálculo do capital ótimo
1992	Artigo sobre a curva de taxa a termo por Heath, Jarrow e Morton
1992	Gestão Integrada de Riscos
1992	Métricas de Risco
1994-1995	Primeiras falências de bancos associadas ao mau uso ou especulação de derivativos: Procter e Gamble (fabricante, derivativos de taxas, 1994) Orange County (fundos de gestão, derivativos de títulos financeiros, 1994) e Barings (futuros, 1995)
1997	CreditMetrics - métricas de crédito
1997-1998	Crise asiática e russa e, colapso do fundo de hedge LTCM (Long Term Capital Management)
2001	Falência da Enron
2002	Novas regras de governança pela Sarbanes-Oxley e NYSE
2004	Basiléia II
2007	Início da Crise Financeira
2008	Crise Subprime
2010	Basiléia III
2019	Crise COVID19

Fonte: elaborado por Dionne (2013), traduzido e adaptado pela autora (2024)

A partir dos marcos históricos, identifica-se que em diversos campos da ciência consideram-se a existência de riscos e desenvolvem-se estudos para sua compreensão, mapeamento e gerenciamento para inclusive otimizar seus resultados. Savian, Garlet e Siluk (2018) acreditam que identificar riscos e gerenciá-los em tempo hábil aumenta a probabilidade de agregar valor ao negócio. Chávez Bravo (2021) comentou que a COVID-19 e seu alto nível de contágio afetou grandes cidades e populações mundialmente em suas atividades econômicas, o que demandou dos bancos o desempenho de um papel relevante e uma presença forte como intermediário de medidas para mitigar as consequências que afetaram a todos os clientes em diferentes graus de intensidade. Ari, Chen e Ratnovsli (2020) trazem contribuição relevante em contextos pós-crise e se verificou que altos níveis de

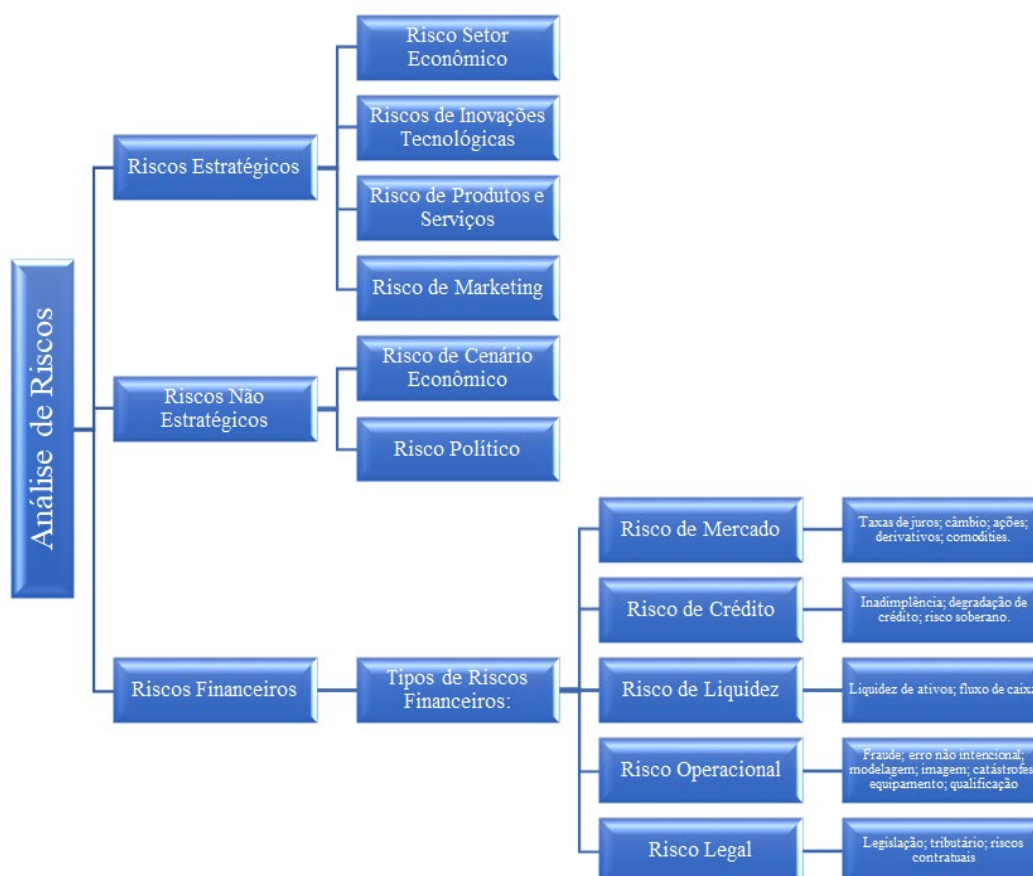
inadimplência não resolvidos é um fator relevante para *déficit* persistente na produção, demonstrando relação de recuperação econômica com os índices de inadimplência.

Um grande ensinamento em relação aos desastres financeiros e crises enfrentadas é a de que riscos existem e, a boa notícia é que os riscos podem e devem ser administrados. (Lima, 2018). No conceito de risco estão englobados todos os tipos de riscos que as empresas enfrentam e considera-se que pode ser compreendido como a incerteza quanto ao montante de resultados associados tanto pela maximização de ganhos como pela exposição à perda (Solomon *et al.*, 2000). Para Peleias *et al.* (2007,) assumir riscos é inerente à atividade de uma instituição financeira. De maneira ampla, entende-se por “risco a probabilidade de perda” (Alcarva, 2011, p. 67), quer dizer, o risco vem a ser um evento esperado, ou não, que tende a impactar no valor de capital de um banco.

Nem sempre é simples definir o grau de exposição a que uma empresa ou um ativo estão sujeitos e, podem estar vulneráveis a diferentes tipos de riscos. Contudo, classificar os tipos de riscos auxilia para estudos mais detalhados. Para Brasiliano (2006), variações podem ocorrer, não havendo modelos críveis, consensuais e exaustivos para aplicação a todas as instituições e, a classificação deve ser desenvolvida de acordo com as particularidades de cada mercado, indústria ou setor de atuação.

Lima (2018) classifica e descreve os tipos de risco de forma didática alcançando grandes grupos, conforme Figura 1:

Figura 1 - Tipos de Riscos



Fonte: Elaborado pela autora a partir de Lima (2018)

Nessa perspectiva de classificação dos riscos, os estratégicos são aqueles associados às decisões da alta gestão e o seu êxito está ligado ao êxito das práticas de *compliance* adotadas na mitigação dos demais riscos da matriz de análise, ainda que estas decisões possam estar expostas a riscos macroeconômicos não mapeados. Nesta perspectiva apresentada, os riscos não estratégicos estão ligados ao que a empresa não detém controle, a exemplo das conjunturas social, política e econômica.

De acordo com a taxonomia do risco, os financeiros são os que aparecem com maior clareza nas atividades empresariais e pode-se facilmente de acordo com sua exposição identificar as subclassificações que se desdobram a partir dos riscos financeiros e são eles: de mercado, de crédito, de liquidez, operacional e risco legal.

O risco de mercado é aquele associado às variações causadas pela oscilação nas taxas de juros, preços de ações, *commodities*, câmbio entre outras variáveis que podem afetar os parâmetros de mercado. O risco de liquidez é aquele que pode afetar a possibilidade de transacionar determinado ativo de forma imediata impedindo a

honra do compromisso acordado. O risco legal se demonstra através das arestas jurídicas que podem ser contestadas por estar mal elaboradas permitindo diversos entendimentos. O Comitê da Basileia (BCBS, 2000), trouxe uma definição para o risco operacional como risco de perda direta ou indireta, que seria aquilo que resulta de falhas, desajustes ou inconformidades de processos internos, pessoas e sistemas ou ainda acontecimentos externos. Para Lima (2018), sua mitigação pode se dar através de melhorias contínuas de processos e controles de gestão.

Por fim, nessa classificação tem-se o risco de crédito onde se identifica a exposição de um ativo a ocasião ou hipótese de *default*, quer dizer, uma situação em que haja a mudança na capacidade de honra sobre a obrigação de fazer da contraparte, sendo este o tipo de risco que será detalhado neste estudo com o objetivo de sua mitigação na análise de uma carteira de créditos habitacionais. Malheiros (2018) evidencia que investimentos em imóveis servem de instrumento ao desenvolvimento econômico, inclusive pelas obrigações tributárias a eles atribuídas. Logo, os riscos de crédito atribuídos a perda ou redução na capacidade financeira do mutuário em adimplir seus financiamentos habitacionais, impactam além dos resultados financeiros do banco, como no desenvolvimento econômico de uma nação com possíveis reflexos sistêmicos.

2.2.1 Risco de Crédito

O risco de crédito se relaciona à probabilidade do não pagamento até a data acordada, entre o conessor e o tomador. Para Blatt (1999), vários fatores, inclusive externos em uma relação com o tomador de crédito, podem contribuir para que não ocorra a honra do compromisso de pagamento e, esses fatores não ocorrem de forma isolada ou previamente definida. Contudo, existe uma relação de interdependência entre os diversos fatores de risco.

Malheiros (2018) refere que o maior risco enfrentado pelas instituições financeiras em sua atividade é a possibilidade de não receber o crédito que foi emprestado. Para mitigar esse risco, os bancos incluem uma parcela da probabilidade de não receber tais recursos na taxa de juros, incorporada no *spread*. Portanto, a probabilidade de não recebimento do crédito emprestado caracteriza-se como risco de crédito da operação.

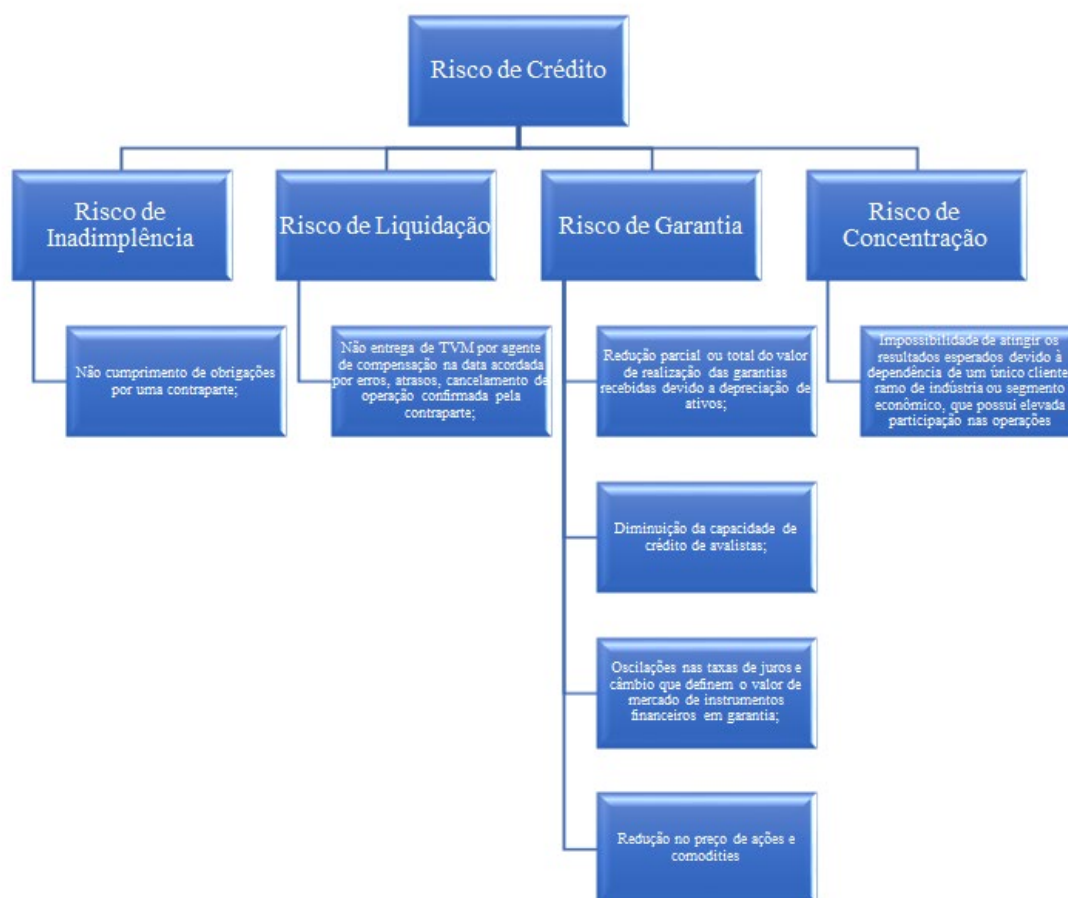
Saunders (2000) quando menciona que as promessas de fluxos de caixa possuídas pelos bancos podem ou não serem pagas integralmente, diz que há risco de crédito. O acordo de Basileia (BCBS, 2000) conceituou o risco de crédito definindo como o potencial que o contratante de uma instituição financeira venha a frustrar o cumprimento dos termos acordados, que seria uma obrigação de fazer.

Dessa forma, o Comitê da Basileia entendeu os diversos riscos que as instituições financeiras estão sujeitas, contudo dentre os riscos financeiros, o de crédito era uma preocupação, pois dele deriva o chamado risco soberano, que vem a ser o risco de transferência entre os países.

Ainda que o cálculo de cobertura dos riscos de crédito no Brasil, não seja objeto deste estudo, importante destacar que na regulação brasileira, determinada especialmente pela Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN), 2.682/99, se ancorou a discussão sobre a implantação do acordo de Basileia II que trouxe a imperiosa necessidade de cobertura do risco de crédito e determinou que sua obtenção se dê através da análise de três variáveis principais: probabilidade de inadimplência, perda dada a inadimplência e exposição na inadimplência. (Verrone, 2007).

Coimbra (2011), com base no documento Linguagem Comum de Riscos (LCR), demonstrou de forma sintetizada as categorias do risco de crédito em quatro subdivisões, conforme pode ser observado na Figura 2:

Figura 2 - Categorias do Risco de Crédito



Fonte: Elaborado pela autora com base em Coimbra (2011)

Por fim, ao analisar os conceitos de crédito e *spread* viu-se que, no cálculo de *spread*, são consideradas variáveis de risco e, a partir do entendimento dos preceitos do risco foi apresentada sua classificação. Dentre a classificação dos tipos de riscos, foram apresentados os riscos financeiros e, destes, o risco de crédito é o tipo de risco escolhido para aprofundar no estudo de caso que é tratado no capítulo seguinte, por contemplar o risco de exposição de uma carteira de crédito.

A carteira habitacional, no Brasil, é o produto de crédito de maior volume no sistema financeiro e, caso fosse um banco, ocuparia a quarta posição em tamanho de carteira entre os cinco maiores bancos (Caixa, 2022). Por isso, é importante compreender os riscos dessa carteira de crédito e de que forma se pode mitigá-los.

A exemplo dos fatores de consequência à crise *subprime*, a chamada bolha imobiliária, consegue-se identificar ao menos três das quatro subcategorias de risco de crédito apresentadas na Figura 2: risco de inadimplência, risco de garantia e risco de concentração. Nesse sentido, o objetivo de construir uma proposta de mitigação

de riscos de inadimplência a partir do estudo de caso de instituição financeira com concentração na carteira de créditos habitacionais no contexto pós-COVID19, em condições similares a crise de 2008, se quer mitigar além dos riscos de *default*, identificar os riscos de garantia por eventuais depreciações em razão do excesso de oferta de mercado, no caso de retomadas de imóveis em grandes montas, e o risco da concentração. Essas subcategorias, no caso de serem mapeadas, prejudicam a possibilidade de se mitigar tempestivamente e podem impactar diretamente nos resultados financeiros da instituição.

2.3 SISTEMA FINANCEIRO HABITACIONAL

Rubin e Bolfe (2014) relatam que o processo de substituição da mão de obra escrava, por trabalho livre e o aumento da industrialização influenciaram no aumento da população urbana que entre as décadas de 20 e 40 o Brasil viu sua taxa de urbanização triplicar e, nos anos seguintes continuou a crescer de forma pouco organizada. Em 1964, o ordenamento jurídico, através da Lei 4.380 criou o Sistema Financeiro Habitacional (SFH) que instituiu a correção monetária e criou o Banco Nacional de Habitação (BNH), que se tornou o órgão orientado a disciplinar a habitação no país. Através do BNH conseguiu-se realizar o direcionamento de habitações de baixo custo à população de baixa renda, auxiliando na mitigação do crescimento desordenado, especialmente em centros maiores com a explosão demográfica nos centros urbanos.

De acordo com Santos (2014), esse movimento se relaciona com a abertura do mercado à inserção de títulos de governo, já que o surgimento do sistema de crédito habitacional tinha como base conceder créditos a partir de fontes próprias de geração de recursos. Esse conceito foi por duas principais fontes de recursos onde se sedimentou o crédito habitacional: captação de poupança e o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Nesse sentido, as cadernetas de poupança, o FGTS e os serviços de intermediação financeira obtinham sua remuneração através dos financiamentos.

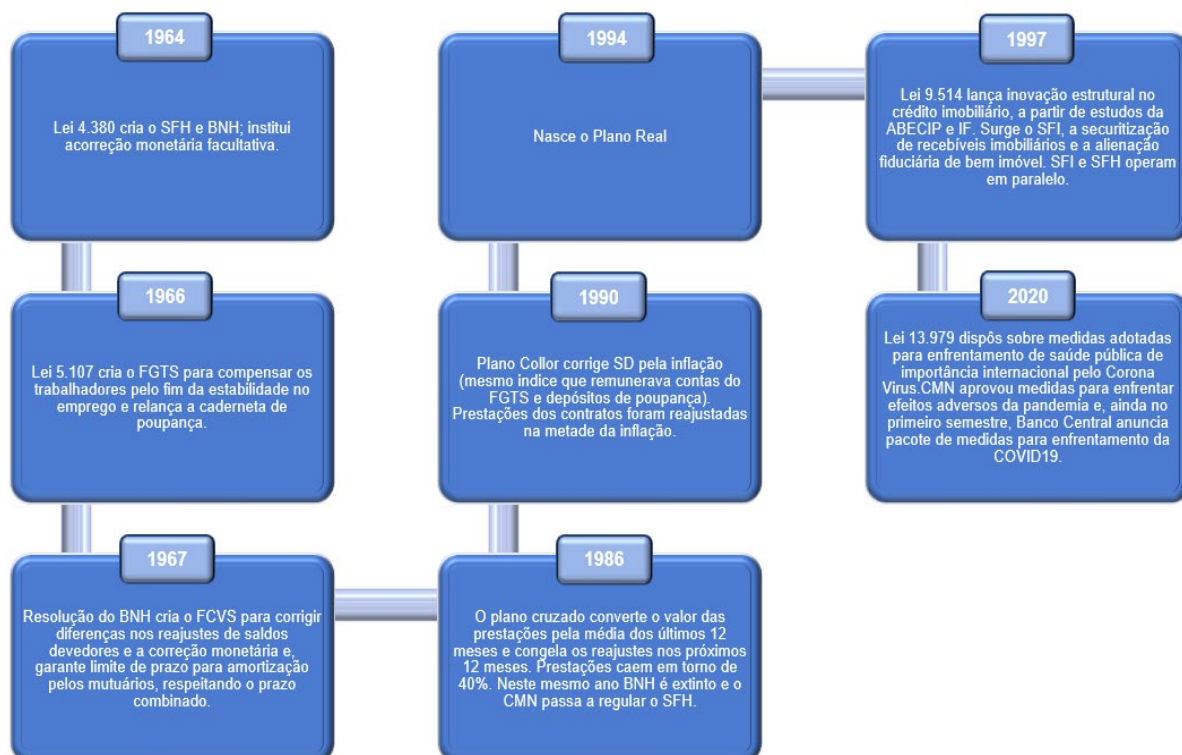
De acordo com Marques (2005), antes do advento da Lei de 1964, o acesso ao financiamento de casa própria era difícil pela ausência de segurança jurídica da operação, pois não havia regramento claro para cativar investidores com lastro suficiente para financiar a operação. Não obstante aos impactos inflacionários da

época que sofriam rápida deterioração dos valores, estes valores deveriam retornar nos prazos prolongados de amortização e não se tinham instrumentos legais de recomposição monetária do capital emprestado.

Em 1986, houve a extinção do BNH que teve consequências como a desarticulação das políticas urbanas e habitacional brasileira (Rubin; Bolfe, 2014). Ademais, tiveram situações macroeconômicas de juros e inflação altos, unidos a troca da moeda de cruzeiro para cruzado que trouxe impactos também nas prestações habitacionais que tiveram conversão de moeda, obtendo como resultado a redução no valor real das parcelas do SFH, incorporação ao saldo devedor dos juros não pagos e isso gerou consequentemente amortização negativa, ocasionando saldo devedor residual e crescente. Em 1991, a Lei 8.177 buscou corrigir essas distorções nas parcelas que mais tarde foram consideradas inconstitucionais pelo Supremo Tribunal Federal (STF) (Marques, 2005). Nos períodos seguintes, o desestímulo dos mutuários na tentativa de retorno a adimplência, principalmente em grandes saldos devedores, levou ao caos no SFH, pois em muitos casos o saldo devedor superava o valor de mercado do imóvel, incorrendo no risco de liquidação dos contratos.

De acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP, 2023), na década de 90 as medidas de governo adotadas em relação à retenção dos recursos de poupança afetaram entre os mercados, o da construção civil e de crédito imobiliário. Por outro lado, os depósitos em poupança tiveram concorrência dos fundos de investimento. Tudo isso gerou queda no volume de financiamentos imobiliários. Nesse período, a ABECIP e as Instituições Financeiras (IF) analisaram diversos modelos de financiamentos imobiliários praticados em outros países e apresentaram uma proposta ao governo federal da época com o objetivo de revigorar o crédito imobiliário no Brasil, nascendo assim o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), com a Lei 9.514/97. De outra sorte, a economia brasileira se estabilizou o que trouxe um novo ânimo ao SFH. Com a inflação controlada e juros menores se viabilizaram os planejamentos familiares de médio e longo prazo, favorecendo o mercado de crédito imobiliário. A Figura 3 apresenta uma linha do tempo do SFH, desde 1964 até os dias atuais.

Figura 3 - Linha do Tempo SFH desde sua instituição



Fonte: Elaborado pela autora a partir do portal click habitação (LINHA..., 2022)

Diante de histórico habitacional, visualiza-se sua relevância e impactos no contexto econômico e, identifica-se que no decorrer das décadas foram necessários estudos especializados para medidas de mudanças estruturais em suas carteiras de crédito. Essas mudanças, não apenas trariam viabilidade econômica, mas também geraria acesso à moradia, direito fundamental constitucionalmente assegurado, minimizando o crescimento desorganizado da sociedade que impacta inclusive nas arrecadações tributárias e saneamento, por exemplo. Nesse sentido, Barr (2004 apud Ferraz, 2011) analisa algumas características do bem imóvel que justificam a importância do financiamento habitacional pela lente teórica, são elas:

- a) Heterogeneidade do bem - há vários mercados inter-relacionados,
- b) Longevidade e natureza de ativo de capital - que pressupõe a viabilidade de ser financiável, logo, mercado de crédito,
- c) Indivisibilidade - larga escala de gastos posteriores alterando qualidade do imóvel, incentivando outros mercados.

Esses fatores trazem o crédito para o financiamento habitacional como instrumento de acesso a moradia.

De acordo com Mendonça (2013), além do crédito rural e das operações veiculadas pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o financiamento habitacional constitui um pilar de crédito direcionado. No Brasil o governo participa ativamente desse mercado, sendo o principal agente de fomento do setor. Ao final de 2012, operações com recursos direcionados somaram uma participação de 22% do crédito total e atingiu seu pico em 2016, com declínio posterior. Momento em que o Brasil experimentou profunda recessão econômica. A percepção de risco por parte dos bancos restringiu a oferta do crédito, ocasionando aumento nas taxas de juros. Ainda assim, ao final do primeiro semestre de 2018, de acordo com o BC a participação dos créditos direcionados era de 47,5%, responsável por 22,1% de participação no PIB nacional. O relatório IPEA traz que os créditos direcionados voltaram a crescer entre final de 2020 até 2021, período coincidente com as medidas emergenciais adotadas para mitigar os impactos da crise ocasionada pela COVID-19, ainda que não se tenha observado incremento nos recursos direcionados para as linhas de financiamento habitacional na concessão de crédito.

Por outro lado, os contratos habitacionais alcançam patamares de índice de inadimplência históricos ocasionado pelo achatamento nas suas curvas movimento esperado decorrente das medidas emergenciais ao combate da COVID-19, que oportunizou a pausa nos contratos e a incorporação das parcelas vencidas ao saldo devedor. Período este que, em muitos contratos não se teve amortização real nos saldos devedores, apenas incremento de saldo e manutenção de prazo, já que a prorrogação de prazo para os contratos habitacionais não era medida cabível.

Desse modo, Araújo e Cintra (2011) denotam que os bancos públicos possuem papel de protagonismo em momentos de recessão e crises financeiras, já que conseguem atuar de forma anticíclica. Ainda assim, os financiamentos de longo prazo possuem espaço para desenvolvimento especialmente de inovação para recuperar e acelerar o crescimento da renda *per capita*. Tudo isso denota, espaço para crescimento e estudo em desenvolver sistemas financeiros para um crédito habitacional sustentável.

2.4 SISTEMA FINANCEIRO IMOBILIÁRIO

O SFH fora instituído para regulamentar o acesso a moradia e organizar o crescimento populacional urbano por meio da intervenção do estado na economia através do direcionamento dos recursos para sua execução, com utilização do lastro em poupança e com a constituição de 1988, com a instituição do fundo de garantia por tempo de serviço, o lastro também em recursos oriundos do FGTS (IPEA, 2011).

De acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP, 2023), na década de 80, quando disparou a inflação, já estavam nítidas algumas dificuldades para o SFH, ao menos da forma como foi pensado ao tempo de sua criação. Após algumas décadas de vigência do SFH um novo período econômico surgiu com advento do plano real, em 1994, que trouxe maior estabilidade financeira, controle de inflação que trouxe um fôlego ao SFH. Contudo, analisar a experiência de outros países demonstrou uma conexão estreita entre o crescimento do financiamento habitacional e a presença de garantias efetivas para o retorno dos recursos investidos, bem como autonomia na contratação de operações com um mercado capaz de investir em operações de longo prazo, especialmente junto a um grande investidor.

Assim, inspirado no modelo norte americano, cria-se o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), através do advento da Lei 9.514/97, que passa a coexistir paralelamente ao SFH, tendo àquele como princípio integrar as operações imobiliárias com o mercado de capitais, facilitando o desenvolvimento do mercado secundário de títulos imobiliários.

Dentro desse sistema, o crédito não é originado em um fundo específico, e sim através da securitização de créditos por meio de títulos imobiliários, como a LCI, CRI, CCI que, são títulos que têm como garantia tanto o reconhecimento da dívida pelo mutuário, ou seja, o contrato de financiamento, quanto o imóvel próprio, por meio da alienação fiduciária. O SFI não está sujeito a restrições legais ou critérios de elegibilidade. Os financiamentos são concedidos a qualquer interesse, geralmente aos que não se beneficiam do SFH. Embora o SFI seja menos restritivo, o volume de financiamentos ainda é modesto se comparado ao SFH, devido ao volume de crédito subsidiado oferecido a taxas menores (IPEA 2017).

Dessa forma, a principal diferença entre os dois sistemas é que no SFH seguem-se as regras estabelecidas pelo governo, como por exemplo preço máximo

de avaliação do imóvel ser R\$ 1.500.000,00 e a taxa máxima de juros em 12% ao ano mais TR (BACEN, 2023). Por outro lado, no âmbito do SFI, não há subsídios, e as instituições e cooperativas têm flexibilidade para ajustar as taxas de juros dos financiamentos em resposta às flutuações na demanda por crédito ou à escassez de recursos. Isso, de certa forma, pode tornar o sistema mais sustentável e adaptável às mudanças de mercado, sem impactos aos cofres públicos.

No capítulo seguinte, será abordado o método onde está apresentado de forma mais detalhada os passos que levaram à abordagem adotada para compreensão do fenômeno de estudo.

3 MÉTODO

A compreensão do fenômeno em estudo sob a perspectiva da análise de riscos está centrada na concentração do produto crédito habitacional. Considerando os cinco maiores bancos em carteira de crédito ativo, de acordo com o Relatório do Investidor (RI), no balanço 2022 divulgado, o maior banco apresenta uma concentração em crédito habitacional de 65,6% e esse montante é suficiente para ocupar a quarta posição entre os maiores *players* do mercado. (Caixa, 2022; Itaú, 2022; Bradesco, 2022; Santander, 2022; Banco do Brasil, 2022).

Neste capítulo, é retomada a questão de pesquisa, o objetivo geral e específico do estudo e é apresentada a metodologia aplicada no desenvolvimento dessa dissertação a partir do delineamento da pesquisa, estratégia adotada, desenho de pesquisa, seleção dos participantes, procedimentos e análise de dados e, por fim as considerações éticas.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Este trabalho possui como característica a indagação sobre os efeitos dos riscos de crédito na carteira de crédito habitacional e, o objetivo de compreender de que forma se pode mitigar esses riscos, caracterizando uma pesquisa qualitativa. Stake (2010) direciona a pesquisa qualitativa como a mais adequada quando se trata de examinar o atual, como as empresas estão conduzindo suas atividades. Ainda, este tipo de pesquisa direciona a resolver problemas gerenciais, buscando melhorar o estado atual, razão adequada ao presente estudo que pretende melhorar os riscos de crédito que podem impactar a carteira após o advento da COVID-19.

Sob a perspectiva da análise de risco abordada no referencial teórico o objetivo geral do estudo é contribuir para o aprimoramento da gestão dos riscos de crédito dos bancos no crédito habitacional. Especificamente, diante do mapeamento dos riscos envolvidos, também se quer identificar e analisar os riscos e as alternativas negociais atuais para mitigação e, por fim, propor diretrizes que contemple novas alternativas negociais, no contexto pós-COVID19, para melhorar a mitigação dos riscos de crédito habitacional. Dentre as subcategorias apresentadas do risco de crédito, sintetizadas por Coimbra (2011), o estudo *a priori* contempla em suas categorias de análise o

mapeamento de possíveis riscos de inadimplência, de garantia, de liquidação e de concentração.

Diante do objetivo de estudar um tema atual, propondo mapear os riscos de crédito envolvidos no crédito habitacional e entregar diretrizes para contribuir com a mitigação destes, este trabalho caracteriza-se por depender de muitos fatores como a natureza dos dados coletados, abrangência dos entrevistados e pressupostos teóricos que conduziram a investigação. Stake (2010) traz que, na pesquisa qualitativa, inicialmente, considera-se a percepção humana e o entendimento.

3.2 ESTRATÉGIA DE PESQUISA

Segundo Yin (2001) o estudo de caso é uma das formas de se realizar pesquisa quando se possui pouco controle sobre os eventos e quando o cerne está em fenômenos contemporâneos, que se encontram em contextos de vivência real. Dessa forma, no que tange a estratégia de pesquisa, por se tratar de uma questão relacionada a um estudo de problema gerencial de aplicação prática e contemporânea, o qual se refere a uma forma para mitigar riscos de crédito na carteira habitacional pós-COVID19, optou-se pelo estudo de caso.

De acordo com Denzin e Lincoln (2017), é essencial que a pesquisa esteja em consonância com os objetivos e o método a ser utilizado, com o propósito de se obter uma compreensão aprofundada do fenômeno em estudo. Para isso, diante do objetivo proposto, optou-se por realizar uma pesquisa qualitativa, de caráter exploratório, a partir do estudo de caso do banco brasileiro com a maior carteira de crédito habitacional.

A pesquisa exploratória, em geral, assume a forma de pesquisas bibliográficas e estudos de caso. Além disso, oferece um planejamento flexível que permite uma análise abrangente do tema, abordando-o sob diferentes perspectivas. Em essência, é uma pesquisa qualitativa por haver a condução de entrevistas com pessoas que possuem experiência prática relacionada ao problema pesquisado, bem como a análise de exemplos que contribuem para a compreensão do assunto (Prodanov; Freitas, 2013).

3.3 DESENHO DA PESQUISA

A fim de tornar a idealização do trabalho mais concreta, o desenho do estudo se iniciou pelos objetivos gerais e específicos, com as informações referentes a eles, da forma que se dará a coleta de dados e como se dará sua análise.

De acordo com Yin (2001), realizar o desenho da pesquisa tem como propósito auxiliar que as evidências remetam às questões iniciais propostas. No Quadro 2, o desenho da pesquisa contempla os objetivos geral e específico, as fontes de dados que se quer estudar, o processo de coleta dos dados e os procedimentos de análise.

Quadro 2 - Componentes do Desenho de Pesquisa

Desenho da pesquisa				
Objetivo Geral	Objetivos Específicos	Detalhamento das Informações	Processo de Coleta de Dados	Procedimentos de Análise de Dados
Desenvolver uma proposta para mitigação dos riscos de crédito em processos habitacionais	Mapear os riscos de crédito incorridos na habitação	Categorizar os riscos de crédito que estão expostos os créditos habitacionais.	Analisar a inadimplência habitacional pela percepção dos sujeitos de pesquisa. Entrevistas em profundidade.	Estratégia de pesquisa adotada é o estudo de caso qualitativo exploratório com procedimento de análise de conteúdo, onde será contemplado a preparação do material coletado, a categorização e interpretação dos dados.
	Identificar e analisar possíveis alternativas negociais, frente aos riscos incorridos	Pelas categorias de análise, identificar as características dos riscos, tais como fatos geradores, para identificar as alternativas propostas para cada um deles, bem como observar a existência de lacunas, se houver	Entrevistas em profundidade	Estratégia de pesquisa adotada é o estudo de caso qualitativo exploratório com procedimento de análise de conteúdo, onde será contemplado a preparação do material coletado, a categorização e interpretação dos dados.
	Propor um framework que contemple alternativas negociais para o processo de mitigação de riscos de crédito	Sob a ótica do estudo de caso desta dissertação, indicar os resultados e ações visem melhorar alternativas negociais para mitigar riscos	Entrevistas em profundidade	Estratégia de pesquisa adotada é o estudo de caso qualitativo exploratório com procedimento de análise de conteúdo, onde será contemplado a preparação do material coletado, a categorização e interpretação dos dados.

Fonte: elaborado pela autora (2024).

Realizado o desenho da pesquisa, foi desenvolvido o referencial teórico, visando encontrar sustentação teórica para os objetivos apresentados. Para Yin (2001), a teoria aborda uma vasta e realista variedade de tópicos relacionados ao objeto de estudo, tanto aos que estão sendo investigados quanto os potenciais elementos centrais que irão compor a descrição.

3.4 SELEÇÃO DOS PARTICIPANTES

Em razão do fenômeno de estudo estar relacionado ao possível impacto da COVID-19 nos contratos de crédito habitacional, oriundo dos riscos de crédito inerentes as operações, portanto riscos gerenciáveis, para dar robustez ao estudo de

caso, foi selecionado o maior banco em crédito que é também o de maior carteira habitacional, conforme Caixa (2022), dos bancos. A carteira habitacional do banco selecionado representa 65,6% do crédito total desta IF.

Para delimitar ainda mais a pesquisa, o recorte de análise para alvo dos entrevistados selecionados será a região Sul do Brasil do ponto de vista prático de atuação e capital federal pela perspectiva de construção normativa. De acordo com os dados de PIB do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020), foi segregado por região brasileira, considerando o estado de São Paulo como uma região, dada sua representatividade no PIB. O quadro 3 abaixo tem como objetivo embasar a seleção para o estudo, além de relacionar com a contribuição de desenvolvimento econômico para o país, bem como possibilitar replicar os achados da dissertação.

Quadro 3 - PIB por região brasileira

Regiões	Unidades da Federação	PIB em 2020 (1.000.000 R\$)	% PARTIC.	PIB por região agrupada
Sudeste	Rio de Janeiro	753.824	9,91%	20,70%
	Minas Gerais	682.786	8,97%	
	Espírito Santo	138.446	1,82%	
Centro-Oeste	Distrito Federal	265.847	3,49%	10,40%
	Goiás	224.126	2,95%	
	Mato Grosso	178.650	2,35%	
	Mato Grosso do Sul	122.628	1,61%	
Sul	Rio Grande do Sul	470.942	6,19%	17,19%
	Santa Catarina	349.275	4,59%	
	Paraná	487.931	6,41%	
São Paulo	São Paulo	2.377.639	31,25%	31,25%
Norte	Pará	215.936	2,84%	6,28%
	Amazonas	116.019	1,52%	
	Rondônia	51.599	0,68%	
	Tocantins	43.650	0,57%	
	Amapá	18.469	0,24%	
	Acre	16.476	0,22%	
	Roraima	16.024	0,21%	
Nordeste	Bahia	305.321	4,01%	14,18%
	Pernambuco	193.307	2,54%	
	Ceará	166.915	2,19%	
	Maranhão	106.916	1,41%	
	Rio Grande do Norte	71.577	0,94%	
	Paraíba	70.292	0,92%	
	Alagoas	63.202	0,83%	
	Piauí	56.391	0,74%	
Sergipe	45.410	0,60%		
TOTAL		7.609.598	100,00%	100,00%

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados do IBGE (2020).

De acordo com o IPEA (2023), o saldo total de crédito no SFN, em relação ao PIB é de 52,9%. A região Sul possui participação de 17,19% na economia nacional, que traz a relevância no recorte de estudo para seus possíveis impactos. Dessa forma, a pesquisa foi implementada baseada na condução de entrevistas individuais, de sessão única, presencial ou de forma remota, mediante uma abordagem semiestruturada, com roteiro básico de questões para conduzir a entrevista e entender a percepção dos agentes em diferentes posições no banco, mas todos com experiência ligada ao segmento habitacional, conforme quadro abaixo e, posteriormente realizar a triangulação com a teoria estudada para o alcance do objetivo.

Quadro 4 - Seleção de Participantes

Entrevistados	Unidade lotação rede / matriz / externo	Localização lotação
Assistente Pleno	Rede	Capital RS
Coordenador de Filial	Rede	Capital RS
Superintendente Executivo Varejo	Rede	Capital RS
Superintendente Executivo Habitação	Rede	Interior RS
Gerente Executivo	Matriz-	Brasília
Gerente Cliente e Negócios	Matriz	Brasília
Ex Superintendente Nacional - Técnico Bancário	Rede	Região Sul
Ex Vice Presidente Habitação	Externo	Brasília

Fonte: elaborado pela autora (2024).

Conforme acima, foram entrevistados 8 agentes responsáveis, direta ou indiretamente pela habitação, em rede de atendimento e matriz, bem como um agente externo com vasto conhecimento e formador de opinião no segmento habitacional. A seleção dos participantes foi cuidadosamente estudada, considerando análise prévia do perfil, histórico funcional, contemplando experiência na empresa, bem como no segmento habitacional. Ainda, para melhor qualificação dos dados coletados, buscou-se amplitude funcional entre os entrevistados: que vai desde a oitiva do assistente, coordenador que atuam na operação e cobrança direta aos clientes até executivos que participam do desenho da norma e pensam a estratégia com olhar mercadológico e de impactos que vão além da empresa, podendo impactar a economia do país. A entrevista aos participantes contou com o auxílio de roteiro semiestruturado elaborado e validado com base nos achados de Sehn e Carlini Junior (2007) e por gestora e unidade especializada em cobrança com experiência maior de dez anos na área de créditos inadimplentes de habitação.

Para simplificar a análise e a interpretação dos dados, especialmente os obtidos por meio das entrevistas individuais em profundidade, é importante mencionar que todas as entrevistas foram gravadas eletronicamente e transcritas (Ribeiro; Milan, 2004; Kvale; Brinkmann, 2009; Gubrium *et al.*, 2012; King; Horrocks; Brooks, 2019; Flick, 2022). Para validar o modelo proposto para a Instituição estudada, visando mitigar a inadimplência habitacional em um contexto pós-crise COVID-19, foi adotado o procedimento de triangulação de dados (Gubrium *et al.*, 2012; Myers, 2019). Esse procedimento envolveu a avaliação do referencial teórico consultado, dos dados coletados, das proposições e interpretações dos entrevistados, bem como das interpretações e proposições da pesquisadora com foco na abrangência do estudo.

3.5 PROCEDIMENTO E ANÁLISE DE DADOS

Para o procedimento de análise dos dados, o método utilizado foi o de análise de conteúdo (Schreier, 2012; Scott; Garner, 2013; Bardin, 2016), metodologia amplamente utilizada em pesquisas qualitativas exploratórias, e especialmente oportuno a pesquisas conduzidas em entrevistas individuais em profundidade. (Kvale; Brinkmann, 2009; Gubrium *et al.*, 2012; Denzin; Lincoln, 2017).

A análise de conteúdo foi realizada a partir dos procedimentos recomendados por Scott e Garner (2013), Miles, Huberman e Saldaña (2014) e Bardin (2016). Nestes procedimentos, estão contemplados a seleção e preparação do material coletado, transformação dos dados em categorias de análise, classificar as unidades categorizadas e, por fim, interpretar os dados coletados.

3.6 CATEGORIAS DE ANÁLISE

As categorias de análise estão relacionadas com os objetivos específicos do trabalho e foram previamente definidas em concordância com o que sugere Bardin (2016). Dessa forma as categorias de análise estão relacionadas com os objetivos específicos do estudo: (a) mapeamento dos riscos de crédito incorridos na habitação, (b) Identificar e analisar os riscos caracterizados e as possíveis alternativas negociais identificadas, (c) propor diretrizes que contemplem novas alternativas negociais para o processo habitacional para mitigação de riscos de crédito, no contexto pós-COVID19.

Os dados coletados nas entrevistas estão estruturados em categorias de análise, conforme quadro 5, observando os objetivos específicos da pesquisa e, fundamentados no referencial teórico construídos a partir da figura 2, onde Coimbra (2011) traz quatro subcategorias de risco de crédito, que são utilizadas *a priori* neste estudo, complementadas por Marques (2005) no tocante ao risco de liquidação. Neste sentido as subcategorias estão denominadas como:

- a) risco de inadimplência – conceituada como ausência de cumprimento de obrigação por contraparte;
- b) risco de liquidação – não entrega de títulos de valores mobiliários por agente de compensação na data acordada por erros, atrasos, cancelamento de operação confirmados pela contraparte. Também por situações macroeconômicas tais como a vivenciada conversão de moeda que resultou na redução do valor real das parcelas, com incorporação ao saldo devedor dos juros não pagos acarretando amortização negativa e conseqüente saldo devedor residual e crescente, implicando no risco de liquidação;
- c) risco de garantia – que envolve a redução parcial ou total do valor de realização das garantias recebidas devido a depreciação do ativo, pela diminuição de crédito dos avalistas, oscilações nas taxas de juros e câmbio que definem o valor de mercado dos instrumentos financeiros de garantia e, redução de preços de ações e commodities;
- d) risco de concentração – compreendido pela impossibilidade de atingir os resultados esperados devido a dependência de um único cliente, ramo de indústria ou segmento econômico, que possui elevada participação nas operações.

Assim, com fundamentação na literatura, o estudo considerou as categorias de análise, *a priori*, conforme o quadro 5 abaixo:

Quadro 5 - Categorias de análise

Categorias de análise					
Entrevistado	Categorias a priori	Características do risco/fato gerador do risco/motivadores	Solução atual/alternativas negociais de mitigação de riscos	Potencial de mitigação dos riscos	Como/interpretação
	Risco de crédito	Inadimplência			
		Liquidação			
		Garantia			
		Concentração			

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base em Coimbra (2011)

O quadro acima, considera categorias de análise *a priori*, pois a sua construção baseia-se no referencial teórico, que norteou tanto a coleta de dados quanto a análise de conteúdo.

Dessa forma, as categorias de análise do quadro 5, são utilizadas para mapear os riscos identificados, caracterizá-los para, por fim, propor diretrizes que contemplem novas medidas para mitigar riscos em contexto pós-COVID19. Entretanto, Brasiliano (2006), diz que pode haver variações, admitindo não haver consenso sobre um único modelo que seja universal a todas as instituições, motivo pelo qual, realizado o mapeamento dos riscos, se consolidou no quadro 8, os riscos identificados para o crédito habitacional.

Pelo tamanho da amostra, optou-se por não utilizar ferramentas de software como recurso. Contudo, a pesquisa primou pelo rigor metodológico elaborando protocolo do estudo de caso embasado por autor referenciado que está detalhado no quadro 6 detalhado do próximo tópico.

3.7 CONTEXTO E LIMITAÇÕES METODOLÓGICAS

Embora todas as etapas do planejamento e da execução do método científico para investigar uma questão específica sejam descritas, os métodos empregados têm suas limitações. Nos estudos de caso, a principal limitação é a dificuldade de generalizar os resultados, já que os casos são selecionados com base em características específicas de acordo com os objetivos do estudo. No entanto, os estudos de caso têm como objetivo fornecer uma visão aprofundada sobre um fenômeno particular, servindo como base para a aplicação de futuros estudos quantitativos, que são mais focados em generalizações (YIN, 2001).

A elaboração de protocolo metodológico é uma tática que objetiva aumentar a confiabilidade da pesquisa, auxiliando o pesquisador (YIN, 2001). Dessa forma, segue abaixo quadro do protocolo aplicado a este estudo:

Quadro 6 - Protocolo do Estudo de Caso

Protocolo do Estudo de Caso	
Parte 1 - Do Projeto	Definição do Problema de pesquisa Definição do Objetivo Geral Definição dos Objetivos Específicos Definição do Embasamento Teórico Definição do Método de Pesquisa Identificação dos perfis à entrevista
Parte 2 - Estruturação da Coleta de Dados	Definição do Roteiro Semiestruturado Validação do Roteiro
Parte 3 - Procedimentos de Coleta	Revisão de informações preliminares - conhecer o Entrevistado Contato prévio com Entrevistados para verificar disponibilidade Agendamento das Entrevistas Conferência e testagem do material - internet, gravação por teams. Leitura do TCLE e Pedido de autorização para gravação
Parte 4 - Estruturação da Análise dos Dados	Transcrição das Entrevistas Coletadas Seleção e Categorização dos Dados Análise do Conteúdo Elaboração do Relatório do Estudo

Fonte: elaborado pela autora (2024), a partir de YIN (2001).

Assim, conforme descrito na parte 3 do protocolo do Estudo de Caso, o tópico a seguir descreve como se deram as considerações éticas.

3.8 CONSIDERAÇÕES ÉTICAS

Em conformidade com os critérios éticos da pesquisa, aos entrevistados foi enviado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecimento (TCLE) (Apêndice A), juntamente com a agenda previamente acordada, contendo os objetivos da pesquisa e, solicitada a autorização dos participantes para gravação e transcrição do conteúdo, bem como anuência para publicação dos resultados, garantindo o anonimato dos participantes. Ainda, as entrevistas foram gravadas pelo *Teams* e, ao início de cada uma das entrevistas, procedeu-se a leitura do termo de consentimento para reforçar a compreensão da participação do estudo de forma irrefutável. Da mesma forma, a autorização concedida pelos entrevistados para fazer a gravação teve a função importante de oportunizar a 'rescusa' e viabilizar a transcrição e posterior categorização de análise.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Neste capítulo, está exposta, inicialmente, a coleta de dados e, em continuidade os demais resultados da pesquisa para cada um dos objetivos específicos delineados.

4.1 COLETA DE DADOS

Nesta seção, será demonstrado como foi realizada a coleta de dados.

4.1.1 Entrevistas, Obstáculos e Conquistas

Vieram os alertas de que o acontecimento das agendas não era simples como pareciam ser, mas a determinação e a persistência precisavam se manter presentes. O perfil de entrevistado desenhado para a pesquisa era específico o que deixava a necessidade ainda mais pontual. Essa jornada de 8 encontros com profissionais distintos se iniciou em 04/12/2023 e foi concluída em 06/03/2024 com a última entrevista.

As duas primeiras agendas de entrevista foram presenciais. Os entrevistados trabalhavam no mesmo prédio, logo os ajustes de agenda ficaram simples de serem solucionados, o que trouxe ânimo e um reforço daquele algoritmo entusiasmado que simplificava e desenhava um percurso feliz. E1 e E2, foram disponíveis, receptivos e se doaram à pesquisa compartilhando seu conhecimento. Ambos os profissionais com a percepção de quem atua diretamente na recuperação dos ativos de habitação, com olhar técnico de quem faz as análises dos contratos para realizar os enquadramentos e com a percepção de quem atende o cliente, ouve suas dores e tem aptidão para propor e fornecer subsídios a quem toma decisões de implementação.

Na terceira entrevista, que aconteceu de forma remota, apenas o algoritmo do entusiasmo e proatividade não foram suficientes, pois foi necessário acessar outras habilidades como articulação, negociação, triangulação entre pessoas para conseguir conectar e construir um racional para além do que se precisava. A expectativa era grande, pois o E3 é um executivo que atua na construção da norma, era sabido o vasto conhecimento que ele detém sobre a matéria objeto de estudo. Um entrevistado com mais de 30 anos de empresa, que acompanha o desenvolvimento do sistema

financeiro habitacional desde seus primórdios. Existia uma ansiedade, do ponto de vista da pesquisa, para demonstrar ao entrevistado a relevância do estudo e despertar o interesse dele para contribuir com o estudo e a academia. Assim, após alguns contatos, foi possível uma breve agenda de apresentação, via *Teams*, exposição do tema e convite para contribuir com a pesquisa. Agendada a data, gentilmente cedeu 95 minutos de seu precioso tempo para compartilhar seu conhecimento e responder as perguntas cuidadosamente elaboradas. E sim, o entrevistado apresentou alta contribuição pelo seu conhecimento técnico e percepção gerencial. Ao transcrever a gravação, foi como rememorar o referencial teórico da pesquisa. Incrível!

Foram necessários muitos ajustes de agenda e persistência para acontecer a entrevista com a E4, que ocorreu de forma presencial. Esta, que tem um perfil inovador e propositivo, acredita na empresa e em sua longevidade. Uma superintendente executiva de rede de agências que vive a realidade de forma muito próxima das unidades vinculadas. Sua jornada permitiu estar sempre próxima do tema alvo da pesquisa, pois foi técnica de fomento, função esta que era desempenhada por empregados de alta competência técnica em habitação, o que permite uma contribuição de operação, além da visão de atendimento e gestão.

O E5, demonstrou estar feliz com o convite para contribuir com a pesquisa, é profissional que atua exclusivamente com a construção civil, com 34 anos de empresa, também vivenciou inúmeros momentos tanto do desenvolvimento do sistema financeiro habitacional, como pôde contribuir com outro aspecto para além do roteiro proposto. A atuação de um superintendente executivo de habitação traz uma proximidade grande com as construtoras e empreendimentos, mostrando uma ótica de abrangência dos impactos que as crises podem trazer para o ambiente não apenas do CPF que contrata, mas também dos CNPJ que viabilizam as grandes construções. Foram 50 minutos de muito conhecimento compartilhado.

Passado algumas semanas, entre tentativas de marcar, remarcar e persistir na tentativa, aconteceu a agenda com o E6. Profissional executivo, também cuidadosamente selecionado, faz a interlocução tática com a rede de unidades especializadas em cobrança, com foco na habitação, fazendo os repasses onde traduz a estratégia no tático. Da mesma forma recebe os *feedbacks* de atuação em ponta de atendimento sobre as necessidades tanto de operação quanto de abordagem para contribuir com a construção do planejamento estratégico, numa esteira que se retroalimenta.

A abordagem ao E7, pode se traduzir como diferente, pois se trata de um empresário, formador de opinião, conselheiro consultivo no mercado imobiliário, ex-vice-presidente da matéria objeto do estudo e em grande instituição financeira. Fazer acontecer esta agenda se desenhava uma missão desafiadora. Estratégia de abordagem, caminhos para acessar, estudar o entrevistado, pensar como cativar o interesse em participar da pesquisa de forma que valesse a pena doar seu tempo nessa construção. Então a abordagem escolhida foi a rede social por dois motivos principais: se identificou que o entrevistado possuía regularidade em publicações e, por se tratar de rede onde as conexões costumam priorizar os interesses e aspectos profissionais. Dessa forma, foi enviada uma mensagem privada pelo *LinkedIn*, convidando à participação da pesquisa por meio de entrevista. A inquietação da espera do aceite ou da recusa imperou. Contudo, esse sentimento prevaleceu por algumas horas, ainda no mesmo dia, o retorno veio surpreendendo qualquer expectativa otimista que um pesquisador poderia ter. O entrevistado, de agenda tão concorrida, disponibilizou seu telefone particular, ajustou sua agenda e se disponibilizou ainda na mesma semana, bloqueando sua agenda por 120 minutos. Trouxe contexto histórico que dialogou com referencial teórico em aspectos importantes que serão destacados na análise de conteúdo, bem como as percepções de quem definiu e implementou políticas públicas do MCMV – Minha Casa Minha Vida - ao tempo de sua criação, bem como a gestão do programa em suas fases I e II.

A última agenda realizada no dia 06/03/2024, com o E8 se deu após alguns desencontros de agenda, pois o entrevistado havia sido convocado a participar de grupo de trabalho para pensar na próximas estratégias que estavam se desenhando na empresa e sua experiência traz contribuições importantes, assim como a seleção de seu perfil para contribuir com este estudo, já que este entrevistado foi superintendente nacional da região sul do país de 2017 a 2020 participando ativamente do desenvolvimento de sua diretoria regional de negócios em ações que priorizavam o segmento habitacional e a gestão dos seus recursos, sendo um deles a recuperação de créditos.

Essa jornada intensa de preparação, seleção de entrevistados, estruturação de roteiro para condução dos diálogos de forma que contemplasse as categorias de análise que convergem ao objetivo da pesquisa, levaram alguns bons meses para se traduzir em realização.

Cumprе salientar que, ainda na seleção de entrevistados buscou-se ampliar o espectro alcançando desde a visão de mercado, confecção de norma a gestão e operação e, notou-se a repetição, de certa forma saturação dos dados (Saunders et al., 2018; King; Horrocks; Brooks, 2019; Flick, 2022). Nesse sentido, a quantidade de entrevistas realizadas, bem como a seleção do público-alvo se demonstrou suficiente para a pesquisa.

Dessa forma, segue quadro sintético das entrevistas com perfil e experiência do grupo selecionado para um panorama geral:

Quadro 7 - Sintético das Entrevistas

Entrevistado	Cargo/Função Atual	Escolaridade do entrevistado	Tempo de Empresa em anos	Tempo experiência na habitação em anos	Duração Entrevista em minutos	Transcrição p/categorização em páginas	Formato entrevista: Online/presencial
E01	Assistente Pleno	Pós Graduação	34	11	66	13	presencial
E02	Coordenador Filial	Pós Graduação	17	14	74	22	presencial
E03	Gerente Executivo	Pós Graduação	34	12	95	24	online
E04	Superintendente Executiva Varejo	Pós Graduação	18	17	40	10	presencial
E05	Superintendente Executivo Habitação	Pós Graduação	34	20	50	21	online
E06	Gerente Cliente e Negócios	Pós Graduação	18	18	34	15	online
E07	Empresário - ex VP Habitação	Pós Graduação	34	34	118	41	online
E08	Técnico Bancário ex Superint. Nacional	Pós Graduação	34	28	51	20	online
Médias			27,875	19,25	66	20,75	

Fonte: Elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

O quadro acima, através de suas médias de tempo de empresa, superior a 27 anos, experiência no assunto maior de 19 anos, bem como duração média das entrevistas ultrapassando os 60 minutos que concedeu oportunidade de transcrição das entrevistas em mais de 20 páginas em média, demonstram o nível de maturidade do grupo e sua relevância para contribuição deste estudo.

4.2 MAPEAMENTO E ANÁLISE DOS RISCOS DE CRÉDITO INCORRIDOS NA HABITAÇÃO

Ao mapear e analisar junto aos entrevistados os principais riscos aos quais a carteira de crédito habitacional está sujeita buscou-se realizar a verificação junto a literatura *a priori* com base em Coimbra (2011) e Marques (2005).

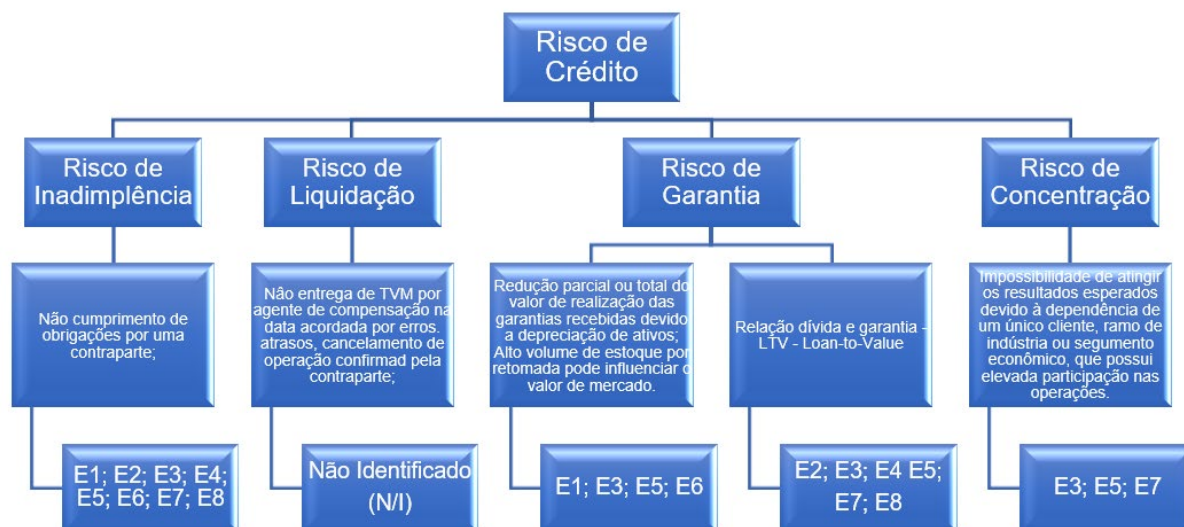
A partir da transcrição das entrevistas e sua categorização, conforme o quadro 5, foi realizado o desmembramento dos riscos de crédito mapeados para analisar seu conteúdo, capturando as informações relativas a cada um deles e que foi contemplado por cada entrevistado a fim de continuar a alcançar os demais objetivos propostos.

De acordo com Brasiliano (2006), a classificação dos riscos deve ser elaborada levando em conta as particularidades de cada mercado, indústria ou setor de atuação.

Para Lima (2018) na taxonomia dos riscos tem-se algumas tipologias de riscos financeiros que são os que se destacam com maior clareza nas atividades empresariais, permitindo facilmente identificar as subclassificações que derivam dos riscos financeiros: risco de mercado, de crédito, de liquidez, operacional e legal.

Diante da inexistência de um modelo crível que seja objeto de aplicação única, baseou-se em modelos já existentes na literatura para construção das categorias de análise conforme quadro 5, preenchido com os dados coletados nas entrevistas individuais realizadas, foi possível alcançar o mapeamento e análise dos riscos de crédito habitacional constantes da Figura 4, conforme abaixo:

Figura 4 - Mapeamento dos Riscos de Crédito Habitacional



Fonte: elaborado pela autora (2024) com base na Figura 2 e dados provenientes da pesquisa

O mapeamento que resultou na Figura 4, evidencia quatro tipos de risco de crédito que os contratos habitacionais estão sujeitos: risco de inadimplência, risco de liquidação, risco de garantia e risco de concentração.

Ainda, ressalte-se que o risco de liquidação não foi identificado neste estudo. De tal sorte o entrevistado E5, trouxe evidenciado em seu contexto que outrora esse risco já foi objeto de preocupação:

Quando tu fazia um financiamento, a tua prestação acompanhava o salário, mas o teu saldo devedor era por um indicador e o que aconteceu? A inflação em alta, o saldo devedor subia e a tua prestação era mínima quando tu terminava de pagar teu financiamento, tu tinha um saldo devedor muito grande ou existia o FCVS que cobria. Nesses casos, esse tal saldo devedor, criou um grande problema para o setor habitacional. (Entrevistado E5¹).

Esse risco de liquidação, mencionado pelo entrevistado E5 gerou uma consequência de desencaixe entre o valor da prestação e o saldo devedor, vez que o financiamento gerava saldo devedor remanescente. Essas safras contratadas nesse formato, foram segregadas e, o aprendizado dessa crise gerou a mudança no modelo de cálculo, de forma que ao final do contrato não restasse saldo. Isso em qualquer

¹ Entrevistado E5. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 05 jan. 2024. 1 mp3 (37kb).

formato de amortização que tiver contratado, eliminando o risco de liquidação nos formatos de contratação habitacional atualmente conhecidos.

Assim, o entrevistado E3, em resgate de contexto histórico, traz de forma contundente que desde 2006 este risco está mitigado, já que matematicamente a evolução do contrato garante saldo zero ao final do contrato, bem como demonstra o reforço do aprendizado com as crises como forma do alcance de soluções mitigatórias, nesse caso o risco de liquidação. Segue excertos do entrevistado E3:

[...] Constitui-se essa estrutura em que tudo é concedido na alienação fiduciária e não há o descasamento entre o valor da prestação e o valor da evolução do saldo. Então essa questão eu considero importante, porque hoje o risco é da carteira ou do financiamento não ser, digamos assim, passível de ser pago pelo mutuário. [...] Ele (risco de liquidação) foi completamente mitigado do ponto de vista de evolução de saldo, porque antes, lá na década de 90, a carteira foi segregada lá para EMGEA, em 2001[...]. Mesmo que o cliente pagasse rigorosamente em dia todas as prestações ao final do prazo havia, haveria, saldo e às vezes um saldo muito grande. Então hoje esse risco não existe mais. Hoje, matematicamente, se você olha a estrutura de todos os nossos financiamentos habitacionais concedidos de 2006 para cá, seja ele Price ou SAC a estrutura da evolução dele garante que na última prestação, o saldo devedor é zero. (Entrevistado E3)²

Nesse sentido, quando do provável risco de liquidação incorrido até 2006, verificou-se desde a extinção do BNH, em 1988, que trouxe resultados como desarticulação das políticas urbanas e habitacional brasileira (Rubin; Bolfe, 2014), também houve situações macroeconômicas que impactaram nos juros e inflação elevando a altos patamares, em consonância a troca da moeda de cruzeiro para cruzado que também culminou em afetar as prestações habitacionais que tiveram conversão de moeda, obtive como resultado a redução no valor real das parcelas do SFH, incorporou ao saldo devedor os juros não pagos e gerou conseqüentemente amortização negativa e saldo devedor residual e crescente. (Marques, 2005).

² Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

4.3 IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DOS RISCOS E ALTERNATIVAS NEGOCIAIS MITIGATÓRIAS

Para identificação e análise dos riscos de crédito objetivou-se junto aos entrevistados identificar e compreender os principais riscos aos quais a carteira de crédito habitacional está exposta e triangular com a literatura que referênciam o presente trabalho.

4.3.1 Risco de Inadimplência

Ao conceituar risco de crédito, o risco de inadimplência é o mais característico das operações de crédito em geral, vez de que de maneira ampla o crédito é trazido em forma de empréstimo de recursos ou financiamento que também pressupõe a entrega de valores que deverá ser devolvido no prazo acordado.

Malheiros (2018) remonta que o maior risco incorrido pelas instituições financeiras no desempenho de suas atividades é a possibilidade de emprestar e não receber o crédito. Conforme Blatt (1999), múltiplos fatores, inclusive externos à relação com o tomador de crédito, podem levar ao não cumprimento dos compromissos de pagamento.

Da mesma forma, nas subcategorias do risco de crédito, o risco de inadimplência foi o mais debatido pelos entrevistados, denotando clareza conceitual difundida sobre o que é risco de inadimplência, bem como os demais riscos intrínsecos ao risco de crédito debatidos escoam na inadimplência ou derivam dela.

4.3.1.1 Características do risco de inadimplência, fato gerador, motivadores

O quadro 8 abaixo traz as principais características ou motivadores que levam os mutuários a ficar inadimplentes de acordo com os entrevistados:

Quadro 8 - Mapeamento dos Riscos de Crédito Habitacional

Riscos de Inadimplência	Características do risco/fato gerador do risco/motivadores	Riscos de Inadimplência	Características do risco/fato gerador do risco/motivadores
E1	1) perda de capacidade de pagamento: desemprego, redução salarial; 2) rotina fiador (empreendimentos em que a construtora paga o encargo do mutuário na fase de obra); 4) Contumácia; 3) Relação com o bem - Monoproduto X Relacionamento	E5	1) preços altos e salários estagnados - redução na capacidade de pagamento 2) Rotina fiador durante fase de obra 3) Inadimplência por origem de recursos, faixa intermediária assalariados - FGTS
E2	1) desemprego; redução salarial	E6	1)perda de renda decorrente da pandemia ou por questões de saúde que teve que direcionar os recursos para outras prioridades. 3) Público mais impactado é o vulnerável e que busca as linhas de crédito mais baratas, logo o do FGTS é o mais impactado - minha casa minha vida faixas 1 e 2 (público sem margem para lidar com imprevistos, como saúde, perda de renda). 4) Rotina fiador
E3	1) prevenção a ausência de pagamentos, manutenção de adimplência; 2) Inadimplência por origem de recursos FGTS ou SBPE	E7	1) desemprego, perda de renda 3)Público mais impactado é o de baixa renda que está mais suscetível a problemas econômicos, inflação, questões de emprego, seja pela informalidade, muito concentrado na faixa de 2 a 3 salários mínimos. 4)Relação do mutuário com o bem
E4	1) desemprego, redução salarial (Independente da condição, se teve ou não perda de renda, utiliza-se ou pode utilizar-se das mesmas alternativas negociais) 2) linhas de financiamento habitacional que contemplam terrenos, sem aquisição de imóvel, relação que o cliente tem com o bem; 3) desequilíbrio nos pagamentos pela característica de recebimento salário (sazonalidade)	E8	1) Perda capacidade pagamento por instabilidade nas relações de emprego, relações conjugais 2) público mais impactado pela perda de emprego e renda FGTS linhas subsidiadas, baixa renda; mas também o profissional liberal e o empresário que depende da renda da empresa para pagamento das contas na sua pessoa física exemplo:

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

A categorização acima, derivada do quadro 5, procurou identificar junto aos entrevistados as principais características do risco de inadimplência, a qual está consolidada quadro 9 que segue:

Quadro 9 - Principais Características do Risco de Inadimplência

Características do Risco / Fato Gerador / Motivadores		Entrevistados
1	Perda de capacidade de pagamento	E1; E2; E4; E5; E6; E7; E8
2	Origem do recurso	E3; E5; E6; E7; E8
3	Rotina fiador	E1; E5; E6
4	Relação do mutuário com o bem	E1; E4; E7

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

Para chegar no quadro acima, se identificou e analisou a recorrência de abordagem pelos entrevistados, resultando no quadro 9, identificando os principais pontos que serão discutidos e detalhados a seguir.

4.3.1.1.1 Perda de capacidade de pagamento

Das características do risco de inadimplência, a possibilidade da perda de capacidade de pagamento foi a abordada por todos os entrevistados, tal como evidencia o quadro 8.

A capacidade de pagamento é mensurada no momento da contratação e resguardadas eventuais correções contratuais, a exemplo da taxa referencial – TR, no caso da habitação não possuem impacto representativo que possa inviabilizar os pagamentos precificados ao tempo da contratação.

De forma geral, historicamente, a perda da capacidade de pagamento foi uma preocupação para o SFH também por aspectos macroeconômicos. Conforme a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP, 2023), a alta inflação na década de 1980 evidenciou dificuldades no SFH em sua forma original. Com o plano real em 1994, houve maior estabilidade financeira e controle da inflação, trazendo alívio ao SFH. A análise de outros países mostrou que o crescimento do financiamento habitacional está intimamente ligado à presença de garantias eficazes para o retorno dos investimentos e à autonomia na contratação de operações, especialmente em mercados capazes de sustentar investimentos de longo prazo com grandes investidores.

Por outro lado, há de se considerar que, no caso dos empréstimos habitacionais, que são de longo prazo, a perda de capacidade de pagamento acentuada pelo advento da COVID-19 pode ter acarretado a contaminação do crédito já que influenciou na capacidade de pagamento mensal das famílias, como trouxe o entrevistado E1:

O fato da COVID ter gerado impactos econômicos e financeiros bastante expressivos, em relação à economia como um todo, representou uma contaminação no crédito já concedido até aquela época. [...] Então isso faz com que atualmente seja necessário se avaliar, se perceber de fato, qual é a condição que o nosso tomador de crédito tem para amortizar o saldo devedor atual, após todos esses eventos (Entrevistado E1)³.

Essa modificação na capacidade de pagamento pode ser explicada por outros fatores, tais como: como a perda do emprego de um dos mutuários, situações de saúde, sazonalidade nos pagamentos por alteração inclusive das características empregatícias, instabilidade nas relações familiares, foram alguns dos fatores que caracterizaram o risco de inadimplência coletados nas entrevistas.

Evidenciados os fatores exemplificados acima, importante trazer os trechos que originaram tais situações exploradas pelos entrevistados:

³ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Leticia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

Profissional liberal teve impacto imediato durante a COVID. Ele teve perda de renda expressiva. [...] ou trabalhador, perdeu emprego na época da COVID, ele retomou o emprego [...]. (Entrevistado E1)⁴

o salário e tudo ficou congelado nesse período. Quando voltou o material. Ele continuou num patamar alto e o salário também não aumentou, então diminuiu muito a capacidade de pagamento. (Entrevistado E5)⁵

[...] inadimplemento pela perda de renda decorrente da pandemia ou até mesmo de questões de saúde, né? Para direcionar os recursos para outras prioridades [...] (Entrevistado E6)⁶

O nosso risco ali, ele precisa aprender a ler essas novas profissões que estão surgindo no mercado, porque se não a gente vai acabar ficando para trás, porque o mundo está mudando, né? [...] Tem muitas profissões novas que vêm num formato completamente diferente em relação a estrutura de pagamento. Tem 1 mês que ele ganha 15, mas tem 1 mês que não ganha nada (Entrevistado E4).⁷

Esses problemas durante a pandemia, seja questão de perdas de renda real, inflação sobe e tal. Seja, questão de emprego, seja questão da informalidade, um conjunto de fatores que afetam esse público brasileiro muito localizado, esse grupo aí de até 2 salários-mínimos, 3 salários-mínimos. (Entrevistado E7)⁸

Uma coisa que tem que contribuir para a inadimplência também e pode ser uma coisa a se olhar no futuro. É a instabilidade das relações conjugais. [...] daí o que fica com o imóvel já não tem renda suficiente ou tá no nome do marido que foi embora, tá no nome da mulher que foi embora, o outro não paga e fica morando e pronto. (Entrevistado E8).⁹

As contribuições trazidas que caracterizam os riscos de inadimplência, ampliam o espectro de subcategorias, dentro deste risco onde se verificam fatores motivadores a existência de possíveis inadimplências por perda ou modificação na capacidade de pagamento ao longo do contrato.

⁴ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

⁵ Entrevistado E5. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 05 jan. 2024. 1 mp3 (37kb).

⁶ Entrevistado E6. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 30 jan. 2024. 1 mp3 (28 kb).

⁷ Entrevistado E4. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 03 jan. 2024. 1 mp3 (29 kb).

⁸ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

⁹ Entrevistado E8. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 06 mar. 2024. 1 mp3 (58 kb).

4.3.1.1.2 Origem do recurso

Em relação a origem de recursos como característica ou motivador de inadimplência, 5 dos 8 entrevistados mencionaram ser fator relevante.

No excerto anterior trazido pelo entrevistado E7, demonstra uma vulnerabilidade bem localizada no público beneficiário das linhas do FGTS, onde situam-se as rendas máximas familiares entre 2 e 3 salários-mínimos e, considerado pela maioria dos entrevistados como o mais impactado no risco de inadimplência, já detalhado e exemplificado no tópico acima no tratamento da perda da capacidade de pagamento.

Também o entrevistado E3 menciona e refere o público do FGTS como mais impactado:

Nos números de inadimplência em relação aos impactos da pandemia, no FGTS, a situação é bem diferente. E aí a análise que a gente faz, corroborada por algumas informações, é o impacto na baixa renda, do desemprego, da perda de renda. A inflação, é muito maior do que nas rendas maiores. Então, mesmo no FGTS, quando você estratifica por faixa de renda, você percebe que a inadimplência no FGTS é tanto menor quanto maior é a renda (Entrevistado E3)¹⁰

Diversos estudos estruturais ao longo das décadas avaliaram a viabilidade econômica e o acesso à moradia digna, considerando os impactos tributários e de saneamento relacionados à regularização de imóveis (BARR, 2004). Segundo Mendonça (2013), o financiamento habitacional é um pilar importante do crédito direcionado.

Assim, as linhas de crédito direcionado, principalmente do FGTS, contemplam as faixas de renda menores, a fim de alcançar uma moradia digna ao mesmo tempo que este mesmo público está mais suscetível às intempéries mercadológicas.

4.3.1.1.3 Relação do mutuário com o bem

Quando identificada a relação do mutuário com o bem, como característica no fator de risco, gerou dúvida quanto a possível fusão em único item em relação a origem de recursos, ainda que não seja exclusividade de um ou outro público e sim um comportamento identificado.

¹⁰ Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

Contudo, neste caso diferentemente da origem de recursos que indica um dos públicos como mais suscetível ao risco de inadimplência, quando os entrevistados identificam essa relação do mutuário com o bem, eles conectam com a cota de financiamento acessada, ou seja, quanto menor o desembolso de recursos próprios para compor eventual entrada desse financiamento, menor seria o compromisso em manter esse imóvel. Os entrevistados E1, E4 e E7 identificam como uma possível troca como se estivessem pagando um aluguel.

O entrevistado E1, detalha bem essa característica quando diz que:

O público de maior renda, ele tem uma vinculação maior com este bem, e aí ele tem uma atenção, ele tem um cuidado maior em manter esse crédito e não deixá-lo inadimplente. O crédito que recebeu o subsídio, ou seja, se a gente for pensar assim, conforme a cota de financiamento, o tomador do crédito, se ele pagar um ano, seria o equivalente ao valor que ele eventualmente deu de entrada. O resto passou a ser para ele um aluguel. Então ele tem menos vinculação (Entrevistado E1).¹¹

Ainda que o público mais provável a cotas de financiamentos maiores seja o do FGTS, alcançando até 100% nos casos de subsídios, os clientes de SBPE também podem chegar de 80 a 90% de cota financiada, a depender além da avaliação da capacidade de pagamento mensal, do sistema de amortização escolhido.

4.3.1.1.4 Rotina fiador

Os entrevistados E1, E5 e E6 destacaram o uso da cobrança do fiador como identificação de um possível riscos de inadimplência.

Durante a construção de empreendimentos financiados pela instituição estudada, tanto o mutuário quanto a construtora são solidariamente responsáveis pelas parcelas de juros, que seguem o cronograma de desembolso até a conclusão da obra. Esse procedimento é semelhante ao financiamento de unidades individuais para pessoas físicas que adquirem terreno e constroem.

Assim, o entrevistado E1 menciona esse risco identificado de quando a construtora adimple a parcela do mutuário durante o período de obra do

¹¹ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

empreendimento: “Esse cliente é o cliente inadimplente, mas a gente continua tratando esse cliente como adimplente.” (Entrevistado E1).¹²

Os entrevistados já antevem esse comportamento como provável inadimplência, caracterizando como ativo problemático e futura inadimplência já ao início do período de amortização do contrato.

4.3.1.2 Soluções negociais para mitigação dos riscos de inadimplência

Identificadas as principais características dos riscos de inadimplência verificados, buscou-se identificar por meio das entrevistas quais são as soluções atuais disponibilizadas para mitigar o risco identificado e caracterizado.

Um dos maiores aprendizados com desastres financeiros e crises é que os riscos são inevitáveis. A boa notícia é que eles podem e devem ser geridos de forma eficaz. (Lima, 2018).

¹² Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

Quadro 10 - Soluções negociais atuais

Risco de Inadimplência	Solução Atual / Alternativa Negocial para Mitigar Riscos
E1	1) Alternativas flexibilizadas (entrada de 1 pmt + incorporação do atraso; incorporação do atraso sem entrada e pagamento parcial por 6 meses, para enquadramento específico; incorporação do atraso, sem pagamento de entrada e pausa de 3 meses nos casos de decreto de calamidade no município). 2) Rotina fiador. Foco na redução de índice de inadimplência.
E2	1) Alternativas flexibilizadas, incorporação do atraso ao saldo devedor do contrato. Foco na redução de índice de inadimplência, "estamos empurrando o problema mais pra frente". 2) Uso do FGTS para pagamento da prestação ou amortização do contrato;
E3	1) Incorporação padrão (medida mais restritiva: exige pagamento entrada de 1 parcela e precisa ter um intervalo do mínimo de 12 parcelas pagas para fazer uso) pausa e incorporação flexibilizada; 2) Pausa estendida (precisa ter pago 24 parcelas sequencialmente para fazer uso); 3) Pausa seguro desemprego (mutuário aprovado no seguro desemprego pode solicitar pausa por até 6 meses);
E4	1) Alternativas flexibilizadas, incorporação do atraso ao saldo devedor do contrato. Foco na redução de índice de inadimplência.
E5	1) Na fase de obra, na ausência de pagamento do mutuário, o pagamento da parcela de obra é feito pela construtora 2) Pausa e incorporação
E6	1) pausa, incorporação, pagamento parcial. 2) Construtora como fiadora mitiga a inadimplência PF na fase de obra
E7	1) Medidas flexibilizadas; 2) Uso FGTS
E8	1) Incorporação, pausa

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

O nível de tecnicidade e proximidade dos entrevistados, tanto na negociação diária quanto na estruturação das normas internas, fica evidenciado na riqueza dos detalhes informados em relação às soluções atuais disponíveis para mitigar os riscos de inadimplência aos quais os créditos habitacionais estão expostos.

Boa parte dos entrevistados (E1; E2; E4) concordam que as medidas disponíveis estão focadas na redução dos índices de inadimplência.

Os entrevistados E7 e E8 trazem argumentos similares num contexto gerencial mais amplo. Nesse sentido o E7 traz uma abordagem interessante sob a ótica pela qual ele visualiza a inadimplência e como deve ser visualizada a inadimplência:

A inadimplência é um fator importante que eu consigo ver ela sob 2 aspectos: a inadimplência que não se materializou porque efetivamente eu tomei medidas flexibilizadoras que podia fazer; então, a inadimplência é real ou

potencialmente real e a inadimplência efetiva, que foi aquela que ficou depois que foi flexibilizado, incorporado (Entrevistado E7).¹³

Savian, Garlet e Siluk (2018) sugerem que identificar e gerenciar riscos tempestivamente aumenta a probabilidade de agregar valor ao negócio. Chávez Bravo (2021) argumentou que a pandemia de COVID-19, com sua alta transmissibilidade, trouxe grandes impactos às atividades econômicas em centros urbanos e populações ao redor do mundo. Nesse contexto, os bancos desempenharam um papel crucial, atuando de maneira assertiva como intermediários na implementação de estratégias para atenuar as consequências que atingiram seus clientes de formas variadas e intensidades diversas.

4.3.1.2.1 Principais soluções negociais mitigadoras identificadas

Identificadas as recorrências nas alternativas negociais disponíveis no quadro 10, estas foram compiladas no quadro abaixo e detalhadas em seguida.

Quadro 11 - Principais soluções negociais

Solução Atual / Alternativa Negocial para Mitigar Riscos		Entrevistados
1	Alternativa Negocial Flexibilizada	E1; E2; E3; E4; E5; E6; E7; E8
2	Empreendimento fase obra	E1; E5; E6
3	Uso de FGTS	E2; E7

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

4.3.1.2.2 Alternativa negocial flexibilizada

Todos os entrevistados trouxeram em suas falas as medidas negociais adotadas para mitigar os riscos de inadimplência em um contexto atípico vivenciado que foi a COVID-19.

Segundo a FEBRABAN (2020), foram repactuados mais de 240 bilhões em financiamentos ao longo de 2020, com prazos de carência para retomada dos pagamentos. Essas negociações envolveram tanto a suspensão de contratos vigentes, independentemente de estarem em dia, quanto a incorporação das

¹³ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

prestações vencidas e futuras ao saldo devedor dos tomadores. A consequência imediata dessas medidas emergenciais e flexibilizações contratuais foi a manutenção da inadimplência dos contratos, resultando em um achatamento das curvas de inadimplência.

Nesse sentido o entrevistado E3, arguiu:

Na segunda quinzena de março (2020), a Febraban junto com os 5 maiores bancos emitiu uma nota sobre a compreensão dos riscos envolvidos no agravamento da pandemia no Brasil que poderiam trazer ao sistema bancário. Então foi aprovada pausa de 60 dias ou 2 prestações. Condição restrita aos clientes que estavam em dia. Chamou atenção que metade da carteira fez uso da pausa, o que demonstra um forte impacto inclusive emocional, já que nem todos haviam perdido seus empregos. O maior banco em habitação manteve a medida até setembro, estendendo por um período total de 6 meses.¹⁴

Ainda, neste mesmo desenvolvimento racional, o entrevistado E3, detalha as medidas negociais disponibilizadas aos clientes na linha do tempo desde que reconhecida a crise pandêmica num contexto econômico global, onde se extraiu alguns trechos de sua fala:

De março a setembro/2020 foi ofertada pausa nos contratos habitacionais que estavam em dia ou no máximo com 2 parcelas em aberto para enfrentamento da COVID19; de outubro a novembro/2020 foi feita uma transição que possibilitava o pagamento parcial das prestações e contemplou todos os clientes que estivessem inadimplentes que poderiam realizar incorporação do que estava em atraso e fazer o pagamento parcial de 25, 50 ou 75% da prestação. Essa medida acabou vigorando por 15 meses; de janeiro a março/22 ficou sem alternativas excepcionais. [...] Até fevereiro 2020 o índice de inadimplência era similar nas carteiras FGTS e SBPE e, com a pandemia começaram a se distanciar. Atualmente podemos dizer que para a carteira SBPE já está com mesmo índice pré pandemia. (Entrevistado E3)¹⁵.

Os entrevistados demonstraram sua preocupação com a recorrência nas flexibilizações das medidas negociais, como possível fomento a uma cultura de inadimplência e no risco de não estar amortizando efetivamente a carteira, além das questões econômicas que demonstram instabilidade e impactos inflacionários. Assim, o salário dos trabalhadores não teve aumento na mesma proporção o que traz perda do poder de compra, ou seja, menor capacidade de pagamento, como se pode ilustrar a seguir por meio dos trechos extraídos das entrevistas:

¹⁴ Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

¹⁵ Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

[...] estamos empurrando o problema mais para a frente. Podemos estar criando uma cultura de que o cliente pode ficar inadimplente, que via de regra terá uma alternativa disponível a ele. O imediatismo pode estar comprometendo o amanhã (Entrevistado E4).¹⁶

Estamos com aumento saldo devedor sem efetiva amortização; ele deixou (o cliente) de priorizar o pagamento da sua casa; longa duração das medidas emergenciais (pandemia), isso trouxe o passado para o presente (através das incorporações sucessivas). Porque, quando talvez de alguma maneira a gente trabalha com medidas de pausa, de incorporação, a gente tem um impacto no índice, que nem sempre reflete a carteira. O índice diz ok, mas a carteira, ela vem sem amortização. Talvez a carteira não esteja refletindo o índice (Entrevistado E1).¹⁷

Curva de inadimplência baixa, porém com aumento saldo devedor, conseqüentemente aumento do encargo mensal, sem reavaliação de capacidade de pagamento. Cada vez que terminavam as medidas para contenção da inadimplência, se observava um aumento no índice. Retornavam as medidas e o índice voltava a baixar (Entrevistado E2).¹⁸

A nossa economia é muito instável [...] A habitação é um financiamento de longo prazo e a nossa visão é de muito curto prazo, para quem está fazendo financiamento. Então é um pouquinho de dificuldade. [...] A escassez de matéria prima na pandemia, trouxe um aumento nos preços. Na pandemia, o custo dos materiais subiu muito, mais de 60% e o salário, tudo, ficou congelado nesse período. Quando voltou ao normal, continuou em patamar alto (matéria prima) e o salário não aumentou, então diminuiu a capacidade de pagamento (Entrevistado E5).¹⁹

Ari, Chen e Ratnovsli (2020) ofereceram uma contribuição significativa ao analisar contextos pós-crise, mostrando que altos níveis de inadimplência não resolvidos são um fator importante para um déficit persistente na produção. Isso evidencia uma relação entre a recuperação econômica e os índices de inadimplência.

Por outro lado, o entrevistado E6 traz sua percepção por uma ótica otimista em relação às medidas adotadas:

Do volume de clientes inadimplentes que aderem alguma alternativa negocial estima-se que o volume de clientes que não conseguiu retomar o pagamento: Estima-se que "em torno de 3 a 4% descumpri logo no início a medida negocial que eles aderem. E aí temos contratos em diversas faixas, mas em torno de 90% costuma honrar o compromisso assumido e, outros ficam transitando nas faixas recentes de atraso de 5 a 30 dias e de 30 a 60 dias,

¹⁶ Entrevistado E4. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 03 jan. 2024. 1 mp3 (29 kb).

¹⁷ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

¹⁸ Entrevistado E2. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (41 kb).

¹⁹ Entrevistado E5. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 05 jan. 2024. 1 mp3 (37kb).

que são também faixas que a gente tem buscado atuar com mais efetividade na cobrança, tendo indicadores que perpassam todas as unidades de varejo do banco. (Entrevistado E6)²⁰

Quando este foi questionado se as medidas negociais atualmente disponíveis são suficientes para resolver a inadimplência no médio longo prazo, o E6 entende que sim, que as medidas estão adequadas, já que não podem ser observadas de uma forma isolada, é importante se observar também o volume de novas contratações que aumentam o denominador da carteira. Atualmente se tem medidas para fazer frente a novas inadimplências, pois a inadimplência quanto mais recorrente, termina ter o imóvel adjudicado, o que é também uma medida de higienização natural da carteira.

4.3.1.2.3 Empreendimento fase de obra

Alguns entrevistados (E1, E5 e E6), destacaram a rotina fiador como uma alternativa comercial mitigatória aos riscos de inadimplência.

Durante a fase de obra, em empreendimento financiado pela instituição financeira objeto deste estudo de caso, tanto o mutuário quanto a construtora respondem de forma solidária pelas parcelas do financiamento, neste momento, parcelas de juros de obra, que acompanham o cronograma de desembolso das etapas previstas até o término de obra, onde o montante mensal final coincidirá com o valor de parcela integral prevista ao tempo da contratação. Esse procedimento é similar ao financiamento de unidades individuais de pessoa física que fazem aquisição de terreno e construção.

A diferença principal é que quando se adquire uma unidade em empreendimento financiado, durante a fase de obra, caso o mutuário não realize o pagamento da prestação na data aprazada, ocorrerá uma rotina chamada “rotina fiador”, onde a construtora pagará a parcela dos mutuários que não cumpriram com sua obrigação de fazer. Podendo a construtora, posteriormente, regressar a cobrança aos mutuários, já que a construtora está no papel de fiadora destes.

Neste sentido, em consonância ao acima exposto, relatos dos entrevistados sobre como ocorre essa medida mitigatória de inadimplência durante a fase de obra:

²⁰ Entrevistado E6. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 30 jan. 2024. 1 mp3 (28 kb).

Durante o período em que o empreendimento está sendo realizado, a construtora, ela tem por questão contratual uma obrigação com o banco de que, caso haja uma inadimplência por um determinado número de prestações, ela tem que honrar exatamente o contrato: ele é amortizado naquela prestação. O cliente, o mutuário, passa a ter uma dívida com a construtora (Entrevistado E1).²¹

Os empreendimentos contam com uma fiança, digamos assim, das construtoras. Então, no atraso em fase de obra, as construtoras acabam fazendo frente à inadimplência dos contratos PF vinculados ao empreendimento. Isso mitiga a inadimplência PF, mas traz um compromisso uma oneração maior das construtoras (Entrevistado E6).²²

Ao mesmo tempo que se identifica de imediato a mitigação do risco de inadimplência nos contratos das pessoas físicas, se observou a preocupação dos entrevistados em relação à identificação prévia destes como possíveis inadimplentes futuros. Preocupação essa evidenciada no relato dos entrevistados, nos destaques abaixo:

Se ele está atrasando, não está pagando um valor bem menor que o valor da prestação, o valor da prestação só vai se montar (estar em valor integral) quando ele partir para o financiamento e aí ele estará inadimplente. Porque se ele (cliente) ficar com o imóvel, ele pagar a construtora, ele vai fazer uma dívida e não vai conseguir pagar já no início e nós (banco) lá adiante teremos que retomar, tá? Então essa questão é um indicador muito claro de que se ele atrasou várias prestações, ele não vai pagar depois (Entrevistado E5).²³

Nesse primeiro momento evita a inadimplência, mas também traz o risco do compromisso dessa construtora cobrar o cliente ali na frente, no mesmo momento que ele vai ter o compromisso assumido com a caixa, né? Então ele vai ter que dispendir 2 montantes semelhantes para fazer em determinado período ali que pode implicar, sim, numa inadimplência. Logo no início da contratualidade (Entrevistado E6).²⁴

De tal sorte, o entrevistado E5, traz como alternativa atualmente possível ao exposto, o distrato. Contudo na sua arguição não seria o melhor caminho, já que pode trazer desequilíbrio contratual. Nesses casos, como a venda já está precificada e compõe parcela de liberação de recursos para a construtora, esta teria que devolver o valor liberado ao banco, porém na prática esse recurso já está empregado na obra

²¹ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

²² Entrevistado E6. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 30 jan. 2024. 1 mp3 (28 kb).

²³ Entrevistado E5. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 05 jan. 2024. 1 mp3 (37kb).

²⁴ Entrevistado E6. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 30 jan. 2024. 1 mp3 (28 kb).

e teria que devolver esse imóvel ao seu estoque gerando um saldo devedor maior que inicial, o que torna a operação pouco utilizada.

4.3.1.2.4 Uso de FGTS

Alguns entrevistados (E2 e E7), lembraram alternativas negociais mais perenes e que também auxiliam na mitigação da inadimplência, a exemplo da utilização do fundo de garantia por tempo de serviço – FGTS, que permite utilizar seu saldo tanto como parte do pagamento das parcelas de financiamento habitacional, como para amortizar o saldo devedor, respeitados os critérios legais para uso.

O Sistema Financeiro de Habitação (SFH) foi estabelecido para regular o acesso à moradia e controlar o crescimento urbano com o Estado intervindo na economia ao direcionar recursos específicos para sua implementação. Originalmente lastreado em poupança, após a Constituição Federal de 1988 e a criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), o SFH também passou a contar com recursos provenientes do FGTS (IPEA, 2011).

O SFI, instituído pela Lei 9.514/97, e o SFH passaram a coexistir, tendo àquele como princípio integrar as operações imobiliárias com o mercado de capitais, facilitando o desenvolvimento do mercado secundário de títulos imobiliários.

Enquanto o SFI não está sujeito a restrições legais e critérios de elegibilidade e, geralmente concedidos aos que não se beneficiam em âmbito do SFH, este é concedido por intermédio de recursos direcionados tais como FGTS e SBPE, onde a IF em estudo possui maior concentração e participação no mercado.

Nesse contexto, o entrevistado E7 traz que, mesmos os recursos direcionados necessitam de *funding* para os financiamentos e, a poupança que é objeto de captação de recursos para as linhas de crédito SBPE, concedidas dentro do SFH, é um produto que envelheceu e reconhece o fator concentração como um fator de risco natural, além de destacar a importância de se analisar as concentrações sob a ótica do lastro dos recursos que sustentam as operações, conforme abaixo:

[...] sempre que você vai olhar para o mercado imobiliário brasileiro, especificamente, que trabalha muito em cima dos tais recursos direcionados: poupança e FGTS; é fundamental que você olhe considerando esses dois segmentos o representam. O que sustenta, num recurso direcionado, é a caderneta de poupança [...] ela ainda é fundamental na habitação de interesse social. O programa minha casa minha vida se sustenta sobre o

fundo de garantia. [...] Toda a concentração ela tende a ser naturalmente fator de risco, né? Para todo mundo. Quer dizer: eu acho que a concorrência, a competição, ela é saudável para todo mundo, inclusive para os competidores entre si e especialmente para os clientes desses competidores. [...] O Brasil é um país onde se trabalha no direcionar, o que significa dizer que nem todo o dinheiro do mercado é dinheiro capaz de sustentar uma operação de financiamento habitacional (Entrevistado E7)²⁵.

Ainda que o SFI seja menos restritivo, o volume de financiamentos ainda é tímido se comparado ao SFH, devido ao volume de crédito subsidiado oferecido a taxas menores (IPEA 2017).

Logo, a utilização do FGTS ainda que seja uma forma de mitigar riscos de inadimplência, possui como requisito à sua utilização o mutuário que seja beneficiário desses créditos direcionados, ou seja, que tenham contratado dentro do SFH.

4.3.2 Risco de Garantia

O risco de garantia possui relação com a capacidade que uma garantia de operação de crédito tem de ser suficiente para quitar o débito, ao tempo de sua liquidação.

O quadro 12, com base em Coimbra (2011) admite o risco de garantia como subcategoria do risco de crédito e, neste conceito, a relação dívida e garantia envolve o risco de uma possível redução parcial ou total no valor das garantias recebidas, devido à depreciação dos ativos. Sob essa perspectiva, se buscou junto aos entrevistados caracterizar o risco de garantia que serão detalhados a seguir.

4.3.2.1 Características do risco de garantia, fato gerador, motivadores

O quadro 12 abaixo traz o desdobramento do quadro 5 com as características do risco de garantia relatados pelos entrevistados, os quais serão tratadas neste tópico.

²⁵ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

Quadro 12 - Características do risco de garantia

Risco de Garantia	Características do risco/fato gerador do risco/motivadores
E1	1) aumento das consolidações podem influenciar valor de mercado - não tem liquidez imediata. Relação dívida garantia; 2) esteira de execução do bem por faixa de atraso e não por comportamento do mutuário em relação ao contrato.
E2	1) relação dívida garantia (inadimplência maior nos contratos que tem maior cota financiada - público FGTS mais impactado)
E3	1)relação dívida X garantia (cota de financiamento); 2) consolidações podem influenciar valor de mercado - não tem liquidez imediata; 3) Consolidação dá fim ao ciclo do crédito;
E4	1) relação dívida X garantia 2) Alta volume de estoque de imóveis em determinadas regiões
E5	1) consolidação gera um alto volume de estoque. 2) Relação dívida X Garantia - quanto menor a renda maior a quota de financiamento (troca como um aluguel), quanto maior a renda, menor a quota e menor a inadimplência
E6	1) relação dívida X garantia 2) Aumento de LTV em relação ao contrato original ou casos com LTV maior de 100% e marcados como ativo problemático 3) Velocidade na esteira de consolidação
E7	1) LTV - risco de o valor da dívida estar superior ao valor da garantia
E8	1)Relação dívida garantia para estabelecer um limite de quantas parcelas em atraso pode ser incorporada a fim de resolver a situação do cliente (Ex: "Ganhou nenem e bateu o carro, aí preciso incorporar e pausar uns 6 meses pra organizar as contas"); 2) Cliente com LTV muito próximo da dívida, pois cada vez que incorpora aumenta a dívida.

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

Ainda que as características identificadas não tenham muita variação, observou-se muita coincidência nos apontamentos, ficando bem concentradas em duas concepções, conforme pode se verificar no quadro 13 a seguir:

Quadro 13 - Principais características do Risco de Garantia

Características do Risco / Fato Gerador / Motivadores	Entrevistados
1	relação dívida X garantia
2	aumento nas consolidações

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

O quadro acima evidencia as principais características identificadas de acordo com os entrevistados e disposto no quadro 12, que serão detalhadas a seguir.

4.3.2.1.1 *Relação dívida e garantia*

De acordo com o quadro 13, todos os entrevistados abordaram a relação dívida garantia, a qual chamam também de LTV – *loan-to-value*, onde trazem um comparativo entre o valor que foi emprestado para financiar o imóvel e o valor de avaliação do bem financiado.

De modo geral, os entrevistados relatam que a recorrência na utilização das soluções negociais, como a incorporação de prestações em atraso ao saldo devedor, não gera efetiva amortização de saldo e pode resultar no aumento de dívida em relação a avaliação do imóvel, conforme trouxeram os entrevistados E1 e E2:

[...] é aquela brincadeira: “não fazer como cortês, não queimar as Caravelas, né? Continuar tendo um relacionamento, continuar trazendo ele dentro de uma maneira possível, mas as nossas alternativas negociais ainda hoje me parecem muito ainda rolando um pouco isso. E aí de novo, é só uma, é só uma inferência de que isso, de alguma maneira vai é contaminando a nossa relação de dívida e garantia (Entrevistado E1)²⁶.

Tem alguns casos que a gente consegue fazer a incorporação, mais o pagamento parcial por 6 meses, né? Que a gente pode pagar reduzido aí esse encargo dele durante 6 meses, esses valores que não são pagos também são incorporados, então também a gente tem um aumento de saldo. Vai ter também um impacto na cota dele, vai ter, obviamente, se passar dos 80% ou de faixas que são pré-definidas (Entrevistado E2)²⁷.

Ainda, o entrevistado E3 relata que a forma de amortização mensal escolhida, price ou sac, também é relevante ao analisar o aumento e redução de saldo ainda não cliente não tenha feito uso de alternativas negociais mitigatórias. No caso do sistema de amortização price, mesmo que o cliente adimplindo regularmente suas parcelas por dois anos, pode ser que seu saldo devedor não tenha reduzido e, esse risco impacta a relação dívida e garantia e como menciona o entrevistado esse componente

²⁶ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

²⁷ Entrevistado E2. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (41 kb).

fica oculto e sua evidência se manifestará caso venha a ficar inadimplente. Abaixo trecho em que o entrevistado E3 discorre sobre esse risco:

[...] o price é associado a sistema de financiamento com indexação de saldo. É, se você encontrar Letícia, alguns contratos nossos a correção do saldo no mês é maior do que o da prestação. Como é que isso funciona na prática, o cliente pode ter pago 24 prestações rigorosamente em dia e o saldo devedor do contrato hoje é ser maior do que o da concessão. Esse é um componente de risco muito grande para o processo, ele fica, vamos dizer assim, oculto no tempo. Por quê? Porque, como o cliente está pagando e a instituição financeira está sendo remunerada conforme o previsto. Isso vai ficando um pouco, e. Oculto e vai se manifestando mais à frente, né? Mas como isso é diluído? Ele acaba aparecendo, normal. Risco normal de inadimplentes, mas ele é um componente complicadíssimo no meu modo de ver, na gestão da carteira. por isso que é esse desafio que a retomada do imóvel. Para cotas de 80%. É um risco de perda na venda do imóvel, então, assim, do ponto de vista da estrutura do produto ele cumpriu o seu papel. Eu tenho a garantia como mitigador do financiamento tenho. Eu retomei o imóvel, eu retomei, cumpri. Um processo, mas quando você vai entrar? Nos detalhes, ele mitigou parte do risco. Ele não mitigou 100% do risco e na teoria (Entrevistado E3)²⁸.

Os entrevistados trouxeram uma ampliação no conceito de risco de garantia não relacionado necessariamente à depreciação dos ativos, mas ao aumento da representatividade do débito em relação ao valor avaliado do imóvel, impactado pelas alternativas negociais mitigatórias durante a pandemia da COVID-19.

4.3.2.1.2 Aumento das consolidações

Outro fator de risco de garantia abordado pelos entrevistados foi o risco no aumento das consolidações, que dialoga diretamente com o conceito de Coimbra (2011), na Figura 2, já que esse risco identificado pode afetar no mercado de vendas dos imóveis impactando no valor de comercialização dos imóveis.

A maioria dos entrevistados, E1, E3, E4, E5, E6 e E8 trouxeram o crescimento do aumento das consolidações e estoque de imóveis como preocupação, logo fator de risco de garantia em relação ao valor de comercialização. Nesse sentido o entrevistado E1 demonstra algo relevante no tocante ao aprendizado que as crises podem trazer como ponto de atenção no que a IF estudo de caso já vivenciou no momento posterior ao descasamento dos valores de saldo devedor e amortização, conforme trechos abaixo:

²⁸ Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

Aí nós passamos por um outro problema, que é o problema da execução e ao fim, ao cabo, fazer a consolidação de propriedade. Transformar isso em bens de não uso. E levar isso ao mercado, o que poderia gerar um outro problema. [...] que é o problema de levar isso ao mercado dentro de uma possibilidade de o mercado absorver, e isso tem impactos, que é do ponto de vista de como o mercado vai absorver. (Entrevistado E1)²⁹.

Quando se trata em levar imóveis retomados a mercado que pode ser um problema em potencial, conforme o entrevistado E1 salienta, do ponto de vista da absorção desses imóveis, é sabido que o mercado é o que de fato regula os preços e um dos princípios de regulação natural é a lei da oferta e demanda.

O entrevistado E1 é cirúrgico em relação à absorção dos imóveis retomados pelo mercado quando diz: “Não é viável retomar 10.000 imóveis no mês, assim como não é viável vender 10.000 imóveis no mês.” (Entrevistado E1)³⁰. Entretanto, o entrevistado E7 traz um ponto que contradiz o risco apontado pelos demais entrevistados, arguindo que se observar no contexto do tamanho de carteira não seria impactante a retomada de imóveis, dada sua representatividade percentual no todo. Segue excerto:

Eu tinha uma estatística anterior, eu não sei se ainda procede de que quando você, com processo de execução extrajudicial, em até 90% dos casos resolvia a dívida. E você vai ter 95, até o segundo leilão. Porque quando você pega a quantidade de imóveis adjudicados que a gente às vezes acha que é muito mas se compara isso com a carteira como um todo, você vai ver com o percentual pequeno. (Entrevistado E7)³¹.

De fato, à luz do contraponto que o entrevistado E7 coloca, se observada apenas a representatividade percentual de imóveis retomados em relação à carteira ativa, pode ser que não chame atenção. Contudo, a percepção dos entrevistados que identificam as retomadas de imóveis como fator de risco contempla uma provocação interessante, haja vista que os procedimentos cartorários são descentralizados, não tendo uma forma única de atuação. Logo, onde se tem mais automatização e um perfil socioeconômico mais desenvolvido, poderá ter uma esteira mais ágil de conclusão do fluxo de retomada o que pode gerar concentração de imóveis adjudicados em

²⁹ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

³⁰ Entrevistado E1. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 04 dez. 2023. 1 mp3 (71 kb).

³¹ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

determinadas cidades ou regiões, podendo acarretar depreciação no valor de venda do imóvel, regido por oferta e demanda.

4.3.2.2 Soluções negociais para mitigação dos riscos de garantia

Discorrido sobre as principais características dos riscos de garantia identificados, buscou-se por meio das entrevistas soluções que estão disponíveis para mitigar o risco identificado e caracterizado. Contudo, não se identificou no âmbito de conhecimento dos entrevistados sobre as estratégias de reinserção dos imóveis no mercado, além do que está divulgado em página web, disponíveis a quaisquer interessados para consulta em sua completude. Destarte, ainda que não se tenha conhecimento de medidas atuais para mitigar os riscos relacionados à garantia, os entrevistados observaram potencial de mitigação os quais estão dispostos nas diretrizes para minimizar os riscos de crédito.

4.3.3 Risco de Concentração

Ao se identificar uma exposição concentrada em um único produto, área ou investimento de uma carteira aumenta a vulnerabilidade a perdas significativas. Esse risco de concentração pode limitar a diversificação e ampliar um impacto negativo.

No que diz respeito à concentração das carteiras de crédito, a crise financeira de 2008 foi, em parte, desencadeada pela exposição excessiva ao risco no setor imobiliário, que está intimamente ligado à macroeconomia (Demyanik; Van Hemert, 2009).

Através das entrevistas em profundidade, uma vez identificado, buscou-se caracterizar esse risco para compreensão do fenômeno, bem como alcance de medidas mitigatórias.

4.3.3.1 Características do risco de concentração, fato gerador e motivadores

Ao dialogar com os entrevistados, foi impactante a forma como se percebe o risco de concentração. Talvez por se tratar de uma concentração estruturante, construída historicamente, alguns não mencionaram a concentração como fator de risco. Por outro lado, alguns outros entrevistados identificaram e foram mais claros em

relação a concentração no produto do ponto de vista de formação da carteira e ainda assim, expuseram sob diferentes aspectos.

Em algumas perspectivas, a concentração apareceu atrelada ao risco de garantia, entrevistados E4 e E5, já abordado no tópico anterior e, a fim de manter o rigor metodológico sem sobreposição ou repetição de abordagem, nesta caracterização será discutido os aspectos do ponto de vista de carteira sob as duas óticas discutidas pelos entrevistados E3 e E7, como se observa no quadro abaixo:

Quadro 14 - Características do risco de concentração

Risco de Concentração	Características do risco/fato gerador do risco/motivadores
E1	N/I
E2	N/I
E3	1) concentração em origem de recursos FGTS, faixa de renda de maior concentração faixa de 2 salários mínimos
E4	N/I
E5	N/I
E6	N/I
E7	"Toda a concentração ela tende a ser naturalmente um fator de risco. Eu acho que a concorrência, a competição, ela é saudável para todos mundo, inclusive para os competidores entre si e especialmente para os clientes desses competidores."
E8	N/I

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

Segundo Raei et al. (2016), a gestão do risco de crédito pelos bancos pode ser vista de duas maneiras: através da diversificação ou da concentração. O crescimento das carteiras de crédito é moldado pelo apetite ao risco dos bancos e é afetado por condições macroeconômicas e financeiras, além de suas expectativas de longo prazo, conforme os dados do banco central.

De forma sintética, o quadro abaixo demonstra as principais características desse risco identificadas:

Quadro 15 - Principais características do risco de concentração

Características do Risco / Fato Gerador / Motivadores		Entrevistados
1	Origem de recursos	E3
2	Carteira habitacional	E7

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

Os entrevistados E3 e E7 trazem as duas características mencionadas por Raeli *et al.* (2016): a concentração observada na carteira habitacional e em uma única IF, bem como a oportunidade de diversificar por perfil e origem de recursos a formação da carteira dentro deste mesmo produto concentrado. Neste último, reconhecendo a importância de linhas de crédito diversificadas, é trazido o detalhamento das linhas de crédito operadas, descritos a seguir.

4.3.3.1.1 Origem de Recursos

Ainda segundo Raeli *et al.* (2016) esse cenário elevou a importância das estratégias de concentração e diversificação no gerenciamento do risco de crédito, tornando-as questões centrais para a estabilidade econômica.

O entrevistado E3 denota a concentração na origem de recursos FGTS e em faixa salarial de dois salários-mínimos, que é um público suscetível aos impactos de orçamento mensal, tais como despesas médicas ou alterações de renda familiar. Alguns trechos mencionados pelo entrevistado E3, reforçam o aspecto identificado:

A inadimplência no FGTS é tanto menor quanto maior é a renda. É, mas isso acaba não gerando muito impacto, porque grande parte da carteira da nossa carteira do FGTS é renda até 2 salários-mínimos. [...] essa carteira, 2 salários-mínimos, ela (carteira) tem esse desafio da inadimplência alta e ela tem um segundo desafio, retomar imóveis desse público gera uma situação que resolve uma parte do problema, mas a revenda dos imóveis de menor. [...] Ou seja, os imóveis desse público que são retomados, eles tendem a permanecer em estoque. Então, a mitigação plena do risco da carteira dessa renda até 2 salários-mínimos ainda não está construída. [...] Quando eu retomo o imóvel do SBPE regra geral, a cota é menor e o imóvel é de maior valor. Então, se eu retomo o imóvel no valor de 300.000 e eu tenho uma cota de 60%, significa que a minha dívida é ali de 180.000. É esse imóvel vai ter uma venda bem mais fácil. E a venda desse imóvel vai suprir toda a dívida. (Entrevistado E3)³².

As evidências demonstram a sensibilidade a que estão suscetíveis às linhas de crédito, bem como a relevância de se observar a diversificação e o equilíbrio entre a origem de recursos dadas as propensões de retomada dos fluxos de pagamentos a fim de mitigar os riscos aos quais a carteira esteja exposta, neste caso, ao risco de concentração.

³² Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

4.3.3.1.2 Carteira habitacional

Em relação à carteira habitacional, o entrevistado (E7) afirma: “*toda a concentração ela tende a ser naturalmente fator de risco*”. A IF objeto deste estudo, possui a carteira de créditos habitacionais representando em mais de 65% e sua constituição é sustentada por recursos direcionados. O entrevistado E7 rememora fatos históricos que demonstram os motivos que trouxeram ao formato que se opera habitação até os dias atuais, conforme alguns trechos abaixo:

É, existe uma razão histórica, na minha avaliação, por quê esse negócio chegou nesse nível de *share* da Caixa 60 a 70%. Não é uma situação, embora eu tenha trabalhado nela 33 anos, não é porque a gente foi extremamente competente no meu tempo, e nem porque depois que eu saí vocês continuam extremamente competentes. [...] existe uma razão histórica, na minha avaliação, porque esse negócio chegou nesse nível *share*. [...] Mas esse estrutural não pode ser esquecido. Se você olhar o crédito imobiliário no Brasil, ele se sustenta em recursos direcionados, lembra disso: poupança e fundo de garantia. É pra um mercado pra você captar a poupança. Até alguns anos atrás você não tinha banco digital, você não tinha celular, você não tinha fintech, você não tinha possibilidade de investir com o seu celular. Você tinha que ir em algum lugar pra fazer seu depósito, numa loja física. Então bancos que tinham rede extensa, ou seja, as grandes instituições: Bradesco, Itaú, CAIXA e Banco do Brasil [...] tinha um monte de agências, alguns mais, outros menos. [...] Então você tinha lojas para captação muito mais amplas [...]. Foram os que tinham canal, quem tinha rede extensa tinha muito mais possibilidade de captar a poupança, como a poupança era o recurso direcionado para isso. E vamos dizer, o banco central exige, tem uma questão de exigibilidade que esse recurso seja aplicado em crédito imobiliário, então é essa estrutura. Na época permitiu, surgiu os 4 grandes, né? Que tem hoje os 4 juntos é e com o Santander você tem praticamente quase 100% do mercado como um todo, então isso. Vamos dizer, decorre muito dessa questão estrutural, olhando o ponto de vista de qual é o recurso que sustentava isso. (Entrevistado, E7)³³.

No Brasil o governo federal é o principal agente de fomento deste setor, exercendo esse fomento, principalmente, através de banco agente de políticas públicas. O crédito para financiar imóveis possui expressivo pilar de crédito direcionado (Mendonça, 2013).

De acordo com o BC, em 2018, os créditos direcionados representavam 47,5% do crédito total, com representatividade no PIB nacional. O maior banco em crédito, possui carteira de 1 trilhão e uma concentração de 65,6% no segmento habitacional (Caixa, 2022).

³³ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

Diante disso, se verifica que essa fatia de mercado, de constituição histórica, de acordo com o entrevistado E7 é decorrente de situações estruturais sustentadas por uma economia analógica, onde imperavam as Instituições Financeiras com maior capilaridade demonstrando sua aptidão para captação de recursos. Com o passar do tempo, para os bancos públicos prevaleceu a vocação no exercício da missão de ser agente de políticas públicas onde para um deles, uma de suas principais vertentes se tornou o acesso à moradia através dos recursos direcionados, poupança e FGTS.

4.3.3.2 Soluções negociais para mitigação dos riscos de concentração

Detalhado o risco de concentração em suas duas derivadas identificadas, sob os aspectos de soluções negociais atuais utilizadas para mitigação de seus riscos, o entrevistado E3 não identifica nos ritos operacionais atuais uma aplicação de medida para essa mitigação. Entretanto traz o alerta de que a concentração na faixa de renda de até 2 salários-mínimos, que está mais suscetível às oscilações de mercado e impactos nas finanças familiares, podem ter uma propensão à continuidade dos fluxos de execução que levam ao fim à retomada do imóvel. Contudo, por ser um imóvel menos atrativo, do ponto de vista de mercado, possui menor velocidade de revenda, permanecendo em estoque por maior tempo.

O entrevistado E7, ao comentar sobre os recursos direcionados que, dentre os bancos de vocação pública, um deles vocacionou para a habitação com a finalidade de realizar políticas públicas e, em relação a mitigação afirma:

Se você olhar o *spread* do crédito imobiliário, ele é abaixo de 2%. O *spread* da operação de balcão, é acima de 10, 15% ou até mais ao ano. Então numa situação como essa, os outros que estão muito mais movidos pelo resultado da última linha do balanço, eles têm menos interesse aqui. (Entrevistado E7)³⁴.

Essa afirmação denota que talvez o mercado não tenha interesse em conceder e administrar uma carteira de crédito de baixo *spread*. O entrevistado E7 observa a possibilidade de mudança neste cenário, por alteração no perfil e interesse dos investidores. Lembrou ainda que: “O Brasil é um país onde trabalha no direcionar, o

³⁴ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

que significa que nem todo dinheiro de mercado é dinheiro para, vamos dizer, capaz de sustentar uma operação de financiamento habitacional.” (Entrevistado E7)³⁵.

Nesse sentido, o entrevistado comenta sobre a insegurança no mercado financeiro, contemplando por exemplo taxas de juros e inflação, pois, para utilizar uma captação por 15, 20 ou mais anos com um *spread* que suporte a operação, não é uma tarefa simples.

Relevante conceber que as dinâmicas de mercado vêm se transformando ao longo do tempo e, com isso, se identifica a facilidade e acesso à informação, *fintechs* ganhando mercado e com abordagens de autosserviço, empresas financeiras de investimentos com portfólios amplos o que traz acesso facilitado para transações bancárias de todo perfil de público. Essa concepção deixa de dialogar com direcionamento de recursos para poupança. Ainda sob a ótica dos recursos direcionados, o FGTS também tem tido redução em sua captação, já que as relações de trabalho também vêm se modificando no tempo.

Soluções imediatas a fim de mitigar essa concentração na carteira de crédito habitacional não se identificou, entretanto o despertar da necessidade de reduzir a concentração deste perfil de crédito está evidente.

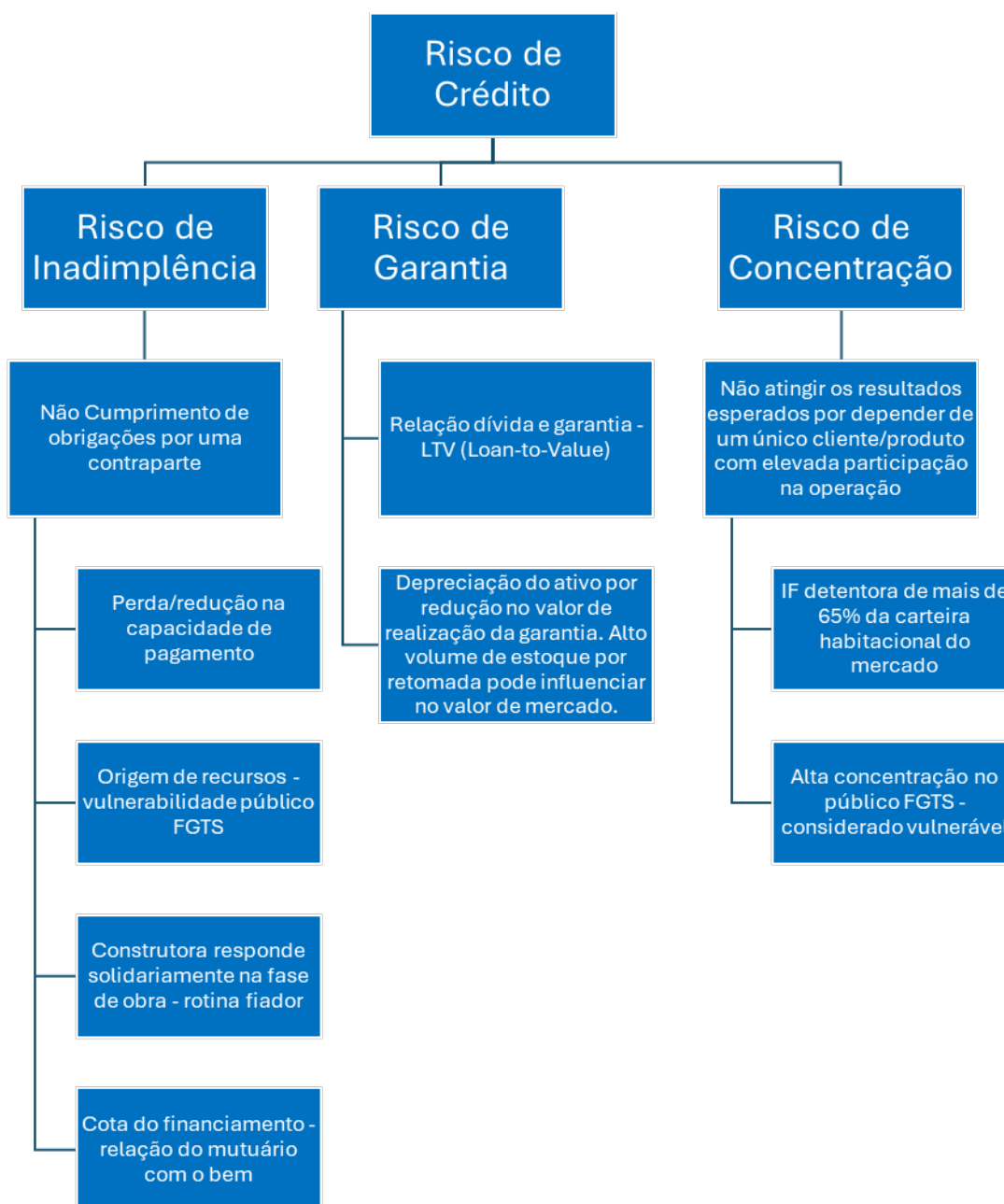
4.4 SÍNTESE DOS RISCOS DE CRÉDITO IDENTIFICADOS

Considerando que a seção 4.3 em seus subitens 4.3.1.1, 4.3.2.1 e 4.3.3.1 trouxeram de forma descritiva, a caracterização dos riscos identificados, esta seção traz de forma gráfica, essa descrição para uma melhor compreensão.

Com a consolidação dessas informações, buscou-se contemplar todos os achados em uma única Figura, trazendo a síntese deste resultado, como evidência a Figura 5 abaixo:

³⁵ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

Figura 5 - Síntese dos riscos de crédito habitacional caracterizados



Fonte: elaborado pela autora (2024) com base na Figura 4 e nos dados provenientes da pesquisa

Nessa Figura estão evidenciados, os 3 tipos de riscos de crédito identificados: risco de inadimplência, de garantia e de concentração. A relação causa e efeito se observa com maior desdobramento e motivadores para o risco de inadimplência que para uma mesma ação de não pagamento, pode se elencar inúmeros motivos, inclusive alguns com alguma subjetividade que dificultaria identificar numa análise qualitativa por volume de inadimplência. Por outro lado, de forma mais objetiva se depreende o risco de garantia pelo LTV contratado e o atual indicando existência ou

não de riscos e a possibilidade de se ter um ativo garantidor de operação depreciado, sujeito a oferta e demanda que é regulado pelo mercado. Também de forma objetiva o risco de concentração, identificado de duas maneiras diversas sendo uma pela concentração em único banco maior de 60% e a outra concentração identificada na origem de recursos que é uma forma de exposição de carteira de crédito que pode trazer aumento de riscos.

Logo, analisadas e identificadas as características dos riscos de crédito e, a partir do mapeamento riscos incorridos na habitação constantes da Figura 4, se consolidou as informações descritivas na Figura 5, demonstrando um modelo detalhado *a posteriori* da análise de conteúdo identificando que os achados da pesquisa não contemplam o risco de liquidação que, desde 2006, matematicamente, este risco está totalmente mitigado, conforme mencionado com eloquência pelo entrevistado E3.

Além das características dos riscos identificados, as soluções negociais atuais aplicadas e os potenciais de mitigação identificados para os riscos de crédito, estão abordadas na próxima seção, como proposta de diretrizes para melhor a mitigação de riscos de crédito no contexto pós pandemia da COVID-19 que alterou a forma como se percebem as relações humanas e comerciais.

4.5 DIRETRIZES PARA MITIGAÇÃO DOS RISCOS DE CRÉDITO NA HABITAÇÃO NO CONTEXTO PÓS-COVID19

Como já apresentado anteriormente, se detalhou além das características de cada um dos riscos, as soluções negociais que se utilizam atualmente. Contudo, um dos objetivos específicos do presente estudo é propor diretrizes que contemplem medidas negociais, no contexto pós-COVID19, para auxiliar na mitigação de riscos de crédito da inadimplência habitacional que, como já fundamentado, neste período de crise pandêmica necessitou de intervenção de políticas públicas para auxiliar na mitigação dos riscos de crédito aos quais os contratos são expostos.

Para alcançar esse objetivo, as entrevistas em profundidade trouxeram provocações aos entrevistados, instigado pelo roteiro formulado, com a finalidade de visualizar arestas a serem preenchidas que, neste trabalho, são soluções negociais a serem estudadas à implementação, como diretrizes para mitigação de riscos, a partir do aprendizado com as crises, nesse contexto após crise pandêmica de saúde

pública. Abaixo, o quadro 16 traz de forma consolidada as percepções coletadas dos entrevistados que vivenciam cobrança de créditos habitacionais desde a concepção da norma para cobrança dos créditos, até a execução e atendimento ao cliente. Estes dados coletados, são insumos à construção de diretrizes para mitigação de riscos de crédito para contratos habitacionais em estudos de medidas negociais e subsídios estratégicos para auxiliar os gestores a minimizar riscos e impactos financeiros. Para melhor visualização, utilizou-se de cores para sinalizar a repetição de percepções entre os entrevistados, ou seja, mesmas cores representam um mesmo argumento. Para os quadros incolores, trata-se de arguições distintas e sem repetição.

Quadro 16 - Proposta de mitigação de riscos de crédito

MITIGAÇÃO RISCO DE INADIMPLÊNCIA						
E1	Reconhecer atual capacidade de pagamento, se houve perda de renda	Estudar inadimplência por empreendimento ainda na fase de obra - política de consequência	Créditos de maior ticket, contumazes (recorrentes no pagamento em atraso ou adesão recorrente a medidas negociais) - atraso contumaz não deve ser tratado como atraso recente, mesmo que não esteja impactando no índice.	Identificação do cliente que no prazo se torna monoproduto, apenas detentor de crédito habitacional (valor de crédito e relacionameto), tratamento diferenciado		
E2	Segregar os públicos que realizaram medidas negociais dos que não realizaram	Amarrar melhor as alternativas de regularidade do contrato, com penalidade imediata por descumprimento	Contumácia (raro um contrato inadimplente que ainda não tenha feito adesão a alguma negociação);	Dilação de prazo contratual (atentar ao fator idade que pode ser um complicador, considerando que são contratos de longo prazo)	Estudar venda de carteira a exemplo da EMGEA;	O limitador FGTS cobrir até 80% do valor da parcela, confunde o mutuário e em alguns casos por ausência de pagamento complementar, vai gerando diferença de prestação, gerando débito para pagamento futuro;
E3	Política de relacionamento, intuito de reconhecer bons pagadores por períodos ininterruptos que estão passando momentaneamente por período financeiro complexo;			Analisar efeito colateral das sucessivas medidas negociais, aumento dos saldos devedores atuais dos contratos que deveriam estar reduzindo;		
E4	Estabelecer faixas de criticidade contratual de acordo com o LTV do contrato	Cashback, exigência de reciprocidade para fornecimento de desconto; pacote de valor para cliente que renegociou e está mantendo em dia;		Identificar público de renda sazonal, na entrevista e pensar em formas de contemplar esse público		
E5	Reduzir as diferenças na contratação entre SAC e Price. Dificuldades para contratar em SAC, pois gera menor cota de financiamento.	Início de possível inadimplência, já que no momento da entrega das chaves do imóvel a construtora negocia esses créditos.		Política de recuperação aos clientes contumazes.	Estudar venda de carteira a exemplo da Emgea	
E6	Repactuação, dispensando encargos de negociações anteriores. Desconsiderar negociações anteriores já realizadas, observar a posição contábil, que vai gerar um novo saldo devedor, e um novo prazo para amortização desse débito - na prática uma recontração			Estudar a possibilidade de cessão de carteira	Novo pacote de valor ao cliente adimplente. Melhorar a venda de bonificação ao cliente adimplente - hoje já tem condição de taxa tal como debito em conta, cartão de crédito... mas o cliente não tem a percepção de valor.	
E7	Ampliar divulgação das possibilidades de utilização de FGTS, incorporação e atuação voltada aos empreendimentos	Apoio psico social aos clientes para reconhecimento da grandeza envolvida na compra de um imóvel.	Estudar concentração de inadimplência por empreendimento, pois pode gerar um efeito de contágio a depender do fluxo cartorário da região	Acompanhar a evolução na relação entre o Índice de inadimplência (primordial) e amortização da carteira (segunda variável)		
E8	Composição de renda como fator de risco, rever sua composição.	Contratos com sucessivas incorporações podem demonstrar descaixe na renda atual.		Reiteradas negociações ser submetido a entrevista e consultoria financeira.		

MITIGAÇÃO RISCO DE GARANTIA		
E1	Estudar a relação do mutuário com o crédito que tomou.	Verificar se foram esgotadas todas as tentativas de recuperação do crédito antes da retomada.
E2	Entender o LTV atual da garantia, já que a recorrência nas incorporações, pode ter reduzido o fluxo de amortização de saldo devedor	
E3	Entender o LTV atual da garantia; maior cota de financiamento no FGTS;	Estudar o cálculo de valor justo para aplicação na viabilidade de converter e continuar a conceder no sistema de amortização Price para origem de recursos FGTS
E4	Entender o LTV atual da garantia, já que a recorrência nas incorporações, pode ter estar com saldo devedor superior a avaliação do imóvel;	
E5	Estruturar a criação de um banco de imóveis sendo a IF a intermediária da operação	
E6	Entender o LTV atual da garantia, amortização pode não estar acompanhando o índice, depreciando o valor da garantia	Aumento da velocidade de venda dos imóveis para fazer frente ao que está ingressando em estoque - ativos mantidos para venda;
E7	Estruturar estratégia para venda de imóveis adjudicados/retomados	
E8	Criar política de responsabilização para os parceiros comerciais que vendem imóveis financiados;	

Fonte: elaborado pela autora (2024) com base nos dados provenientes da pesquisa

Os entrevistados trouxeram *insights* importantes contidos no quadro 16, que identificam oportunidades para mitigar riscos em carteiras de crédito habitacional, já que as medidas negociais se destinam a auxiliar o mutuário na retomada do fluxo de pagamentos. Em situações extremas, quando não é mais possível a retomada dos pagamentos, a manutenção do crédito deixa de fazer sentido e a garantia será executada.

Dessa forma, são detalhados alguns dos pontos recomendados pelos entrevistados, constantes do quadro 16, o entrevistado E1 entende importante que em uma negociação se verifique a capacidade de pagamento atual para que a parcela não ultrapasse o comprometimento de renda precificado para a operação. O entrevistado E7 traz como premissa que se considere um tripé fundamental para perenidade da carteira habitacional que é a análise de renda, o prazo e o LTV que não deve ser maior que o contratado, quando afirma:

Seria um problema relevante se na flexibilização e incorporação estiver sendo deixado de lado alguma das premissas básicas: comprometimento de renda, que deve inferior ao teto de 25 ou 30%, pois essa equação se mostrará mais interessante do que um processo mais rigoroso de cobrança e retomada do

bem, prazo e LTV, preferencialmente não ultrapassar o originalmente contratado e preferencialmente inferior ao de origem. (Entrevistado E7)³⁶

Os entrevistados E1, E2 e E8, salientam ponto similar quando E1 e E2 sugerem tratamento diferenciado ao cliente contumaz, ou seja, aquele que aderiu alternativas negociais e volta a figurar mensalmente nos acompanhamentos de atraso de forma recorrente e o entrevistado E7 aponta para uma vulnerabilidade na compreensão da grandeza patrimonial envolvida na aquisição de um imóvel próprio e sugere envolvimento do serviço social como forma de apoio às famílias.

Em sintonia, o entrevistado E8 reforça que vulneráveis ou não, contratos com sucessivas incorporações podem demonstrar descaixe na renda atual e sugere a realização de entrevistas no formato de consultoria. Este, faz a compreensão da necessidade de ampliar as condições negociais, contudo de forma customizada, analisando o que de fato está motivando um pedido de renegociação e reforça: “Somos um banco, não é social. Mas nós, somos um banco que tem que manter a moradia”. (Entrevistado E8)³⁷.

De acordo com a ABECIP, ao longo dos anos, diversas medidas de incentivo à habitação, se deram com interferências do governo, o que robustece o acesso à moradia como um dos direitos fundamentais previstos constitucionalmente.

Outro fator que chama atenção nas propostas, arguido pelos entrevistados E3, E4 e E6 foi a construção de um pacote de valor como política de relacionamento ao cliente que renegocia e está mantendo a adimplência como forma de aculturar o cliente a adimplência, para replicar práticas de mercado utilizadas para outros produtos como o *cashback*, por exemplo. O entrevistado E4 além da proposta de atuar no acultramento à adimplência, traz sua preocupação em relação ao momento atual quando diz:

Isso é um fato que me preocupa muito assim, porque a gente visivelmente está aumentando o saldo dos devedores ao invés de estar amortizando os saldos devedores. E a gente também pode estar criando uma cultura de que o cliente pode ficar inadimplente, porque daí ele vai nas agências ou ele entra

³⁶ Entrevistado E7. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 31 jan. 2024. 1 mp3 (116 kb).

³⁷ Entrevistado E8. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 06 mar. 2024. 1 mp3 (58 kb).

no próprio aplicativo e ele consegue pagar uma parcela e incorporar o atraso, os juros, multa mora no saldo devedor. (Entrevistado E4)³⁸.

Além da relevância no cultivo de uma cultura a honra dos compromissos acordados, o entrevistado E4 neste mesmo trecho, conecta com o incremento de saldo devedor que a recorrência na adesão de medidas negociais pode estar gerando. Para esse incremento alguns entrevistados retomam a relevância sobre se observar o LTV, mencionado anteriormente como uma premissa pelo entrevistado E7.

O entrevistado E4 propõe medidas de acordo com o nível de criticidade relacionada ao percentual de comprometimento atual da garantia em relação ao período da contratação, da seguinte forma:

Estabelecer faixas de criticidade contratual. Ex: Criticidade alta, ou seja, saldo devedor maior que o valor da garantia - adotar postura rígida de não flexibilização (sem pausa, incorporação, talvez esse cliente precise ficar inadimplente ou providencie a venda do imóvel antes de ser retomado); Risco médio, saldo devedor entre 85 e 100%, negociar uma última chance como era trabalhado anteriormente, última oportunidade. Para uma relação dívida garantia abaixo de 85% buscar soluções para trazer a adimplência; descontos progressivos para pagamento de prestações em atraso [...]. (Entrevistado E4)³⁹.

O entrevistado E3, menciona inclusive a dificuldade que o cliente inadimplente tem em compreender que quando faz a adesão de uma renegociação, suas parcelas atrasadas não foram remidas, foram incorporadas ao saldo devedor para pagamento no prazo contratual, gerando algum incremento em sua parcela mensal. Desse modo, afirma: “Nesses casos o risco não é necessariamente mitigado e sim postergado” (Entrevistado E3)⁴⁰.

O quadro 16 buscou identificar as propostas de mitigação convergentes ao risco de crédito, alvo dessa pesquisa. Contudo, ainda que categorizado em duas frentes de propostas, quais sejam, risco de inadimplência e risco de garantia, não se limita apenas a estas. É possível verificar nas propostas diagnóstico da concentração, de forma sombreada com outros riscos de inadimplência. Como os casos de medidas de resolução de inadimplência nos empreendimentos ou ainda quando alguns

³⁸ Entrevistado E4. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 03 jan. 2024. 1 mp3 (29 kb).

³⁹ Entrevistado E4. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. Porto Alegre, 03 jan. 2024. 1 mp3 (29 kb).

⁴⁰ Entrevistado E3. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 04 jan. 2024. 1 mp3 (52kb).

entrevistados trouxeram como solução ao risco de garantia a necessidade de estruturar estratégia de venda de imóveis retomados que poderiam configurar também risco de concentração, por estar atrelada a velocidade no fluxo das esteiras de execução em determinadas localidades, como já explanado.

O sombreamento também pode ser identificado em relação ao LTV que ficou evidente nas propostas dos riscos de garantia, porém o LTV surge em relação a inadimplência quando se trata da cota do financiamento do mutuário que envolve diretamente o acompanhamento dessa relação dívida e garantia. Contudo, toda resolução dos riscos decorrentes das operações de crédito ainda que em subcategorias laterais ao lado do risco de inadimplência escoam nesta última. A execução da garantia se destina a satisfazer o crédito, a diversificação das carteiras a fim de mitigar a concentração se destina a evitar riscos de inadimplência por estar exposto a um único produto ou credor.

Neste estudo, seguiu-se o já proposto do ponto de vista teórico, tratando os riscos mapeados, quais sejam risco de inadimplência, risco de garantia e risco de concentração como subcategorias do risco de crédito. Entretanto, resta aberta lacuna para estudos futuros para entender se a inadimplência é umas das subcategorias do risco de crédito ou apenas a primeira linha sub categorizada, vindo os demais riscos a escoar nesta.

De todo modo, em geral, os autores trazem que tão importante quanto mitigar riscos é reconhecer sua existência. Para Lima (2018), a mitigação do risco pode se dar através de melhorias contínuas de processos e controles de gestão. Neste sentido, a coleta de dados através das entrevistas em profundidade possibilitou transformar esses dados em informação.

Diante de todo o exposto, a construção da proposta de diretrizes envolveu um conjunto de princípios, nesta pesquisa orientado pela fundamentação teórica estudada, os riscos de crédito identificados e analisados, as entrevistas em profundidade realizadas, para guiar ações e decisões estratégicas dentro de uma instituição financeira em um contexto pós crise pandêmica da COVID-19, situação de saúde pública antes não vivenciada.

Desta feita, seguem as 17 diretrizes listadas tabela abaixo como recomendação às instituições financeiras para mitigação de riscos de crédito na habitação, no contexto pós-COVID19:

Quadro 17 - Diretrizes para mitigação de riscos de crédito na habitação no contexto pós-COVID19

DIRETRIZES PARA MITIGAÇÃO DE RISCOS DE CRÉDITO NA HABITAÇÃO NO CONTEXTO PÓS COVID-19		
	Diretrizes	Comentários
PARA CONTRATOS INDIVIDUAIS EM RESIDÊNCIAS UNIFAMILIARES	1) Implemente políticas de relacionamento com cliente renegociado	Investir em pacote de valor ao cliente que renegocia seu contrato incentivando- o a mantê-lo em dia. O pacote pode incluir ofertas como por exemplo: cashback, pontos no cartão de crédito, a cada 24 meses pagos em dia a próxima parcela isenta.
	2) Monitore o relacionamento do cliente durante todo o ciclo do crédito	Essa diretriz observa a característica do contrato que é de longo prazo, com até 420 meses de relacionamento. No de correr desse life time é comum esse cliente tornar-se monoproduto, o que pode reduzir o comprometimento contratual, acarretando a inadimplência.
	3) Atualize análise de risco de crédito para habitação, especialmente para clientes que utilizaram medidas emergenciais.	Essa diretriz demonstrará se o comprometimento da renda está condizente com a capacidade de pagamento, permitindo estudos de condições negociais customizadas.
	4) Conheça seu cliente habitacional e atualize com a composição familiar ao longo do contrato	É uma forma de mitigar a inadimplência por alterações nos membros que compuseram renda familiar, o que impacta diretamente na capacidade de pagamento mensal e adimplência do contrato.
	5) Crie mecanismos de identificação de novos modelos de trabalho, onde a percepção de renda não ocorre de forma mensal	Os bancos necessitam prever análises de risco e contratações flexíveis para contratos de longo prazo, favorecendo a organização e planejamento financeiro, independente da forma do provento.
	6) Segregue a carteira em grandes públicos: utilizaram medidas negociais emergenciais e não utilizaram e, destes segregue por origem de recursos (FGTS e SBPE)	Auxiliará a entender e dimensionar eventual contaminação da carteira de crédito habitacional de público afetado pela crise pandêmica, bem como identificar eventual concentração por origem de recursos.
	7) Trate o cliente contumaz como inadimplente.	Um cliente contumaz costuma pagar de forma recorrente em atraso e figura nas faixas de atraso inicial. Logo possui comportamento inadimplente e esse comportamento precisa ser mais bem compreendido, inclusive do ponto de vista da educação financeira.
	8) Estabeleça faixas de criticidade de acordo com o LTV do contrato	O LTV é um indicador importante que demonstra a cobertura da dívida em relação a garantia. Estabelecer faixas de criticidade auxiliará a tomada de decisões e priorização na oferta de negociação, execução do crédito ou customização de oferta negocial.
	9) Ofereça repactuação para contratos com renegociações recorrentes considerando ano de corte 2020.	As renegociações com incorporação de prestações em atraso, costumam incrementar o saldo devedor, inclusive com a contabilização de juros e mora a este saldo, já que o contrato estava inadimplente. Repactuar a partir do saldo contábil, retroagindo a posição contratual à primeira negociação realizada oriundo das políticas públicas de combate a pandemia, gerará um novo saldo devedor, em novo prazo. Na prática, uma recontração.
	10) Acompanhe a evolução das amortizações de saldo devedor em relação a evolução do índice de inadimplência, observe inclusive o comportamento por sistema de amortização SAC e por sistema de amortização PRICE.	Essa diretriz auxiliará na sustentabilidade da carteira, verificando viabilidade dos sistemas de amortização ora adotados.

Continua na próxima página....

para viabilizar a perenidade do acesso à moradia, constitucionalmente garantido aos brasileiros. Essa proposta resultará na mitigação de riscos de crédito que impactam no gerenciamento dos saldos de carteira em acompanhamento com índices de inadimplência mais bem gerenciáveis, propondo acompanhamento dos clientes em carteira negociada, assim como aos empreendimentos habitacionais e como ganho adicional, diretriz estratégica à reinserção de imóveis no mercado para redução de estoque, essenciais para sustentabilidade empresarial e conclusão do ciclo de crédito.

Ainda que a presente pesquisa não tenha se destinado a esgotar os riscos de crédito existentes trouxe importantes contribuições tanto na resolução do problema gerencial identificado com a proposta de diretrizes que contemplando medidas negociais como forma de auxiliar a tomada de decisões estratégicas empresariais, assim como contribuições teóricas, pois o mapeamento dos riscos incorridos e, a identificação e análise dos riscos alcançou um modelo crível em congruência ao que foi pesquisado, complementando o já proposto pelos autores.

Assim, mapear e caracterizar os riscos inerentes ao crédito habitacional é de suma importância para atuar nos pontos de contato identificados e a construção das diretrizes para nortear estudos e decisões estratégicas com sugestões de oportunidades para melhoria do processo habitacional, a partir do aprendizado com as crises, neste contexto pós-COVID19, traz ensejos para pesquisas futuras.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Brasil experimentou um crescimento populacional urbano acelerado e desorganizado, especialmente em grandes centros, desde 1920. Em 1964, a criação do SFH e do BNH ajudou a mitigar esse crescimento desordenado ao direcionar recursos para habitações de baixo custo e ao proporcionar segurança jurídica para operações imobiliárias. Em 1986 com a extinção do BNH e a transferência de suas funções para a Caixa Econômica Federal, ocasionou a desarticulação das políticas urbanas e habitacionais.

No decorrer das décadas seguintes estudos foram realizados tanto para viabilidade econômica do acesso à moradia e em operações de longo prazo, quanto os efeitos colaterais do acesso à moradia, tais como impactos tributários e de saneamento. O financiamento habitacional, apoiado pelo governo federal, constituiu um pilar importante do crédito direcionado no Brasil, representando uma parte significativa do PIB.

O acesso à moradia trouxe consigo alta concentração em um único segmento e especialmente em uma instituição financeira, o que invariavelmente fica exposta aos riscos de crédito inerentes a ela quanto aos riscos de mercado por oscilações macroeconômicas e de cunho financeiro. O paralelo trazido em relação a crise de 2008, em parte, desencadeada por exposição a riscos do setor imobiliário que expôs os bancos a maiores riscos, acendeu um alerta para os acontecimentos inesperados, que podem ser chamados de períodos de crise econômica, como a pandemia da COVID-19.

Durante esses períodos de crises, o risco de inadimplência fica aumentado e pode impactar negativamente os bancos e a economia. A crise da COVID-19 levou a adoção de medidas emergenciais, através de políticas públicas de intervenção, para mitigar esses riscos e procurar manter a economia ativa, através de repactuações de financiamentos que teve seus regramentos flexibilizados para contemplar um maior público, o que gerou em alguns casos aumento no valor das prestações e impactos nas curvas de inadimplência.

Este estudo se propôs a desenvolver uma abordagem com a finalidade de mitigar os riscos de crédito em processos habitacionais inadimplentes, com foco em mapear os riscos, identificar e analisar os riscos e suas alternativas negociais e, propor diretrizes que contemplem medidas negociais para melhorar a mitigação desses

riscos de crédito incorridos na habitação. A relevância do estudo se justificou pela concentração significativa de crédito habitacional em um único banco, adoção de medidas emergenciais massivas, especialmente em um cenário de crise como o da COVID-19 e, pela experiência da pesquisadora na gestão de carteiras de crédito inadimplentes.

Os fundamentos teóricos apreciados na construção do referencial teórico, permeiam os conceitos de crédito e *spread*, risco, com enfoque ao risco de crédito, o sistema financeiro habitacional e o sistema financeiro imobiliário. Para obter a compreensão aprofundada do fenômeno de estudo, optou-se pela realização da pesquisa qualitativa de caráter exploratório em um estudo de caso. A escolha dessa metodologia visou fornecer visão aprofundada sobre um fenômeno gerencial que poderá inclusive auxiliar futuras pesquisas quantitativas relativas à temática. Para seleção da instituição financeira, objeto do estudo de caso, a instituição selecionada é executora de políticas públicas e destaque no segmento habitacional motivo pelo qual se entendeu ser adequada para estudos de impacto por adventos de crises, tais como a COVID-19.

5.1 RESUMO DOS RESULTADOS PRINCIPAIS

O objetivo principal a ser alcançado foi desenvolver uma proposta para mitigação dos riscos de crédito em processos habitacionais inadimplentes, especialmente no contexto pós-COVID19. A pesquisa se dedicou à análise dos riscos de crédito enfrentados pelos bancos em suas carteiras de crédito habitacional, identificando e propondo alternativas negociais para a mitigação desses riscos.

Para alcance dos objetivos foram realizadas entrevistas em profundidade com 8 profissionais do segmento com ampla experiência em crédito habitacional. Dessa forma o estudo alcançou a entrega do mapeamento dos riscos de crédito, identificando as subcategorias de riscos identificados como risco de inadimplência, risco de garantia e risco de concentração e que permitiram identificar e analisar as principais características desses riscos mapeados.

Para o risco de inadimplência, caracterizado pela ausência de cumprimento das obrigações pela contraparte os principais achados identificados que originam esse risco foram a perda ou redução na capacidade de pagamento, vulnerabilidade do público que utiliza a linha de recurso FGTS, a rotina fiador que durante a fase de obra

dos empreendimentos, a construtora responde solidariamente o contrato junto ao mutuário e, a relação do mutuário com o bem que quanto maior a cota financiada menor o desembolso de recursos próprios e aumenta a possibilidade de o mutuário compreender sua parcela de financiamento como um aluguel. Dentre estes, a perda de capacidade de pagamento dos mutuários foi o fator mais destacado. Assim, a análise revelou que os riscos de inadimplência são frequentemente maximizados por fatores macroeconômicos, como as crises econômicas e os efeitos da pandemia da COVID-19, que impactaram diretamente a capacidade de pagamento dos mutuários.

Em relação ao risco de garantia, os achados do estudo confirmaram o que já está apresentado pela literatura nesta subcategoria, que é a relação dívida e garantia, também chamado de LTV – *Loan-to-Value* e o risco de redução parcial ou total da garantia por depreciação, identificado pelo estoque gerado pela adjudicação do imóvel.

Para o risco de concentração que de forma geral consiste possibilidade de não atingir resultados esperados devida a dependência de um único cliente, segmento ou produto, que possui uma participação elevada na operação. Neste caso os achados da pesquisa identificaram a alta concentração da carteira de crédito total da instituição financeira estudo de caso, superior de 60% e dentro da carteira habitacional se revelou concentração na origem de recursos FGTS, que a análise demonstrou vulnerabilidade desse público estando mais suscetível a crises econômicas.

5.2 CONTRIBUIÇÕES PRÁTICAS

Do ponto de vista prático, a dissertação entrega proposta que contempla 17 diretrizes para mitigação de riscos de crédito em contratos habitacionais no contexto pós-COVID19, que estão dispostas no quadro 17 e podem orientar estudos de aplicação nas instituições financeiras para melhorar a gestão de suas carteiras de crédito habitacional. Antecedendo a proposta de mitigação, se identificou e analisou os riscos através de sua caracterização, constante na Figura 5 que foi originada a partir do mapeamento desses riscos, de acordo com a Figura 4.

Apresentar soluções para problemas gerenciais, permite o aprofundamento de estudos que visam reduzir a inadimplência e conseqüentemente os impactos financeiros negativos para os bancos. O entrevistado E6 reforçou afirmando:

Quando a gente fala de gestão de adimplência, acaba que muitas ideias que estão sendo colocadas em prática partem daqui, partem das percepções que a gente tem em relação a adimplência, carteiras, necessidades que a gente evidencia no dia a dia e principalmente com o trabalho das centralizadoras que trazem esse feedback. Isso enseja novas discussões aqui. Muitas medidas que estão sendo postas em prática decorrem desses sonhos, dessas vontades, dessas necessidades que a gente identifica no processo. (Entrevistado E6)⁴¹.

Além disso, a pesquisa fornece insights valiosos para gestores de produtos de crédito, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e na implementação de políticas mais eficazes para a mitigação de riscos.

5.3 CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS

A pesquisa oferece contribuição significativa do ponto de vista teórico ao aprofundar a análise dos riscos de crédito em carteiras habitacionais, com foco especial em contextos de crise econômica. A Figura 2 elaborada a partir da literatura, Coimbra (2011), que norteou as categorias de análise da pesquisa e deu origem as Figuras 4 e 5 elaboradas pela pesquisadora com base no estudo.

De forma geral, conceitualmente para riscos, compreende-se todos os riscos que são enfrentados pelas empresas e estão associados a incertezas dos resultados tanto na maximização de ganhos como na exposição à perda. (Solomon *et al.*, 2000). Segundo Ari, Chen e Ratnovski (2020), em tempos de crise, aumenta o volume de empréstimos inadimplentes tornando-se crucial a compreensão desses contratos.

Para os autores o aprendizado com as lições das crises anteriores é essencial para identificar soluções e impulsionar a recuperação econômica tais como os vivenciados pela crise do *subprime*, entre outras, a recente pandemia da COVID-19, a fim de desenvolver estratégias de mitigação de riscos mais eficazes, observando as constantes transformações de mercado e necessidades individuais dos clientes.

Essas entregas, consolidadas nas Figuras 4 e 5, enriquecem a literatura à medida que possuem suas subcategorias de risco de crédito construídas a partir do contexto de crise de saúde pública ocasionada pela COVID-19, as quais foram desenvolvidas para analisar contratos com garantia de imóveis. Para Brasileiro

⁴¹ Entrevistado E6. Entrevista concedida a Letícia Fick Lemes Morales. [on line], 30 jan. 2024. 1 mp3 (28 kb).

(2006), não há um único modelo, que seja relevante para contribuir com a literatura com estudos aprofundados em diferentes nichos empresariais.

Este trabalho também destacou a relevância da gestão de riscos em instituições financeiras, evidenciando como a adaptação e o aprendizado contínuos são essenciais para auxiliar na manutenção da estabilidade econômica, mesmo diante de adversidades significativas como foi a COVID-19.

5.4 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Embora a pesquisa tenha alcançado seu objetivo geral e específico, algumas limitações devem ser reconhecidas. A principal limitação está relacionada à dificuldade de generalização dos resultados, característica dos estudos de caso e pesquisas qualitativas, uma vez que o estudo se concentrou em um banco e um produto de crédito específicos, visando atender os objetivos propostos no estudo. Portanto, para outros contextos, os resultados podem não ser diretamente aplicáveis, necessitando adaptações.

Outra limitação foi a impossibilidade de utilizar informações internas para compor o estudo, a fim de realizar cruzamentos de informações disponibilizadas pelo Banco Central para aprofundar as análises como por exemplo a concentração dentro da carteira habitacional na origem de recursos FGTS, caracterizado com maior vulnerabilidade, e sua representatividade por faixa salarial, frente a outras carteiras. Ainda que a abordagem qualitativa de caráter exploratório utilizada nesta pesquisa seja adequada para alcançar os objetivos gerais e específicos estabelecidos, seria recomendável complementar este estudo com uma abordagem quantitativa.

5.5 SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Pesquisas futuras podem expandir o escopo deste estudo, explorando a aplicação das diretrizes propostas como medidas negociais em diferentes contextos, como diferentes tipos de instituições financeiras e outros produtos de crédito. Além disso, seria interessante pesquisar a eficácia das alternativas negociais propostas em longo prazo, acompanhando a evolução das carteiras de crédito habitacional após a implementação das estratégias sugeridas.

Outro caminho promissor para futuras pesquisas seria a análise comparativa entre os efeitos da pandemia da COVID-19 e outras crises econômicas sobre o risco de crédito para diferentes produtos, para identificar padrões e estratégias de mitigação que possam ser aplicados em cenários de crise global.

Os estudos permitem abrir oportunidades para outras pesquisas e ampliar espectros para viabilizar o desenvolvimento científico em aspectos acadêmicos e gerenciais. Por fim, outra vertente que pode ser aprofundada é em relação as subcategorias do risco de crédito, analisando se os riscos de garantia e concentração são de fato subcategorias do risco de crédito como subcategorias originárias ou se ambas as subcategorias derivariam do risco de inadimplência, sendo decorrentes deste.

REFERÊNCIAS

- ABECIP - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA. **A origem do SFH e SFI**. Disponível em: <https://www.abecip.org.br/credito-imobiliario/historia>. Acesso em: 10 jun. 2023.
- ALCARVA, Paulo. **A banca e as PME: como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a Banca**. Porto: Vida Económica, 2011.
- ARAÚJO, Victor Leonardo de; CINTRA, M. A. M. **o papel dos bancos públicos federais na economia brasileira**. Brasília: IPEA, 2011. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1620/1/td_1604.pdf. Acesso em 31 ago. 2024.
- ARI, A.; CHEN, S.; RATNOVSLI, L. **COVID-19 and non-performing loans: lessons from past crises**, **ECB Working Papers**, n. 71, 2020. Disponível em: <https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-research/resbull/2020/html/ecb.rb200527~3fe177d27d.en.html>. Acesso em: 08 jun. 2023.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. 2023a. **Empréstimos e financiamentos**. Crédito Imobiliário. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/s/credito-imobiliario> . Acesso em: 08 nov. 2023.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. 2023b. **Juros e spread Bancário**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/acesoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Fhtms%2Finfoecon%2Fnitxjuros.asp>. Acesso em: 05 maio 2023.
- BANCO DO BRASIL. **Relatório do Investidor (RI)**. 2022. Disponível em: <https://ri.bb.com.br/informacoes-financeiras/demonstracoes-contabeis-em-ifrs/>. Acesso em: 10 jun. 2022.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2016.
- BARR, N. **The economics of the welfare state**. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- BCBS - BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION. **Principles for the management of credit risk**. Basileia: Basel Committee Publications, 2000.
- BLATT, A.. **Avaliação de risco e decisão de crédito**. São Paulo: Nobel, 1999.
- BRADESCO. **Relatório do investidor (RI)**. 2022. Disponível em: <https://www.bradeskori.com.br/informacoes-ao-mercado/central-de-resultados/>. Acesso em: 11 jun. 2022.
- BRASILIANO, A. C. R.. **Análise de risco corporativo**. São Paulo: Sicurezzac, 2006.

CAIXA. **Relatório do investidor (RI)**. 2022. Disponível em: <https://ri.caixa.gov.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>. Acesso em: 9 jun. 2022.

CARVALHO, F. C. *et al.* **Economia monetário e financeira: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

CHÁVEZ BRAVO, J. C. El riesgo crediticio de la banca después de la pandemia COVID-19. *Big Bang Faustiniiano*, v. 10, n. 1, 2021. DOI: 10.51431/bbf.v10i1.668. Disponível em: <https://revistas.unjfsc.edu.pe/index.php/BIGBANG/article/view/668>. Acesso em: 14 jun. 2023.

COIMBRA, F. C. **Estrutura de governança corporativa e gestão de riscos: um estudo de casos no setor financeiro**. 2011. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011. doi:10.11606/T.12.2011.tde-16082011-132703. Acesso em: 13 jun. 2023.

DEMYANIK, Y.; VAN Hemert, O. Understanding the subprime mortgage crisis. *YPFS Documents*. 4356, 2009.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. *The sage handbook os qualitative research*. Thousand Oaks: Sage Publications, 2017.

DIAS, P. V.; ICHIKAVA, E. Uma análise empírica da relação entre spread e risco. **Revista Bndes**, São Paulo, v. 1, n. 36, p.177-214, set. 2011.

DIONNE, Georges. Risk Management: History, definition, and critique. **Risk Management and Insurance Review**, v.16, n.2, p.147-166, 2013.

FEBRABAN - FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS. **Relatório anual 2020**. Disponível em: https://cmsarquivos.febraban.org.br/Arquivos/documentos/PDF/Febraban_RA_2020_final.pdf. Acesso em: 02 set. 2024.

FERRAZ, A. C. **Crédito, exclusão financeira e acesso à moradia: Um estudo sobre financiamento habitacional no Brasil e o Programa Minha Casa Minha Vida**. Dissertação (mestrado). UFRJ, Programa de Pós-graduação em Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2011. Disponível em: <https://www.ie.ufrj.br/images/IE/PPGE/disserta%C3%A7%C3%B5es/2011/Camila%20Araujo%20Ferraz.pdf>. Acesso em: 15/06/2023.

FLICK, U. **Doing interview research: the essential how to guide**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2022.

FURTADO, A. B.; FIORAVANTE, G. D. Panorama do Crédito Imobiliário no Brasil. **Radar**, v. 54, 2017. Disponível em: https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8221/1/Radar_n54_panorama.pdf. Acesso em: 02 set. 2024.

GUBRIUM, J. F.; HOLSTEIN, J.A; MARVASTI, A.B.; McKINNEY, K.D. **The sage handbook of interview research: the complexity of the craft**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2012.

HO, S. Y. T.; SAUNDERS, A. The Determinants of bank interest margins: theory and empirical evidence. **The Journal of Financial and Quantitative Analysis**, v. 16, n. 4, 1981, p. 581-600. DOI: <https://doi.org/10.2307/2330377>. Acesso em: 07 set. 2023.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **PIB – Produto Interno Bruto**. 2020. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/pib.php#:~:text=O%20PIB%20do%20Brasil%20em,das%20Unidades%20da%20Federa%C3%A7%C3%A3o%20brasileiras>. Acesso em: 25 jun. 2023.

IPEA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Carta de Conjuntura**. 2023. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/tag/credito/> Acesso em: 25 jun. 2023.

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos, 2011. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/code2011/chamada2011/pdf/area7/area7-artigo3.pdf> . Acesso em: out. 2023

CONFERÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO CIRCUITO DE DEBATES ACADÊMICOS DAS CIÊNCIAS HUMANAS, 2., 2011, Brasília, DF. **Anais eletrônicos [...]** Brasília, IPEA, 2011. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/78527675/Anais-do-I-Circuito-de-Debates-Academicos-Sumario-II-CODE-Ipea-2011>. Acesso em: 02 set. 2024.

ITAÚ. **Relatório do investidor (RI)**. 2022. Disponível em: <https://www.itaubr.com.br/relacoes-com-investidores/resultados-e-relatorios/central-de-resultados/>. Acesso em: jun. 2022.

KING, N.; HORROCKS, C.; BROOKS, J. **Interviews in qualitative research**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2019.

KVALE, S.; BRINKMANN, S. **Interviews: learning the craft of qualitative research interviewing**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2009.

LEONI, Geraldo. **Cadastro, crédito e cobrança**. São Paulo: Atlas, 1998.

LIMA, G. Fabiano. **Análise de Riscos**. São Paulo: Atlas, 2018.

LINHA do tempo do financiamento imobiliário. Click Habitação (Site). 2022. Disponível em: <https://www.clickhabitacao.com.br/artigos/linha-do-tempo-do-financiamento-imobiliario/>. Acesso em: jul. 2023.

MALHEIROS, T. Rafael. A formalização da propriedade imobiliária e a oferta de crédito: a formalização fundiária urbana como vetor de desenvolvimento econômico. **Revista da PGBC**: v. 12, n. 2, 2018. Disponível em:

MARQUES, G. Cláudio. A evolução histórica do SFH. **Esmafe**, v. 9, 2005. Disponível em: <https://revista.trf5.jus.br/index.php/esmafe/article/download/210/200/519>. Acesso em: 02 set. 2024.

MENDONÇA, M. J. O crédito imobiliário no Brasil e sua relação com a política monetária. **Rev. Bras. Econ.**, v. 67, n. 4, dez. 2013. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0034-71402013000400005>. Acesso em: 02 set. 2024.

MILES, M. B.; HUBERMAN, A. M.; SALDAÑA, J. **Qualitative data analysis: a methods sourcebook**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2014.

MYERS, M. D. **Qualitative research in business and management**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2019.

PELEIAS, I. R.; AMAURI J. M. S.; GUIMARÃES, I. C.; MACHADO, L. S.; SEGRETI, J. B. (2007). Demonstrações Contábeis de Bancos Brasileiros: Análise da evidência oferecida à luz do gerenciamento de riscos. In: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE. 5. 2005, São Paulo, SP. **Anais eletrônicos [...]** São Paulo, USP, 2005. Disponível em: https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos52005/an_resumo.asp?cod_trabalho=306. Acesso em: 02 set. 2024.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, C. de E. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho acadêmico**. Novo Hamburgo: Universidade FEEVALE, 2013.

RAEI, R., FARHANGZADEH, B.; SAFIZADEH, M.; RAEI, F. (2016). Study of the Relationship between credit diversification strategy and banks' credit risk and return: evidence from tehran stock exchange (TSE). **Procedia Economics and Finance**, v. 36, p. 62-69. DOI:10.1016/S2212-5671(16)30016-8. Acesso em: 05 maio 2023.

RIBEIRO, J. L. D.; MILAN, G. S. Planejando e conduzindo entrevistas individuais. In: RIBEIRO, J. L. D.; MILAN, G. S. (eds.). **Entrevistas individuais: teoria e aplicações**. Porto Alegre: FEENG/UFRGS, 2004. cap. 1, p. 9-22.

RIZWAN, S M.; AHMAD, G.; ASHRAF, D. Systemic risk: The impact of COVID-19: **Finance Research Letters**, v. 36, 2020.

RUBIN, G. R.; BOLFE, S. A. O desenvolvimento da habitação social no Brasil. **Ciência e Natura**, v. 36, n. 2, p. 201-203, 2014.

SANTANDER. **Relatório do investidor (RI)**. 2022. Disponível em: <https://www.santander.com.br/ri/resultados>. Acesso em: jun. 2022.

SANTOS, F R. **Gestão de riscos aplicada a processo de concessão de financiamento imobiliário**. 217 f. 2014. Dissertação (Mestrado). Universidade de

Brasília, Instituto de Ciências Exatas, Departamento de Ciência da Computação, 2014. Disponível em:
http://icts.unb.br/jspui/bitstream/10482/44427/1/2022_EduardoMariathVareladaCosta.pdf. Acesso em: 02 set. 2024.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1997.

SAUNDERS, Anthony. **Administração de instituições financeiras**. São Paulo: Atlas, 2000.

SAUNDERS, B.; SIM, J.; KINGSTONE, T.; BAKER, S.; WATERFIELD, J.; BARTLAM, B.; BURROUGHS, H.; JINKS, C. Saturation in qualitative research: exploring its conceptualization and operationalization. **Quality & Quantity**, v. 52, n. 4, p. 1893-1907, 2018.

SAVIAN, S. F.; GARLET, B. T.; SILUK, M. C. J. Gestão de riscos organizacionais em empresas de base tecnológica: uma análise Bibliométrica. **Iberoamerican Journal of Industrial Engineering**, Florianópolis, SC, v. 10, n. 19, p. 144-156, 2018.

SCHIOZER, R.; YOSHIDA Jr., V.. Achatando a curva da inadimplência. **GVExecutivo**, v. 19, n. 3, maio/jun. 2020.

SCHREIER, M. **Qualitative content analysis in practice**. London: Sage Publications, 2012.

SCHRICKEL, W. K.. **Análise de Crédito: Concessão e Gerência de Empréstimos**. São Paulo: Atlas, 1998.

SCOTT, G.; GARNER, R. **Doing qualitative research: designs, methods, and techniques**. Upper Saddle River: Pearson, 2013.

SEHN, C. F.; CARLINI JUNIOR, R. J. Inadimplência no sistema financeiro de habitação: um estudo junto à Caixa Econômica Federal (caixa). **Revista de Administração Mackenzie**, v. 8, n. 2, 2007, p. 59-84.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.

SOLOMON, J. F.; SOLOMON, A.; NORTON S. D.; JOSEPH, N. L. A Conceptual Framework for Corporate Risk Disclosure Emerging from the Agenda for Corporate Governance Reform. 2000

STAKE, R. E. **Qualitative research: studying how things work**. New York: Guilford Press, 2010.

VERRONE, M. A. G. **Basiléia II no Brasil: uma reflexão com foco na regulação bancária para risco de crédito – Resolução CMN 2.682/99**. 155 f. 2007. Dissertação (Mestrado) Administração – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em:

<https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-30012008-113417/pt-br.php>. Acesso em: 02 set. 2024.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2001.

.

APÊNDICE A: TCLE – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Prezado(a) participante:

Meu nome é Letícia Fick Lemes Morales e sou aluna do curso de Mestrado Profissional em Gestão e Negócios da UNISINOS – Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Sob a orientação do Prof. Dr. Ivan Lapuente Garrido, estou realizando pesquisa intitulada “Mitigação de risco no setor habitacional bancário no contexto pós-COVID19”.

A pesquisa tem como objetivo geral é desenvolver uma proposta para mitigação dos riscos de crédito em processos habitacionais. E, como objetivos específicos mapear os riscos de crédito que estão expostos os créditos habitacionais, identificar e analisar possíveis alternativas negociais frente aos riscos identificados e, propor diretrizes que contemplem medidas negociais para o processo habitacional dos bancos, após a crise pandêmica ocasionada pela COVID-19.

Portanto, solicitamos sua participação por meio de entrevista individual. Esta atividade ocorrerá em momento previamente combinado. Cabe mencionar que a entrevista será gravada para facilitar a posterior análise e interpretação de dados. A sua participação nesse estudo é voluntária e se você decidir não participar ou quiser desistir, em qualquer momento, tem liberdade de fazê-lo.

Na publicação dos resultados desta pesquisa, sua identidade será mantida no mais rigoroso sigilo. Serão omitidas as informações que permitam identificá-lo(a). Mesmo que você não perceba benefícios diretos em participar, é importante considerar que, indiretamente, você está contribuindo para a compreensão do fenômeno estudado e para a produção de conhecimento científico.

Quaisquer dúvidas relativas a pesquisa ou a sua participação poderão ser esclarecidas pela pesquisadora, pelo telefone/WhatsApp (61) 999359530 ou pelo e-mail leficklemes@gmail.com.

Atenciosamente,

Letícia Fick Lemes Morales

Consinto em participar deste estudo e declaro ter recebido uma cópia deste TCLE – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.

Local, dia e mês de 2023.

Assinatura do Participante

APÊNDICE B: ROTEIRO BÁSICO DE QUESTÕES

Perfil do Entrevistado

Sexo:

Idade:

Cargo:

Área de atuação:

Tempo de experiência na empresa:

Tempo de experiência na área de atuação:

Formação/escolaridade:

Proposta de roteiro de entrevista para responder os objetivos de pesquisa:

Roteiro

1. De modo geral, quais os impactos, a partir da COVID19, percebidos em sua carteira de crédito habitacional de 2020 até hoje?

2. Quais as formas de mitigar os riscos de inadimplência habitacional? Comente.

3. No pós-venda, período de manutenção do contrato. Como você entende que pode ser detectado um crédito problemático?

4. Dentro das linhas de financiamento, gostaria que você comentasse sobre o público mais impactado no seu entendimento. Os que contratam dentro ou fora do SFH? Alguma linha específica de crédito habitacional?

5. Pensando no risco de inadimplência, você percebe relação entre os créditos inadimplentes com a linha de financiamento escolhida? Detalhe sua percepção.

6. Na sua percepção o que influencia o controle de impacto ou reversão no índice de inadimplência de crédito habitacional sob sua gestão?

7. Do que tem disponível para atuação na reversão de créditos inadimplidos, quais são as principais medidas negociais que você tem incentivado seu time a utilizar atualmente?

8. Você entende que as alternativas negociais disponíveis atualmente resolveriam a inadimplência no médio e longo prazo?

9. A exemplo da venda de carteira EMGEA em 2001, você entende ser uma alternativa viável nos tempos atuais? Por quê? E, em caso positivo, qual seria o público-alvo.

10. Quais outras medidas negociais poderiam trazer solução para mitigar riscos de inadimplência em contratos de crédito habitacionais, como possível estratégia, ações ou investimentos a serem implementados pelo banco?