

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ - UFPR

GYSELLE MARIA MACHADO

**MÉTODO DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO: ESTUDO EM
UMA INDÚSTRIA DE FERTILIZANTES**

**CURITIBA
2012**

GYSELLE MARIA MACHADO

**MÉTODO DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO: ESTUDO EM
UMA INDÚSTRIA DE FERTILIZANTES**

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de Especialista no Curso de Pós-Graduação em MBA em Auditoria Integral 2011.

Orientador: Prof. Dr. Romualdo Douglas Colauto.

**CURITIBA
2012**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PARECER FINAL

NOME DO (A) ALUNO (A): GYSELLE MARIA MACHADO

TÍTULO DO TRABALHO: MÉTODO DE ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO: ESTUDO EM UMA INDÚSTRIA DE FERTILIZANTES

NOME DO PROFESSOR ORIENTADOR: ROMUALDO DOUGLAS COLAUTO

PARECER DO PROFESSOR ORIENTADOR:

Trabalho atende aos padrões de T.C.C. Estrutura 1970 atual e atualizados comuns.

NOTA: 80 (oitenta)

) ASSINATURA:

Prof. Romualdo Douglas Colauto
Departamento de Contabilidade
Mat. 202087 - 15162532

NOME DO PROFESSOR DESIGNADO:

NOTA: 70 (sete)

) ASSINATURA:

CONCEITO FINAL: _____ ()

COORDENADOR DO CURSO: MAYLA CRISTINA COSTA

ASSINATURA: _____

DATA: ____/____/____

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela vida, pelo amor e principalmente por estar ao meu lado em todos os momentos, dando forças para conclusão deste trabalho, vencendo mais uma importante etapa da minha vida.

Aos meus familiares pela compreensão e apoio, que me ajudaram e entenderam os momentos de minha ausência. Ao Prof. Dr. Romualdo Douglas Colauto pela paciência, ajuda e direcionamento para a conclusão deste trabalho.

RESUMO

O risco de crédito está presente em todas as organizações independente do seu ramo de atuação, desta forma, esta pesquisa visa demonstrar um modelo de análise de crédito em uma indústria de fertilizantes, para orientar os analistas de crédito de como conceder crédito de maneira mais segura evitando-se prejuízos financeiros. Esta pesquisa demonstra como as teorias de crédito como os 5 C's de crédito e o rating de crédito podem auxiliar nesta tomada de decisão, visando também determinar quais os principais indicadores financeiros que podem contribuir para uma análise de crédito mais segura. Buscando responder a esta pesquisa os 5 C's de crédito visam dar suporte para estabelecer primeiramente o perfil de crédito do cliente, como Caráter, Capacidade, Condições, Capital e Conglomerado. Após a análise desses 5 C's de crédito, pode-se definir o *Rating* do cliente que visa identificar os riscos que cada cliente apresenta após esta análise, identificando assim os melhores clientes e aqueles clientes que apresentam alto risco de inadimplência. Estuda-se também nesta pesquisa os principais indicadores sendo: Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Imobilização do Capital Próprio, Endividamento Geral, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Retorno Sobre Vendas e Retorno do Capital de Giro. Estes indicadores são obtidos por meio de cálculos de fórmulas apresentadas nesta pesquisa. Para cada indicador o resultado da fórmula definirá se será um bom resultado ou não. Após o resultado de cada cálculo isolado, estuda-se os dados em conjunto desses indicadores para se definir se o cliente possui uma boa saúde financeira para honrar seus compromissos junto a esta indústria de fertilizantes. Após o estudo das teorias de crédito (5 C's e *Rating*) e o estudo dos principais indicadores, demonstra-se o modelo apropriado para ser seguido pelo analista de crédito, que visa ajudar e orientar com o objetivo de dar maior segurança a concessão de crédito nesta indústria, evitando-se assim prejuízos financeiros e proporcionando crescimento e a continuidade dos negócios.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Fases do processo de concessão de crédito.....33

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	1
RESUMO.....	2
LISTA DE QUADROS.....	3
1 INTRODUÇÃO.....	5
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA.....	5
1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO.....	7
1.2.1 Objetivo Geral.....	7
1.2.2 Objetivos Específicos.....	7
1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO.....	7
1.4 ORGANIZAÇÃO DO CONTEÚDO.....	8
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	10
2.1 CLASSIFICAÇÃO DO RISCO ATRAVÉS DOS 5 C'S DE CRÉDITO PARA INICIAÇÃO DA ANÁLISE DE CRÉDITO.....	10
2.2 RATING PARA AVALIAÇÃO DO RISCO DE CRÉDITO.....	13
2.3 PRINCIPAIS INDICADORES PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO POR MEIO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	14
2.4 ANÁLISE EM CONJUNTO DOS PRINCIPAIS INDICADORES PARA DECISÃO NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PELO ANALISTA.....	27
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	29
4 ANÁLISE DOS DADOS.....	30
4.1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO.....	30
4.2 DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO.....	31
5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	35
5.1 CONCLUSÕES.....	35
5.2 RECOMENDAÇÕES.....	36
REFERÊNCIAS.....	37

1 INTRODUÇÃO

Este capítulo contempla aspectos gerais sobre a Gestão de Risco de Crédito, além da descrição do problema de pesquisa, do objetivo geral, dos objetivos específicos. Após mostram-se as justificativas para a realização do estudo. Por último, descreve-se como a monografia será organizada.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Cada vez mais as empresas preocupam-se com a inadimplência, que pode resultar da falta da análise por meio das ferramentas contábeis para a extração de informações que levam a tomada de decisão segura, sendo possível diagnosticar a situação financeira da empresa antes da concessão de crédito. Através da gestão de risco pode-se evitar prejuízos financeiros nas organizações, conhecendo os riscos nos quais a empresa está exposta. Percebe-se neste estudo a preocupação com a análise de um desses riscos, o risco do crédito.

Schrickel (1998, p.25) expõe que o crédito é “todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente”. Para Silva (2000) o risco de crédito está associado a promessa de pagamento não ser cumprida, ou seja é a probabilidade de que o recebimento não ocorra.

Padoveze e Benedicto (2004) reconhecem que a principal preocupação dos fornecedores de crédito é a liquidação das duplicatas no prazo combinado, e no caso de promessas de pagamentos à longo prazo, é necessário uma análise mais criteriosa, através também de dados quantitativos como caixa, lucro e capacidade de pagamento. Desta forma a análise de crédito contribui na avaliação deste risco, pois visa mensurar a capacidade dos seus clientes de cumprir com o compromisso firmado.

Santi Filho (1997, p. 11) explica que “ao ser assumida uma posição de risco, a primeira noção que deve ser considerada é a possibilidade de perda ou custo em decorrência da decisão tomada”. Portanto deve-se observar que o risco não esta associado ao passado, mas sim ao futuro, sob está análise, podemos descrever que a técnica mais usada é a análise de balanços que se tornam

instrumentos voltados ao passado da organização que traz uma visão prospectiva do cliente, que ajuda o analista de crédito na tomada de decisão á concessão de crédito a terceiros (SANTI FILHO, 1997). Silva (2000) reconhece que a informação obtida por meio das demonstrações contábeis é a matéria-prima para decisão de crédito, pois traz segurança e solidez, contribuindo para uma base sólida de sucesso na concessão de crédito.

Brito, Neto, e Corrar et al. (2009) reconhecem que a análise de risco de crédito tem evoluído nos últimos anos, antes a tomada de decisão para concessão de crédito era baseada apenas em critérios julgamentais, agora têm perdido espaço para a busca de instrumentos mais eficazes para o gerenciamento do risco de crédito. Silva (2000) explica que o crédito depende também do negócio específico ao qual o cliente está inserido, no gerenciamento do crédito, decidir conceder ou não determinado limite ou operação de crédito ao cliente, depende basicamente de dois fatores o risco e o retorno do negócio em que a empresa esta inserida.

Padoveze e Benedicto (2004) reconhecem que a eficácia da análise de crédito, está muita mais ligada na interpretação das informações geradas pelo analista, do que propriamente saber a forma dos cálculos dos indicadores financeiros, sabendo diagnosticar os pontos fortes e fracos, buscando as melhores alternativas futuras.

Iudícibus (1998, p. 129) expõe sobre a utilização das demonstrações contábeis na tomada de decisão “a análise de balanços tem auxiliado os gerentes de crédito na tarefa de decidir se vale a pena ou não conceder créditos a seus clientes”. Padoveze e Benedicto (2004), sustentam a segurança na concessão de crédito através da análise das demonstrações contábeis, e afirmam que os credores, tem buscado na análise de balanço, através de indicadores as evidências de solvência e liquidez da empresa, garantindo o recebimento de seus créditos.

Portanto estuda-se através desta pesquisa, quais destes indicadores econômico-financeiros podem auxiliar os analistas ou gestores de crédito na tomada de decisão para concessão de crédito, diminuindo assim à possibilidade de venda a credores que não venham saldar suas obrigações, conforme acordado no momento da concessão do crédito. Reforça-se que estes riscos estão associados também a natureza da operação da empresa ou o risco em que a empresa deseja correr. Santi Filho (1997, p. 11) reconhece que “uma instituição que opera com crédito deve definir claramente o nível de risco que está disposta a assumir e traduzir esta orientação em normativos internos, os quais deverão ser rigorosamente seguidos”.

No caso das indústrias de fertilizantes, onde trata-se de valores altos de limite de crédito, este estudo vem demonstrar como a análise das demonstrações contábeis através de determinados indicadores financeiros, contribui na tomada de decisão para concessão de crédito, com maior segurança, sabendo-se a capacidade financeira de seus clientes. Neste sentido, o estudo busca responder a seguinte questão de pesquisa: **quais indicadores financeiros podem contribuir no processo de concessão de crédito em uma indústria de fertilizantes?**

1.2 OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo do estudo consiste em mostrar como os indicadores financeiros podem contribuir no processo de concessão de crédito em uma indústria de fertilizantes.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Mostrar como as teorias de crédito como os 5 C's de crédito e o rating de crédito podem ajudar na tomada de decisão mais segura para concessão de crédito;
- Identificar indicadores financeiros que contribuem na decisão de concessão de crédito, em uma indústria de fertilizantes; e
- Mostrar o processo de concessão de crédito e como estes devem ser analisados em conjunto pelo analista de crédito;

1.3 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

A preocupação global das entidades na busca de minimizar os prejuízos financeiros, tem levado estas a diminuir a exposição ao risco ao qual estão inseridas e expostas, busca-se neste estudo auxiliar em uma dessas dimensões de risco, o crédito, para isso conta-se com uma

importante ferramenta, as demonstrações contábeis, que auxiliam na tomada de decisão através de seus indicadores econômico-financeiros, podendo-se ter um diagnóstico sobre a situação financeira da empresa ao qual será concedido o crédito, busca-se através desse estudo diminuir então a probabilidade de inadimplência, aumentando assim o lucro ao final do período contábil.

Desta forma, ainda que as demonstrações contábeis contemplem a situação estática de um determinado período passado das entidades, esta é a maneira mais confiável para se realizar um diagnóstico financeiro de qualquer entidade, independente de seu ramo de atuação. Assim, o estudo das demonstrações contábeis ajuda na evidenciação e transparência, objetivando-se então maior segurança no momento da concessão de crédito para determinados clientes. Este estudo ajuda os interessados e responsáveis pela gestão de crédito. Justifica-se sob a ótica financeira, onde interessam diretamente aos resultados financeiros da entidade, inclusive no nível estratégico das mesmas.

Quanto a contribuição prática, está associada diretamente ao responsável pela análise de crédito das indústrias de fertilizantes, que poderá fornecer parecer de crédito sustentados em demonstrações contábeis garantindo maior segurança na concessão de crédito a clientes com boa saúde financeira, onde o retorno do pagamento tem maior probabilidade de acontecer, sustentando o lucro financeiro, ajuda-se portanto na continuidade e crescimento mais seguro da entidade.

1.4 ORGANIZAÇÃO DO CONTEÚDO

Esta pesquisa será dividida em cinco capítulos. Apresenta-se no capítulo primeiro uma introdução a este estudo, conforme o problema apresentado, assim como os objetivos gerais e específicos, por fim será apresentada a justificativa do estudo e toda a estrutura desta pesquisa. No segundo capítulo mostra-se a fundamentação teórica. Primeiro, aborda-se a classificação do risco por meio dos 5 C's de crédito para iniciação da análise de crédito. Na sequência, estuda-se sobre o rating para avaliação do risco de crédito. Após trata-se dos principais indicadores para concessão de crédito por meio das demonstrações contábeis e, por último, trata-se da análise em conjunto dos principais indicadores para decisão na concessão de crédito pelo analista.

No terceiro capítulo apresenta-se a metodologia do estudo, os métodos utilizados para o desenvolvimento do trabalho, assim como suas técnicas desenvolvidas e discorre-se sobre o

delineamento da pesquisa, a descrição dos procedimentos das coletas e a análise dos dados, assim como as limitações da pesquisa. No quarto capítulo mostram-se os resultados alcançados. Por último, as conclusões desta pesquisa, e sugestões para os estudos futuros ou continuidade deste estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo contempla inicialmente os aspectos conceituais da classificação do risco através dos 5 C's de crédito para iniciação da análise de crédito. Após descreve-se sobre o rating para avaliação do risco de crédito. Depois, discutem-se os principais indicadores para concessão de crédito por meio das demonstrações contábeis. Na última seção aborda-se a análise em conjunto dos principais indicadores para decisão na concessão de crédito pelo analista.

2.1 CLASSIFICAÇÃO DO RISCO ATRAVÉS DOS 5 C'S DE CRÉDITO PARA INICIAÇÃO DA ANÁLISE DE CRÉDITO

Algumas características das empresas são determinantes na concessão do crédito, portanto o analista de crédito precisa conhecer estas características no momento da concessão do crédito conhecendo assim o cliente em todos os aspectos sejam eles os fatores internos ou externos em que o cliente está inserido, a fim de buscar todas as informações que possam trazer maior segurança e minimizar os riscos para o credor.

Para conhecer estas características é preciso estudar as teorias de crédito que norteiam esta pesquisa, para isso descreve-se a seguir a teoria dos 5 C's de crédito, esta teoria visa informar as características que determinam o perfil do cliente que será analisado para a concessão de crédito, o analista de crédito deve conhecer cada uma dessas classificações, como base para uma boa análise de crédito. Os 5 C's de crédito são classificados em Caráter, Capacidade, Condições, Capital e Conglomerado ou Colateral, e tem a função de auxiliar na classificação do risco (rating). Com esta classificação é possível ter um norteamento sobre a melhor decisão na concessão de um limite de crédito e as garantias que podem ser solicitadas ao cliente (SILVA, 2000).

O primeiro "C" denominado Caráter está condicionado na intenção do devedor de cumprir a promessa de pagamento, esta intenção de pagamento pode ser confirmada com seu histórico de pontualidade junto a outros fornecedores, ou seja verifica-se o caráter do cliente perante seus concorrentes através de referência comercial, esta informação vem a confirmar a partir dos concorrentes dos credores a intenção do devedor, constituindo assim seu caráter junto ao credor, se tornando uma informação positiva na avaliação do cliente. Para Silva (2000) a pontualidade do

cliente é um fator determinante na concessão do crédito, pois refere-se ao cumprimento das obrigações, prometidas ao seu credor. Esta pontualidade pode ser verificada com os próprios registros do sistema da empresa, ou ainda com referências comerciais ou bancárias obtidas através de informações de terceiros (SILVA, 2000). Porém a pontualidade não pode ser o único ponto a ser analisado para a concessão de crédito, pois muitos clientes podem pagar suas obrigações com pontualidade mesmo com dificuldades financeiras, pois depende desses fornecedores, como por exemplo os fornecedores de matéria-prima para continuidade do negócio (SILVA, 2000).

O Caráter é o mais importante do 5 C's de crédito, por isso deverá ser feito um estudo minucioso sobre o potencial da empresa, analisando seus antecedentes e histórico, formando sua ficha cadastral junto a empresa (SCHRICKEL, 1998). Esta ficha de cadastro é o elemento mais importante no estudo do Caráter do tomador, através dela é possível se ter o histórico do cliente, como as características, a pontualidade, as restritivas (caso existam), a experiência e sua atuação no mercado (SANTI FILHO, 1997). No caso destas restritivas informadas na ficha cadastral, é ideal que os clientes não possuam restritivas no seu CNPJ, juntos aos órgãos de proteção ao crédito. Existem várias fontes de informações que divulgam estas restrições, uma das principais trata-se dos próprios cartórios de protestos e os jornais de circulação, que divulgam a relação de títulos protestado (SILVA, 2000).

O segundo "C" se refere a Capacidade, é como seu próprio nome de classificação é a capacidade de pagamento do cliente, diferente do Caráter que seria a intenção do pagador, a Capacidade está ligada a disponibilidade de pagamento do cliente, ou seja, independente da sua intenção de pagar precisa-se verificar se além da vontade de pagar, existe a capacidade de pagar, analisando se este cliente dispõe de recursos financeiros para cumprir suas obrigações (SCHRICKEL, 1998). Esta capacidade de pagamento é um dos aspectos mais difíceis de serem analisados, pois trata-se da competência empresarial, é subjetivo pois depende da administração do cliente, e tem como principais aspectos a estratégia, seu funcionamento, organização e a capacidade de seus dirigentes (SANTI FILHO, 1997). Como se trata de uma informação subjetiva, só pode ser conhecida com visitas feitas ao cliente, neste caso Silva (2000) reconhece o analista de crédito precisa conhecer a estrutura básica da empresa, por meio de entrevistas ou conversas, com os diretores ou responsáveis das áreas estratégicas da empresa como finanças, produção marketing e administração geral. Esta estrutura organizacional do cliente, de como as funções são distribuídas, os processos de sucessão, assim como as pessoas-chaves da organização, deve-se fazer parte desta avaliação pelo analista de crédito (SILVA, 2000). Desta forma, o analista de crédito deverá

conhecer intimamente a empresa conhecendo seu funcionamento e administração, desta forma aconselha-se que o analista agende visitas ao cliente, para conhecer todo o ambiente da organização, conhecendo também os responsáveis pela gestão do negócio.

O terceiro “C” é classificado como Condições e está associado as próprias condições em que a empresa analisada está envolvida, se trata dos fatores que são relevantes ao ambiente externo da empresa, refere-se ao macroambiente que envolve a empresa, como economia e fenômenos naturais. Seus aspectos envolvem o mercado, produtos, setor, ambiente competitivo e governo (SANTI FILHO, 1997). O analista de crédito precisa estar globalizado, informado, envolvido e conhecer todos os fatores externos que influenciam no negócio do cliente, avaliar o quanto um fator externo pode prejudicar ou valorizar os negócios do cliente analisado.

O quarto “C” referente ao Capital será analisado com maiores detalhes na sequencia deste estudo, pois refere-se a análise de indicadores por meio das demonstrações contábeis onde determina-se a saúde financeira da empresa no momento da concessão de crédito, tornando-se o objetivo principal deste estudo. A análise do Capital não trata-se somente dos recursos próprios do cliente (PL) obtido através do Balanço Patrimonial, vai além disso, se trata de uma análise minuciosa feita por meio das demonstrações contábeis, como o Balanço Patrimonial e contas de resultado e por fim a própria análise econômico-financeira (SCHRICKEL, 1998).

Por último, o quinto “C” de crédito denominado Colateral ou Conglomerado, refere-se a garantia oferecida pelo cliente, a fim de dar maior segurança a operação, pode ser solicitada ao próprio cliente, após avaliado em decisão de crédito qual o tipo de garantia pode ser solicitada ao cliente, serve apenas para atenuar possíveis impactos negativos que possam ocorrer (SCHRICKEL, 1998). Silva (2000) determina que a garantia trata-se de uma de segurança adicional e que dependendo da análise de crédito, onde determina-se se será necessário o fornecimento de garantias, para a compensação de determinadas fraquezas. Geralmente as empresas com excelente classificação de risco, não concordam em fornecer garantias para suas operações em curto prazo com seus credores. Mesmo com esta excelente classificação de risco, para maior segurança nas operações de longo prazo é necessário solicitar garantias. Por outro lado as empresas consideradas de alto risco nem com garantias oferecidas deve-se conceder crédito (SILVA, 2000). Estas garantias podem ser reais ou pessoais, no caso da garantia real vai além da promessa de pagamento o cliente (devedor) oferece uma garantia para maior segurança, que pode ser uma ou várias garantias, como hipoteca, penhor, anticrese e Alienação Fiduciária, e se tratam de garantias reais. Nas garantias

personais, o credor pessoal oferece garantias como fiança ou aval (SILVA, 2000). Para formalização destas garantias deve-se ter o auxílio do setor jurídico da empresa, para elaboração dos contratos jurídicos, para maior segurança na formalização das garantias solicitada ao cliente, conforme o risco de crédito associado ao cliente (SILVA, 2000). O próprio analista de crédito deverá através de sua análise de crédito determinar as garantias que devem ser solicitadas ao cliente, dependendo do perfil de cada cliente.

2.2 RATING PARA AVALIAÇÃO DO RISCO DE CRÉDITO

Neste tópico apresenta-se de forma breve os principais conceitos sobre o *Rating* de Crédito, visando dar continuidade ao estudo dos 5 C's de crédito que serão a base para determinar o *Rating* do cliente, estes conceitos torna-se a base deste estudo, que deve ser conhecida pelos analistas de crédito antes mesmo da iniciação dos cálculos dos indicadores abordados neste estudo. Desta forma o *Rating* de crédito é uma avaliação do risco de crédito atribuído a cada cliente conforme a classificação do risco ao qual a empresa esta inserida, esta classificação deve ser pontuada através dos 5 C's de crédito, onde para cada C de crédito é atribuído um score (pontuação) de crédito, se o cliente obtiver em todos os 5 C's de crédito uma pontuação positiva, este cliente será classificado com um cliente de *Rating* A no crédito, obtendo a melhor pontuação. O *Rating* então é o resultado obtido por meio dos 5 C's de crédito como o Caráter, Capacidade, Condições, Capital e Conglomerado ou Colateral, a empresa ainda pode determinar sua classificação, atribuindo mais *Rating*, conforme o negócio em que a empresa está inserida.

Silva (2000) expõe que o *Rating* é “uma avaliação do risco. Esta avaliação é feita por meio da mensuração e ponderação das variáveis determinantes do risco da empresa”. O *Rating* fornece um código que demonstra a classificação do risco de cada cliente, demonstrando a graduação deste risco. Normalmente esta classificação é interessante aos credores, ou analistas que dependem dessa classificação para a tomada de decisão (SILVA, 2000).

O *Risk Rating* se trata de um conceito gerencial desenvolvido para avaliar a qualidade de crédito atribuída a cada cliente, onde é classificada com subjetividade por cada empresa, não sendo seguido um modelo padrão (SCHRICKEL, 1998). Atribui-se que as empresas com risco mínimo de crédito se trata de uma empresa saudável, onde os analistas gostariam de conceder crédito, mas se tratam de empresas que demandam menos crédito, geralmente as empresas que demanda maior crédito são as empresas com *rating* de risco máximo, onde os analistas deverão concentrar maior

importância para análise deste tipo de concessão de crédito (SILVA, 2000). No caso destas empresas de risco máximo, o analista pode solicitar uma garantia adicional conforme estudado nos 5 C's de crédito o Conglomerado ou Colateral, diminuindo assim a insegurança na concessão de crédito, mas isto deve ser bem avaliado pelo analista, já que em muitos casos estas empresas tem um risco elevado em que não é aconselhável a concessão de crédito, mesmo com garantias.

Desta forma o *Rating* de crédito visa dar suporte para maior segurança ao analista de crédito, pois determina-se o melhor e pior demandador de crédito, conforme estudado neste capítulo o analista poderá atribuir a sua carteira de clientes o *Rating* dos seus clientes, conhecendo assim o perfil de cada um de seus clientes, fornecendo maior segurança no momento da concessão de crédito.

2.3 PRINCIPAIS INDICADORES PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO POR MEIO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A complexibilidade das demonstrações contábeis e as várias informações que podem ser retiradas dos balanços patrimoniais tendem a dificultar a compreensão dos dados contábeis, por isso através desse estudo verifica-se os indicadores mais relevantes para uma análise de crédito mais criteriosa, onde se é determinado os indicadores que melhor determinam a saúde financeira das empresas. Estes indicadores devem ter algumas qualidades determinantes para medir o desempenho da empresa, como objetividade (os dados extraídos devem ser objetivos), mensurabilidade (devem ser mensuráveis por escalas de valor), compreensibilidade (devem ser dados compreensíveis aos analistas e gestores), comparabilidade (devem ser comparáveis entre períodos da entidade ou comparados a demais entidades) e custo (considerar uma análise custo-benefício) (KASSAI, 2002). Para isso existem alguns indicadores econômico-financeiros que são determinantes na concessão de crédito e que ajudam os analistas de crédito das Indústrias de Fertilizantes a conceder crédito com maior segurança. A análise de crédito por meio desses indicadores visa dar suporte a decisão de crédito, para que o gestor de crédito tenha ciência de sua tomada de decisão, e busque a alternativa que traga maior retorno de lucro para a empresa. Conforme esta pesquisa estes principais indicadores são: Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Imobilização do Capital Próprio, Endividamento Geral, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Retorno Sobre Vendas e o Capital de Giro, que serão estudados com maior detalhe neste capítulo.

Considera-se como principais indicadores na análise de crédito, aqueles que determinam a saúde da empresa, como informações financeiras pode-se considerar o faturamento, o Patrimônio Líquido e o resultado líquido do exercício. Já como os indicadores econômico-financeiros os índices de liquidez, o endividamento e a rentabilidade do Patrimônio-Líquido (SANTI FILHO, 1997).

Esses indicadores são obtidos por meio das demonstrações contábeis, que constituem uma das maiores fontes de informações, para concessão de crédito ao cliente. O balanço patrimonial retrata um determinado momento da empresa, especificando-se os bens direitos e obrigações (SILVA, 2000). Já as demonstrações de resultado do exercício, demonstram o resultado do período conforme lucro ou prejuízo da empresa (SILVA, 2000). Considera-se que o Balanço se trata de uma fotografia dentro de determinado momento da organização, ou seja, uma situação estática, é a situação econômico-financeira de um só dia, por isso deve-se tomar o cuidado de analisar a situação dentro de determinado momento e não considerando a situação de todo o momento da organização (SCHRICKEL, 1998). A análise destes indicadores representam uma série de cálculos que se inter-relacionam e são obtidos através das principais demonstrações financeiras (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Através destes indicadores pode-se mitigar o risco com mecanismos de proteção, como a análise de indicadores que demonstrem a situação financeira de uma empresa.

Para Silva (2000) a análise destes indicadores por meio dos demonstrativos contábeis são informações de grande valor a respeito da solidez de uma determinada empresa, tornando-se uma eficiente ferramenta para o analista ou gestor de crédito para uma melhor gestão do risco. Schrickel (1998, p. 175) expõe que “demonstrativos econômico-financeiros é uma parte, apenas uma parte da análise de crédito. Uma parte importante e nunca desprezível, eis que permite lidar com questões quantitativas objetivamente verificáveis”.

Silva (2000) expõe que os índices financeiros tem por objetivo fornecer informações que não podem ser reveladas facilmente, é obtida através da relação entre grupos ou contas. O analista deve pensar que estes indicadores expõe apenas uma data, ou seja cabe a ele verificar através desses indicadores, se há possibilidade futura dessa empresa gerar novos lucros (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Deve-se considerar que o analista de crédito não se trata de um auditor que vai verificar as contas e a legitimidade de certas contas e transações dentro de um balanço, mas sim aquele que vai utilizar deste balanço para retirar informações importantes através de índices de

liquidez, para diagnosticar a saúde financeira da empresa para determinar se é viável a concessão de crédito e em quais condições, como o fornecimento de garantias por exemplo.

Inicia-se este estudo com os indicadores de liquidez, que avaliam a capacidade de pagamento das empresas, com a da relação entre seus ativos e passivos (KASSAI, 2002). Os indicadores de liquidez são os indicadores de maior preocupação para os analistas de crédito, principalmente os indicadores de Liquidez Imediata (SAPORITO, 2005). Estuda-se portanto o primeiro indicador de liquidez que será o de Liquidez Corrente. Por meio deste indicador determina-se se a empresa tem condições de honrar seus compromissos de maneira mais instantânea (SCHRICKEL, 1998). Este indicador embora sozinho não determine se uma empresa é solvente ou não, é obrigatório seu cálculo, pois o seu resultado vai sinalizar a capacidade de pagamento da empresa (FILHO, 1997). Padoveze e Benedicto (2004) expõe que por meio desse indicador de liquidez, avalia-se a capacidade de pagamento da empresa. Os índices de liquidez servem para medir os ativos da empresa, através de seus bens e direitos verifica-se se é possível a liquidação da dívidas (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004).

Padoveze e Benedicto (2004), reconhecem que o indicador de Liquidez Corrente é o principal e mais utilizado para avaliar a capacidade de pagamento de um cliente, pois demonstra todos os ativos realizáveis no curto prazo. Através deste quociente determina-se a liquidez de uma maneira mais instantânea possível (SCHRICKEL, 1998). Este indicador serve para demonstrar quantos reais a empresa dispões para saldar suas dívidas de curto prazo, pode ser considerado como o mais importante índice de liquidez (IUDÍCIBUS, 1998). Este indicador devido seu grau de relevância conforme demonstrado neste estudo, pode ser o primeiro índice a ser calculado na análise de crédito, se tornando indispensável seu cálculo pelo analista de crédito.

Para um bom resultado do cálculo deste índice de Liquidez Corrente este resultado deve estar acima de 1, dentro deste nível demonstra que a empresa tem condições de cumprir com suas obrigações, através dos valores que compõem o ativo circulante, ao contrário disto demonstra com grande probabilidade que a empresa não venha a honrar seus compromissos a curto prazo (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Este índice é estático, desse modo, a empresa pode estar com um bom índice acima de 1 porém no outro dia, estar com um índice abaixo de 1 devido a variações futuras. O contrário também é verdade, a empresa pode estar com um índice ruim, ou seja abaixo de 1, mas no outro dia ou na outra semana estar com um bom índice (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Desse modo depende muito do negócio em que a empresa atua, para este índice servir como

um bom parâmetro deve ser analisado também o negócio da empresa, de qualquer forma este indicador (1) é um bom referencial para análise na concessão de crédito (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Portanto, demonstra-se a seguir a fórmula para o cálculo do índice de Liquidez Corrente.

LIQUIDEZ CORRENTE

$$QLC = \frac{AC}{PC}$$

QLC = quociente de liquidez corrente
AC = ativo circulante
PC = passivo circulante

Prosseguindo este estudo demonstra-se outro indicador relevante na análise de crédito é o índice de Liquidez Seca, este indicador serve como um dado para ajudar a dar maior significância na interpretação do índice de Liquidez Corrente (SANTI FILHO, 1997). Padoveze e Benedicto (2004), reconhecem que liquidez seca é “um prolongamento do índice de liquidez corrente”. Servindo então para verificar a importância dos estoques para cumprir as obrigações do passivo circulante, demonstra que se o indicador estiver acima de 0,9 não é necessário a venda dos estoques para cumprir com as obrigações de curto prazo. Mesmo que as vendas diminuam, não seria necessário buscar recursos através dos estoques. Por outro lado se o indicador for menor do que 0,9, representa que a empresa não tem condições de cumprir com suas obrigações à curto prazo, dependendo assim da venda dos estoques (SANTI FILHO, 1997).

Este índice calcula a liquidez de curto prazo, levando em conta o estoque da empresa, ou seja o índice que verifica o estoque que pode transformar-se em dinheiro (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Deve-se levar em conta para a análise deste índice o tipo de negócio da

empresa. No caso das indústrias de fertilizantes deste estudo, que têm um ciclo operacional maior, possuem também três tipos de estoques, como o estoque de materiais e embalagens, o estoque de produtos em elaboração e por fim o estoque de produtos acabados. Neste caso o estoque de produtos acabados pode ser considerado como o das empresas comerciais, pois podem transformar-se em dinheiro mais rapidamente, já os estoques de materiais e embalagens e o de produtos em elaboração, não podem ser considerados para transformação tão rápida em dinheiro (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Este indicador serve para demonstrar o quanto a empresa depende de vendas, para saldar suas dívidas através do estoque (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). É um índice conservador, serve para avaliar a situação de liquidez da empresa, eliminando-se o estoque (IUDÍCIBUS, 1998). Padoveze e Benedicto (2004) explicam que a “A base conceitual sobre a qual é estruturado é a maior dificuldade de realização dos estoques em relação aos demais componentes do capital de giro de curto prazo”.

O indicador de Liquidez Seca deve ser observado pelo analista de crédito como um indicador que definirá o quanto a empresa está dependente de seu estoque para saldar suas dívidas ou no melhor caso se esta empresa tem condições de saldar suas obrigações sem depender da venda de seus estoques o que seria ideal para ser considerado como um cliente com bom resultado para este indicador, como abaixo:

LIQUIDEZ SECA

$$\text{QLS} = \frac{\text{AC (-) ESTOQUES}}{\text{PC}}$$

QLS = quociente de liquidez seca
AC = ativo circulante
PC = passivo circulante

Em continuidade a análise dos indicadores relevantes a análise de crédito, estuda-se a seguir o indicador de Liquidez Imediata. Padoveze e Benedicto (2004) explicam que “de todos os indicadores de capacidade de pagamento, esse é o que realmente se caracteriza como de liquidez, uma vez que trabalha com os elementos patrimoniais do ativo circulante”. Compreende-se que essas disponibilidades são os valores com maior liquidez no balanço patrimonial, como o caixa, conta bancos, aplicações bancárias de curto prazo para resgate imediato (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004).

Considera-se para este índice que quanto maior o resultado melhor para o indicador, demonstrando ter maior valor disponível para saldar suas obrigações de maneira imediata (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Este índice determina o quanto a empresa dispõe para saldar as suas dívidas de prazo curto. Este índice compara os valores de disponibilidade imediata com dívidas que podem vencer em até 365 dias, mas este indicador deve ser analisado para um melhor resultado através da divisão pelas dívidas que venham a vencer dentro também de um curto prazo (IUDÍCIBUS, 1998).

Este indicador de Liquidez Imediata deve ser analisado como um indicador que demonstra os resultados dentro de um período de curto prazo, deste modo é interessante que o analista de crédito tenha consciência que não se trata de contas ou dívidas de longo prazo, estando analisando somente o período de curto prazo. Mesmo assim este indicador é relevante e não pode ser desconsiderado da análise de crédito pois vem a demonstrar as disponibilidades da empresa para saldar suas obrigações de curto prazo, vindo a auxiliar os indicadores de liquidez financeira, como segue:

$$\text{LIQUIDEZ IMEDITA}$$
$$\text{LI} = \frac{\text{DIPONIBILIDADES}}{\text{PC}}$$

LI = liquidez imediata
PC = passivo circulante

Prosseguindo o estudo dos indicadores estuda-se o próximo indicador, o índice de Liquidez Geral, através deste quociente determina-se apenas o estudo de liquidez de uma abrangência geral (SCHRICKEL, 1998). Define-se que este quociente serve para determinar de um modo geral a capacidade da organização de liquidar seus compromissos firmados no dia exato do seu vencimento (SCHRICKEL, 1998). Este índice indica quanto a empresa tem disponível em dinheiro, assim como bens e direitos tanto realizáveis a curto como a longo prazo, para cumprir com suas obrigações gerais, interpreta-se por meio desse quociente que quanto maior seu resultado, melhor (SILVA, 2000).

Schrickel (1998, p. 224) explica que os quocientes de Liquidez são “indicadores ou grandes monitores de “zonas de preocupação” numa análise”. Com deste indicador é possível trabalhar tanto com os ativos realizáveis e passivos exigíveis, também com os classificados em curto e longo prazo. Demonstra-se a capacidade geral de pagamento do cliente, servindo para verificar a saúde financeira á longo prazo da empresa, através da sua liquidez geral (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Como este índice trabalha tanto com valores a curto prazo como valores a longo prazo não serve como referência se analisado isoladamente e será melhor aproveitado se analisado considerando vários períodos, evidenciando assim uma análise geral de melhor liquidez (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Este índice de liquidez avalia a saúde financeira também de longo prazo da empresa, por se tratar de prazos longos deve ser associados vários quocientes de liquidez (IUDÍCIBUS, 1998).

Diferente ao indicador de Liquidez Imediata onde se é calculado apenas contas e obrigações de curto prazo, o indicador de Liquidez Geral vem a demonstrar tanto as contas e obrigações de curto prazo como também vem a abranger as contas e obrigações de longo prazo, sendo um indicador que vem complementar os demais índices de liquidez, contribuindo assim para uma análise de crédito mais completa. Desta forma deve-se calcular através da fórmula demonstrada a seguir:

LIQUIDEZ GERAL

$$\text{QLG} = \frac{\text{AC (+) REALIZÁVEL A LP}}{\text{PC (+) EXIGÍVEL A LP}}$$

QLG = quociente de liquidez geral

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

LP = longo prazo

No próximo indicador denominado Imobilização do Capital Próprio demonstra-se o quando a empresa (cliente) tem aplicado seus recursos próprios no ativo permanente, demonstrando a aplicação de seus recursos em imobilizados, é possível que o analista possa verificar como seus clientes tem utilizado seus recursos próprios, este indicador é determinado por meio do índice de Imobilização do Capital Próprio. Demonstra-se através deste índice de Imobilização quanto do patrimônio da empresa está sendo utilizado no ativo permanente. A interpretação deste índice determina que quanto maior o resultado, pior se torna para o resultado do cliente na análise de crédito, este índice demonstra relevantes decisões estratégicas da empresa, como expansão, compras, por fim são os investimentos que informam o risco de atividade da empresa (SILVA, 2000).

Com este indicador considera-se que quanto mais a empresa aplicar em ativo permanente seus recursos, maior será seus custos fixos, já que esta terá mais despesas como depreciação, manutenção, seguros entre outros, e como consequência investirá menos no ativo circulante, dependendo assim mais de capital de terceiros para o financiamento de seu ativo circulante (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Por isso é relevante que o analista de crédito tenha essa visão no momento da concessão de crédito, pois vai impactar decisivamente na dependência desse cliente de recursos de capital de terceiros, dependendo assim mais de financiamentos para capital de giro ou outras linhas de bancos que venham a aumentar seu endividamento para continuidade de seu negócio, se tornando um cliente de alto risco na concessão de crédito, assim:

IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO

$$\text{ICP} = \frac{\text{AP}}{\text{PL}}$$

ICP = imobilização do capital próprio

AP = ativo permanente

PL = patrimônio líquido

Outro indicador relevante na concessão de crédito nas indústrias de fertilizantes é índice de Endividamento Geral, por meio deste índice será revelado o quanto o cliente depende de capital de terceiros para continuidade do seu negócio. Brito (2000, p. 101) reconhece que “As empresas com elevada participação de dívidas financeiras na estrutura de capital tendem a ter maior dificuldade para honrar os seus compromissos com os credores”. Dessa forma este indicador revela o endividamento geral da empresa, demonstrando como uma empresa financia seus ativos (SANTI FILHO, 1997). É definido com este índice o quanto esta empresa vem sendo financiada através de capital de terceiros. Se seu resultado atingir até 50% de endividamento pode-se concluir que esta no patamar da maioria das grandes empresas brasileiras, que está nesse nível, se seu endividamento estiver até 35% demonstra que se trata de uma empresa bastante conservadora, quando o resultado ultrapassar 65% demonstra que a empresa tem um alto nível de alavancagem financeira, buscando recursos de terceiros, entretanto se o resultado da empresa analisada, estiver entre os 35% e 65% pode-se concluir que a empresa está nos patamares normais de endividamento, buscando financiamento de terceiros dentro da normalidade (SANTI FILHO, 1997).

A maioria das empresas que entram em falência, através de período longo, apresenta um quociente alto de endividamento através de capitais de terceiros (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004). Portanto é um índice bastante utilizado nas indústrias de fertilizantes na concessão de crédito, para que possa ser diagnosticando o cliente com grande endividamento, nesse caso um

cliente com auto grau de endividamento dificilmente não apresente no futuro dificuldades financeiras não honrando seus compromissos. O cálculo deste índice está representando pela fórmula abaixo.

ENDIVIDAMENTO GERAL

$$\mathbf{EG = \frac{PC (+) ELP}{ATIVO}}$$

EG = endividamento geral
PC = passivo circulante
ELP = exigível a longo prazo

O próximo indicador se trata do índice da Rentabilidade do Patrimônio Líquido, este vem apresentar o perfil da empresa analisada, que fornece uma visão sobre os resultados da empresa (SANTI FILHO, 2000). Santi Filho (1997, p. 76) reconhece que “ao valor do patrimônio líquido e ao resultado líquido do exercício, o objetivo é fornecer uma visão sobre a capitalização da empresa e os resultados obtidos”. Filho (1997, p. 76) explica que “a relação entre o patrimônio líquido e as dívidas financeiras, neste sentido, é de extrema importância. Revela a proporção dos riscos assumidos”.

O valor do Patrimônio Líquido e o resultado líquido do exercício, vem a demonstrar os resultados e a capitalização da empresa, mostra-se que o Patrimônio Líquido e as dívidas financeiras é de extrema importância para análise de crédito (SANTI FILHO, 1997). Identifica-se que o resultado líquido do exercício que pode ser de lucro ou prejuízo, vem a demonstrar

objetivamente sobre a situação financeira da empresa, ou seja a lucratividade (SANTI FILHO, 1997).

A rentabilidade pode ser interpretado conforme seu resultado, caso este resultado seja acima de 6% indica que este resultado é positivo, pois demonstra que a empresa vem remunerando o capital de seus proprietários, quanto maior que este resultado melhor. Abaixo de 6% é até o limite da conta de resultados (lucro/prejuízo), interpretando uma baixa remuneração ao capital dos proprietários. No caso negativo, indica o quanto já perdeu do capital dos proprietários em relação ao prejuízo, neste caso é o pior resultado deste quociente em uma análise de crédito (SANTI FILHO, 2000). Este indicador é considerado como o mais importante da análise financeira através do balanço patrimonial, já que o objetivo é o capital dos donos da empresa, ou seja o retorno dos esforços de sua aplicação de capital (PADOVEZE E BENEDICTO, 2004).

Na análise de crédito das indústrias de fertilizantes este indicador é muito relevante pois por meio deste índice da Rentabilidade do Patrimônio Líquido, pode-se analisar dois aspectos fundamentais na análise de crédito, o resultado do exercício e o Patrimônio Líquido. O primeiro determina o resultado da empresa no encerramento do exercício, demonstrando se a empresa obteve lucro cumprindo o objetivo para o qual foi criada, este é o melhor dos cenários, no caso de prejuízo gera o efeito contrário e vem a evidenciar o pior dos cenários. Já através do patrimônio líquido pode-se verificar como a empresa tem utilizado seus recursos próprios em favor do seu negócio ou para geração de receitas. Para um resultado favorável por meio deste índice deve-se considerar sempre um resultado positivo, pois no caso de resultado negativo o mesmo demonstra uma rentabilidade do patrimônio líquido ruim, ou seja a administração não esta sabendo administrar a empresa com bons resultados em seus recursos próprios.

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

$$\text{RPL} = \frac{\text{RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO}}{\text{PL}}$$

RPL = rentabilidade do patrimônio líquido

PL = patrimônio líquido

O Retorno Sobre as Vendas mostra o faturamento da empresa por meio de suas vendas líquidas que podem ser obtidas na demonstração do resultado do exercício (DRE). Serve pra demonstrar o retorno que a empresa está tendo com suas vendas, vale salientar que pelo faturamento o analista pode verificar como está indo o negocio da empresa pois é preciso que seu faturamento esteja em crescimento demonstrando uma boa viabilidade do negócio. Mas não pode-se levar em conta somente o faturamento pois muitas vezes a empresa demonstra um grande crescimento em suas vendas, porém o resultado do exercício tem demonstrado prejuízo. Ou seja apesar do bom crescimento de mercado, a administração não tem controlado muitas vezes seu custo ou sua inadimplência tem sido alta, gerando resultado negativo (prejuízo).

Analisa-se o retorno sobre as vendas, com este indicador é possível avaliar o índice de retorno sobre as vendas líquidas do período, qual o lucro está sendo obtido através de seu faturamento. Ou seja serve como uma medida de desempenho da lucratividade das operações da empresa, para este índice é determinado que quanto maior seu resultado, melhor (SILVA, 2000). O cálculo deste índice esta representado na fórmula abaixo:

RETORNO SOBRE VENDAS

$$\text{RSV} = \frac{\text{LL}}{\text{VL}} \times 100$$

RSV = retorno sobre vendas

LL = lucro líquido

VL = vendas líquidas (ou receita líquida)

O indicador do Capital de Giro Líquido, este indicador está ligado as disponibilidades da empresa o quanto esta dispõe de recursos próprios para sanar suas obrigações. É prudente para esta análise que o analista de crédito venha a levar em conta os ativos que se transformem em recursos com maior facilidade, obtendo um resultado mais real com a situação da empresa. Schrickel (1998, p. 215) expõe que “Os termos de capital de giro e Capital Circulante são sinônimos e querem dizer a mesma coisa. Sumariamente, é o montante ou conjunto de recursos que não está imobilizado”.

O Capital de Giro esta presente diariamente na empresa, para que se atenda as necessidades da empresa através desses recursos, considera-se que se compreende como capital de giro todo ativo que possa ser transformado em recursos monetários para utilização dentro de um mesmo exercício. Todavia, para utilização deste indicador na análise de crédito, o analista deve ser sempre mais conservador, levar em conta apenas as disponibilidades para levantamento deste índice (SCHRICKEL, 1998).

Analisa-se que o resultado desta equação pode ser tanto negativa quanto positiva, porém o analista não deve levar em consideração ser uma empresa ruim pelo seu resultado ser negativo. Tudo depende da atividade ou setor de cada empresa, se a empresa demonstrar um resultado negativo, enquanto as outras empresas deste setor apresentam um Capital de Giro Líquido positivo, então neste sentido pode-se considerar um fator preocupante para concessão de crédito (SCHRICKEL, 1998).

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

$$\text{CGL} = \text{AC} (-) \text{PC}$$

CGL = capital de giro líquido

AC = ativo circulante

PC = passivo circulante

2.4 ANÁLISE EM CONJUNTO DOS PRINCIPAIS INDICADORES PARA DECISÃO NA CONCESSÃO DE CRÉDITO PELO ANALISTA

Busca-se estabelecer um modelo de estudo que pode ser utilizado pelos analistas de crédito para se obter maior objetividade nas conclusões, criando-se modelos quantitativos dos indicadores econômico-financeiros analisados em conjunto que atribuem notas ou pesos conforme o objetivo da empresa credora na avaliação de crédito (SAPORITO, 2005). Antes de iniciar a análise em conjunto dos principais indicadores, deve-se perceber que o estudo por meio das demonstrações contábeis trata-se de uma medida conservadora, o crédito é apontado como um dos principais motivos do conservadorismo contábil, pois diversos fatores demonstram que as práticas contábeis beneficiam os credores, sendo um dos principais motivos desse conservadorismo contábil (BRITO, 2010).

Em continuidade ao estudo demonstra-se como o analista de crédito poderá obter uma análise de crédito mais segura para a concessão de crédito, podendo-se aproveitar desse conservadorismo contábil. Inicia-se portanto o processo desta análise orientando o analista que antes de qualquer análise destes indicadores, conheça bem a empresa em análise, seu produto, seu ramo de atividade, conhecendo-a intimamente, estudando as peculiaridades de cada negócio (IUDÍCIBUS, 1998). Deve-se após conhecer a empresa, verificar o resultado de cada quociente, analisando-o isoladamente, liquidez, endividamento e rentabilidade, comparando-os com os quocientes do setor (IUDÍCIBUS, 1998). Junta-se então todos as análise isoladas dos quocientes, e procura-se comparar um resultado com o outro, e verificar qual está melhor ou pior, buscando uma conclusão (IUDÍCIBUS, 1998). Este conjunto de análise das demonstrações contábeis consiste na observação, na decomposição de seus elementos, na relação de cada componente e na recomposição do todo (LYRA, 2008).

Unindo o resultado de cada quociente que foi calculado separado conforme indicadores estudados no capítulo anterior, estes devem ser comparados entre si evidenciando os melhores e piores resultados conforme o estudo, deve-se unir os resultados obtidos através de cada indicador como a Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Imobilização do Capital Próprio, Endividamento Geral, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Retorno Sobre Vendas e Capital de Giro Líquido, através desses indicadores o analista de crédito das indústrias de fertilizantes poderá ter um diagnóstico geral da saúde financeira da empresa assim como sua

aplicação de recursos, podendo determinar se a empresa tem condições de honrar seus compromissos, sendo possível ou não a concessão de crédito.

Para uma melhor análise do diagnóstico da empresa por meio dos indicadores econômico-financeiros que demonstram a situação estática de determinado período ou data, o estudo torna-se mais completo utilizando-se não somente um período ou exercício para o estudo. Desse modo sugere-se que o analista de crédito das indústrias de fertilizantes solicite a empresa demandadora de crédito que disponibilize os três últimos Balanços Patrimoniais para que se possa retirar os indicadores demonstrados neste estudo para se ter uma visão geral e completa desses três períodos. Podendo assim ser comparado os períodos entre si e com isso se ter uma amostra da evolução patrimonial da empresa, se os seus índices ao longo do tempo apresentam melhora ou talvez uma piora. Ou se ainda, se mantiveram iguais, o ideal para o melhor dos cenários é que a empresa esteja demonstrando crescimento ao longo dos períodos analisados, evidenciando a evolução de seus negócios.

De certa forma não existe uma análise pré-definida, tudo depende de cada tipo de setor, e até mesmo do perfil de cada analista, compara-se esta análise ao diagnóstico de um médico, onde cada paciente é avaliado conforme seu quadro clínico, ou até mesmo o resultado de seus exames para se chegar ao diagnóstico, assim é a individualidade de cada empresa (IUDÍCIBUS, 1998).

Desse diagnóstico elaborado pelo analista de crédito segundo Santo (2003), deverá ser determinado o limite de crédito atribuído ao risco do cliente, ou seja o risco máximo que a empresa deseja correr. Santo (2003) explica que o analista de crédito pode liberar as vendas a prazo até o teto máximo do que foi formalizado no limite de crédito, ficando responsável pelo gerenciamento deste limite. Além disso, cabe ao analista de crédito administrar sua carteira de clientes buscando tempestivamente o envio das informações contábeis de seus clientes. Isto ajuda a monitorar informações que demonstrem o fluxo de caixa futuro da empresa para verificar o grau de risco em que a empresa como credora está correndo em suas operações de crédito, com o objetivo de tomar medidas para evitar perdas, protegendo assim os seus direitos de recebimento (BRITO, 2010).

Por fim, após a formalização do crédito e limite de crédito orienta-se que para uma análise mais segura é preciso que vários pareceres sejam informados, cada analista deve ter em seu perfil a ponderação e o equilíbrio (IUDÍCIBUS, 1998). Para um melhor resultado destes pareceres, pode-se buscar maiores orientações com gerentes financeiros ou outros que possam ajudar na conclusão da concessão de crédito (IUDÍCIBUS, 1998). O relevante é que estes pareceres estejam embasados

principalmente nos indicadores estudados, nas teorias de crédito como os 5 C's de crédito e rating, ou seja que a análise de crédito esteja bem fundamentada com princípios quantitativos e qualitativos e que por fim não estejam meramente baseada em suposições por parte do analista.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Descreve-se, por meio deste capítulo, os procedimentos metodológicos utilizados neste estudo. Inicialmente, apresenta-se as características desta pesquisa. A diante, descrevem-se os procedimentos da pesquisa exploratória e análise do estudo de caso, assim como demais dados relevantes ao estudo.

A pesquisa caracteriza-se como exploratória, atendendo aos seus objetivos, por se tratar de uma pesquisa por meio do estudo de bibliografias sobre diversos aspectos, dimensões ou componentes pesquisados. Trata-se de uma pesquisa do ponto de vista de seus procedimentos como bibliográfica, para buscar responder seu problema de pesquisa. A pesquisa exploratória tem por objetivo ter maior familiaridade com o problema de pesquisa, construindo hipóteses e aprimorando idéias, sendo uma pesquisa flexível, que busca variados aspectos ao estudo de pesquisa (GIL, 1996).

Caracteriza-se como uma pesquisa qualitativa, pois o objetivo da pesquisa qualitativa busca descrever aspectos do comportamento de situações e variáveis (MARTINS E LINTZ, 2000). Através da abordagem qualitativa é atribuído ao processo julgamental através do conhecimento e experiência do próprio analista de crédito, que busca através das demonstrações contábeis extrair a base para a análise de crédito (BRITO, 2010).

O caso estudado refere-se a pesquisa dos processos para concessão de crédito em uma indústria de fertilizantes, coletou-se dados reais sobre as análises de crédito, os métodos adotados e como a concessão de crédito é realizada, respeitando-se a hierarquia adotada nesta indústria.

O estudo de caso caracteriza-se por um estudo detalhado e profundo de um ou mais objetos de estudo. Para permitir seu amplo conhecimento pelo objeto estudado e sua maior utilidade, este estudo é fortemente utilizado nas pesquisas exploratórias, este estudo é feito nos casos em que já existe conhecimento pela pesquisa estudada, e busca-se a exploração e aprimoramento do caso de pesquisa, para se determinar o tipo ideal para determinado assunto (GIL, 1996).

4 ANÁLISE DOS DADOS

Mostra-se neste capítulo, a descrição da empresa objeto de estudo. A diante, descreve-se o processo de concessão de crédito.

4.1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA OBJETO DE ESTUDO

O crédito faz parte do negócio de uma indústria, nele depende o sucesso de uma venda, pois esta só será concretizada após o total recebimento da promessa de pagamento gerada no ato da compra.

Para esta pesquisa foram levantados vários dados sobre a análise de crédito desta indústria, que tem como objetivo principal de negócio fornecer produtos que venham a atender a necessidade do agronegócio. Desta maneira, o setor de crédito visa analisar seus principais clientes que são as Cooperativas de agricultores e os Distribuidores de produtos para o agronegócio.

Quanto a estrutura desta indústria de fertilizantes, esta divide-se em unidades de negócios, abrangendo os estados brasileiros como Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em cada uma dessas unidades de negócios existe um analista de crédito que é responsável pela análise e concessão de crédito.

Para atender ao objetivo desta pesquisa, foram observados os processos desses analistas na concessão do crédito, para se definir a importância das teorias de crédito e dos indicadores financeiros na concessão de crédito.

Nessa indústria de fertilizantes existem grandes valores de limites de crédito a ser concedido e linhas de crédito que demandam longo prazo, gerando assim um alto risco para a empresa. Desta forma, o analista de crédito deve ser uma pessoa bem preparada para administrar estes riscos. Com base nesta preocupação foram analisados os perfis desses analistas de crédito conforme segue: existe uma longa experiência específica desses analistas com o crédito entre 9 e 15 anos de experiência. A maioria deles, cerca de 85%, tem ensino superior completo e dentre estes 5% com pós graduação. A faixa etária varia entre 28 e 38 anos, e a maioria (cerca de 90%) desses analistas são do sexo feminino.

O prazo de recebimento desta indústria é longo, ou seja seus clientes demandam longo prazo, de modo que para suprir essa necessidade existem duas linhas de crédito utilizadas, o crédito

rural e o vendedor, o primeiro é o que tem maior prazo (365 dias) e como consequência o de maior risco, esta linha é incentivada pelo governo e possui uma taxa atrativa de juros, sendo mais baixa que o praticado no mercado, e por isso só pode ser disponibilizada as Cooperativas. Já a segunda linha trata-se do vendedor, uma linha de crédito de longo prazo (cerca de 180 dias), e que também representa um risco alto por se tratar de um prazo muito longo, esta linha é mais utilizada pelos Distribuidores, que precisam desse prazo para repassar aos agricultores.

As duas linhas de crédito visam dar suporte aos clientes desta indústria, pois estes clientes precisam aguardar o recebimento dos produtores, que por sua vez dependem da agricultura, ou seja precisam aguardar entre o plantio e a colheita. Além dessas linhas de crédito (crédito rural e vendedor), existe também o prazo fornecido pela própria indústria, que são menores, em média de 60 dias.

Através dessas 3 linhas de crédito estudadas (crédito rural, vendedor e prazo da própria indústria) torna-se possível um maior lucro ao proprietário e melhor faturamento, já que facilita a venda a clientes que só podem pagar mediante vendas a prazo, se tornando um diferencial competitivo no ramo onde está inserido as indústrias de fertilizantes. Silva (2000, p. 66) expõe que crédito é “um instrumento de política de negócios a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos”.

Os pontos levantados desta pesquisa foram quais os indicadores financeiros estavam intimamente ligados a concessão de crédito por parte desses analistas de crédito. No caso desta indústria de fertilizantes que se trata de uma empresa com perfil de crédito conservador, foram identificados os indicadores econômico-financeiros que são utilizados neste processo assim como as teorias de crédito utilizadas.

Segundo informações confirmadas pelos demais analistas de crédito, para todos os clientes que demandam crédito desta indústria de fertilizantes são utilizadas as teorias de crédito citadas nesta pesquisa e analisados os indicadores econômico-financeiros, portanto existe total aplicabilidade deste estudo conforme a amostra de pesquisa.

4.2 DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

Foram estudados e analisados os indicadores utilizados nesta indústria de fertilizantes para concessão de crédito. Os indicadores mostram a preocupação da empresa na análise do risco de crédito e neles busca maior segurança na concessão de seus créditos.

O analista de crédito segue rigorosamente a política de crédito da empresa, que tem como regra na formalização de crédito o cálculo dos índices e as teorias de crédito apresentados neste estudo que resulta no parecer de crédito por parte do analista.

Inicia-se o processo desta análise com o recebimento de todos os documentos solicitados na política de crédito sendo eles: os 3 últimos Balanços Patrimoniais, a ficha cadastral do cliente preenchida conforme padrão da empresa, a última ata de Assembléia para Cooperativas ou última Alteração Contratual no caso de distribuidores, o parecer técnico do setor comercial (onde deverá ser descrito toda a estrutura do cliente), o limite e o prazo solicitado. Após o recebimento de toda essa documentação inicia-se o processo conhecendo o cliente, este conhecimento é obtido por meio da teoria dos 5 C's de crédito (Caráter, Capacidade, Condições, Capital e Conglomerado). Após, será feita uma consulta na Serasa para verificar se o cliente analisado não possui restrições na Serasa como protestos, cheques sem fundo ou pendências financeiras. Em seguida busca-se as referências comerciais que são obtidas nos concorrentes, essa referência demonstra o perfil do cliente, como histórico de pagamentos ou possíveis atrasos. Por fim, analisa-se os principais indicadores econômico-financeiros estudados nesta pesquisa.

De posse de todas essas informações documentadas, inicia-se o parecer de crédito, nele será relatado todos os pontos estudados nesta pesquisa. Ao final deste parecer e com base nas informações recebidas o analista deverá atribuir um *rating* ao cliente, dependendo de sua análise técnica do cliente, este *rating* possui a seguinte descrição: *rating A* para clientes com excelente conceito de crédito, demonstrando possuir condições para aumentar seu limite de crédito. *Rating B* para clientes bons, mas que deve-se manter o limite de crédito, ou seja manter o risco atual sem maiores exposições e o *Rating C* para clientes que tenham um alto risco de crédito onde é aconselhável diminuir a exposição ao risco.

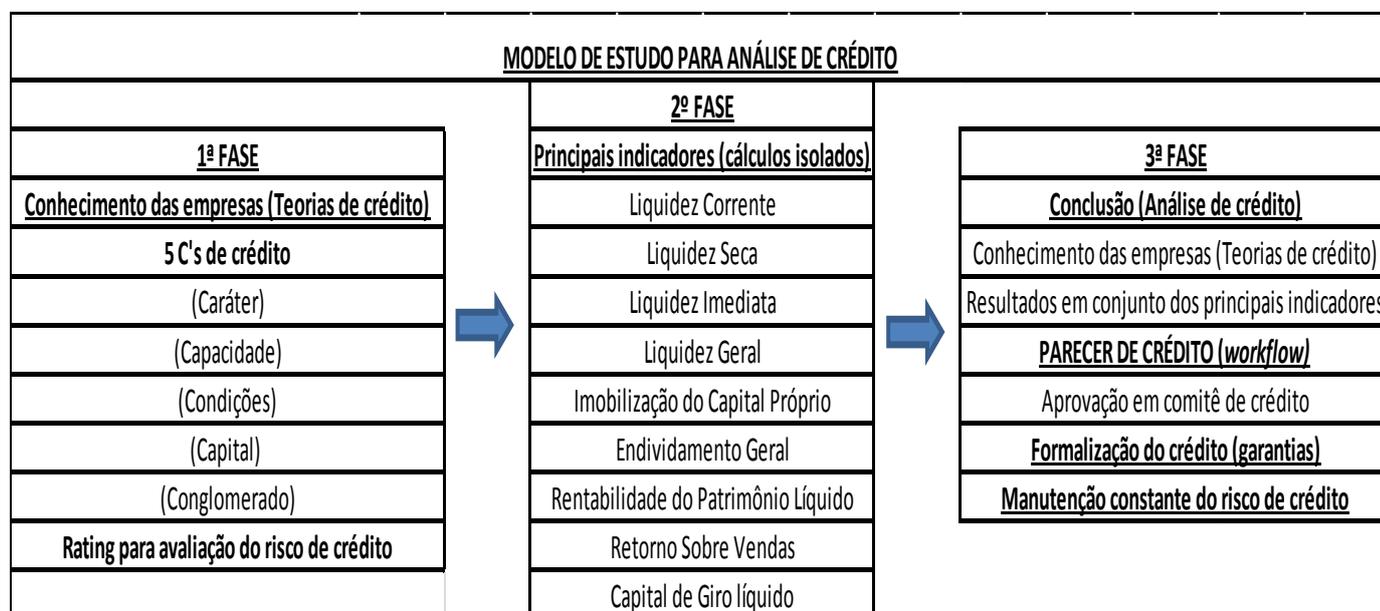
Após descrito todo o parecer técnico de crédito, o limite sugerido pelo analista e o *rating* do cliente, este parecer é submetido a aprovação do comitê de crédito da empresa, sendo este comitê composto pelos seguintes participantes, o diretor financeiro, o gerente de crédito, o diretor comercial e o presidente, este comitê é responsável por avaliar o parecer de crédito do analista aprovando ou negando o crédito, conforme o parecer do analista.

Por fim após aprovação em comitê e conforme também o grau de risco do cliente pode ser solicitado garantias ao cliente, estas garantias podem ser reais ou fidejussórias. As garantias reais são penhor de grãos ou hipoteca, o penhor de grãos pode ser a colheita do produtor como soja, milho entre outros, enquanto a hipoteca trata-se de imóveis dados em garantia. Já a garantia fidejussória trata-se do aval dos diretores ou sócios dos distribuidores ou cooperativas.

O limite de crédito tem vigência de 12 meses, após ocorre a renovação do crédito do cliente, não sendo possível a liberação de vendas para limite de crédito vencido.

O analista de crédito ainda ficará responsável em não exceder o limite de crédito aprovado, ou seja, aprovar vendas a prazo para os clientes desta indústria no teto máximo do limite, não liberando vendas que excedam o limite formalizado e aprovado em comitê de crédito. O analista também é responsável pelo monitoramento destes clientes, ou seja a qualquer sinal de risco, como atrasos de pagamentos, alertas na Serasa (inclusão de inadimplência), deverá ser suspenso o crédito e iniciado um novo processo de crédito para nova avaliação do cliente, onde é analisado principalmente o cálculo dos principais indicadores financeiros apresentados deste estudo para identificar a saúde financeira do cliente.

Demonstra-se no quadro 1 as fases para a concessão de crédito a clientes desta indústria de fertilizantes.



Quadro 1: Fases do processo de concessão de crédito.

Percebe-se nesta pesquisa a contribuição da teoria dos 5 C's de crédito assim como o rating de crédito que valorizaram e contribuíram na análise de crédito desta indústria de fertilizantes, pois serve como ferramenta para se determinar o perfil do cliente e atribuir o risco que se está correndo em cada concessão de crédito (*Rating*).

Desta forma, os 5 C's de crédito ajudaram na base deste estudo, pois traz o conhecimento dos clientes, como: seu perfil (Caráter), capacidade financeira de honrar seus compromissos (Capacidade), verificação dos fatores externos da empresa ou seja seu ambiente macroeconômico (Condições), sua situação econômico-financeira (Capital) e por fim a possibilidade de garantias (Conglomerado).

A teoria do rating de crédito, ajudou na demonstração do resultado da análise dos 5 C's de crédito, pois busca demonstrar os bons clientes e os clientes que tem risco para a indústria. Com este rating é possível verificar o risco que a empresa está correndo, analisando o rating de sua carteira de clientes.

Já os principais indicadores financeiros que contribuíram neste estudo são os de Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Imobilização do Capital Próprio, Endividamento Geral, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Retorno Sobre Vendas e Capital de Giro Líquido, vem ajudar a demonstrar a capacidade da empresa de honrar seus compromissos, ou seja sua saúde financeira, para viabilizar com segurança a concessão de crédito. Com este estudo torna-se possível identificar os clientes saudáveis financeiramente, diminuindo assim os riscos com inadimplência, estes indicadores vem ajudar os analistas de crédito desta indústria de fertilizantes a conceder créditos a clientes que venham saldar suas obrigações.

Portanto, tanto as teorias de crédito (5 C's de crédito e *Rating*) como os principais indicadores, ajudaram de forma direta no objetivo desta pesquisa estando presente no modelo de análise de crédito, ajudando e contribuindo para uma análise de crédito segura e bem sustentada para concessão de crédito nesta indústria de fertilizantes.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Neste capítulo apresentam-se as conclusões deste estudo e recomendações para futuras pesquisas.

5.1 CONCLUSÕES

O objetivo desta pesquisa foi identificar e associar os indicadores econômico-financeiros que possam contribuir na concessão de crédito, assim como determinar um modelo que ajude o analista de crédito a identificar os principais processos que venham a ajudar a identificar os riscos presentes em cada análise de crédito.

O crédito está associado ao risco dentro das organizações, o risco do não cumprimento da promessa de pagamento, porém o risco não pode ser eliminado das organizações, se o risco é eliminado não existe crescimento. Mas pode-se buscar alternativas que possam mitigar este risco, para auxiliar na tomada de decisão. Conforme este estudo no caso desta indústria de fertilizantes, buscou-se através das teorias de crédito (5 C's e Rating) e dos indicadores econômico-financeiros uma sustentação para uma boa análise de crédito, evitando-se prejuízos financeiro com inadimplência, pois as empresas quebram não somente pela falta de crescimento em vendas, mas sim pela falta de recebimentos consequentes de suas vendas.

Os fatores ideais de sucesso para que as indústrias de fertilizantes possam conceder crédito a seus clientes de uma forma mais segura, garantindo não somente a continuidade da entidade como também sua evolução e crescimento, é utilizar as teorias de crédito como os 5 C's de crédito e o resultado desta teoria o *Rating* para definição do risco do cliente, assim como utilizar os principais indicadores financeiros demonstrados neste estudo para contribuir na concessão de crédito como Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Imobilização do Capital Próprio, Endividamento Geral, Rentabilidade do Patrimônio Líquido, Retorno Sobre Vendas e Capital de Giro Líquido. Diminuindo assim seus riscos com inadimplência, sustentando seu faturamento com solidez nos recebimentos, pois uma venda só é concluída após seu total recebimento, garantindo maiores lucros apurados nos exercícios contábeis e afastando seus prejuízos financeiros.

5.2 RECOMENDAÇÕES

Diante das limitações desta pesquisa, apresentam-se algumas recomendações para futuros estudos sobre este tema pesquisado:

- Realizar uma pesquisa explorando melhor o perfil do analista de crédito como fator determinante para o sucesso da análise de crédito assim como um aprofundamento das qualidades inerentes a este cargo;
- Investigar os pontos de risco que podem interferir no recebimento dos clientes de uma indústria de fertilizantes, no caso de fatores externos como estiagem ou excesso de chuvas no plantio dos agricultores que venham a prejudicar sua colheita e como consequência não venham a saldar suas obrigações com cooperativas e distribuidoras de produtos agrícolas, como principais clientes das indústrias de fertilizantes, gerando uma cadeia de inadimplência, afetando diretamente no recebimento destas indústrias de fertilizantes; e
- Avaliar e monitorar como o analista de crédito faz a manutenção do risco de crédito de sua carteira de clientes desta indústria de fertilizantes, quais as ferramentas auxiliam neste monitoramento constante de risco de crédito.

REFERÊNCIAS

BRITO, Giovani Antonio Silva; NETO, Alexandre Assaf; CORRAR, Luiz João. et. al. Sistema de classificação de risco de crédito: uma aplicação a companhias abertas no Brasil. **Revista Contabilidade e Finanças**, USP, São Paulo. v. 20. n. 51. p. 28-43. set./dez. 2009.

SANTO, Angélica do Espírito. et. al. Considerações sobre a influência da análise das demonstrações no ciclo do pedido logístico: análise do caso Atofina Brasil. **Revista Contabilidade e Finanças**, USP, São Paulo. v. 14. n. 33. set./dez. 2003.

KASSAI, Silvia. Utilização da Análise por Envoltória de Dados (DEA) na Análise de Demonstrações Contábeis. **Biblioteca digital de teses e dissertações da FEA/USP**, USP, São Paulo. 2002.

SAPORITO, Antonio. Análise referencial: Proposta de um instrumento facilitador da análise a longo prazo de demonstrações contábeis. **Biblioteca digital de teses e dissertações da FEA/USP**, USP, São Paulo. 2005.

BRITO, Giovani Antonio Silva. Conservadorismo contábil e o custo do crédito bancário no Brasil. **Biblioteca digital de teses e dissertações da FEA/USP**, USP, São Paulo. 2010.

LYRA, Ricardo Luiz Wust Corrêa de. Análise hierárquica do indicadores contábeis sob a óptica do desempenho empresarial. **Biblioteca digital de teses e dissertações da FEA/USP**, USP, São Paulo. 2008.

PADOVEZE, Clóvis Luís; BENEDICTO, Gideon Carvalho de. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Thomson, 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**: Análise da liquidez e do endividamento Análise do giro, rentabilidade e alavancagem financeira. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**: Intermediação Financeira e Banco Múltiplo Crédito, Risco e Classificação de Risco (Res. 2682, do BACEN) Conglomerado (Grupos e Vínculos). 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

FILHO, Armando de Santi. **Avaliação de riscos de crédito**: Para gerentes de operações. São Paulo: Atlas, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito**: Concessão e Gerência de Empréstimos. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para Elaboração de Monografias e Dissertações**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 1996.

MARTINS, Gilberto de Andrade. LINTZ, Alexandre. **Guia para Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Curso**. 1. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.