

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO GERAL E APLICADA
CENTRO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM FINANÇAS CORPORATIVAS

ANÁLISE DE RISCO EMPRESARIAL

Autor: Henrique Roloff

Monografia apresentada como requisito à conclusão do Curso de Pós Graduação, do Centro de Pesquisa e Pós Graduação em Administração da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof^o. Ana Paula Mussi Szabo Cherobim

CURITIBA

2004

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS	iii
1 INTRODUÇÃO	1
2 RISCO FINANCEIRO	3
2.1 ANÁLISE QUANTITATIVA E QUALITATIVA	3
2.1.1 Análise Qualitativa	4
2.1.1.1 Caráter	4
2.1.1.2 Competência	5
2.1.1.3 Aspectos Conjunturais	6
2.1.2 Técnicas de Análise Financeira	25
2.2 ANÁLISE QUANTITATIVA DA LIQUIDEZ	36
3 CONCLUSÃO	51
REFERÊNCIAS	52

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1. BALANÇO PATRIMONIAL	42
QUADRO 2. DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	43
QUADRO 3. ANÁLISE VERTICAL	44
QUADRO 4. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS	44
QUADRO 5. ESTRUTURA DE CAPITAL EM 19X1	45
QUADRO 6. ESTRUTURA DE CAPITAL EM 19X2	45
QUADRO 7. BALANÇO PATRIMONIAL	46
QUADRO 8. DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	47
QUADRO 9. ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE	48
QUADRO 10. ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	48
QUADRO 11. ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL	48
QUADRO 12. ÍNDICES DE LIQUIDEZ	49
QUADRO 13. ÍNDICES DE PRAZOS MÉDIOS	49

1 INTRODUÇÃO

Segundo MICHAELIS, *Moderno Dicionário da Língua Portuguesa*, a definição de risco é a seguinte:

ris.co 2 sm (ital. *rischio*) Possibilidade de perigo, incerto mas previsível, que ameaça de dano a pessoa ou a coisa. R. bancário, Com: o que decorre do negócio entre banqueiros ou entre o banco e os correntistas. R. profissional, Dir: perigo inerente ao exercício de certas profissões, o qual é compensado pela taxa adicional de periculosidade. A risco de, com risco de: em perigo de. A todo o risco: exposto a todos os perigos. Correr risco: estar exposto a. (MICHAELIS, 2001, p.543).

O risco é algo que está presente o tempo todo durante a vida. Existem vários tipos de riscos que se corre. Em todas as atividades se está sempre correndo riscos. Neste estudo falar-se-á sobre o risco de financeiro no comércio, ou seja, mais voltado ao risco de crédito. O estudo irá abordar a necessidade de conhecer o cliente e/ou empresa, como conhecer, e baseado nas informações, algo muito importante para quem analisa o crédito, buscar ter conformidades destas informações que farão o analista dar seu parecer quanto às condições de crédito a um determinado cliente e/ou empresa. Focar formas de se garantir as transações de crédito, apontar o quanto é importante as informações retiradas, para análise de crédito, do Contas a Receber, como recuperar crédito e buscar entender algo tão importante como vender o produto de uma empresa, mas minimizar riscos de perda, dar mais certeza quanto ao recebimento das operações comerciais nas empresas.

O risco é algo que está ligado ao futuro, não existe risco passado. Ou seja só existe risco em decisões que ainda vamos tomar, nas decisões já tomadas, o risco virou histórico. É claro que isto é conceitual. É muito comum ouvir-se frases do tipo: "Verifique o risco de nossa carteira de crédito imobiliário". Neste caso se está avaliando o andamento das operações da empresa, o contas a receber. Observando-se como andam se comportando os seus clientes. Se eles estão honrando os compromissos em dia, qual é o percentual de atrasos e de falta de pagamento e outras ações.

Todos que operam com crédito têm como objetivo rentabilizar um capital empregado. Ou seja: capta-se recursos (capital) ou compra/aluga com quem tem

respectivamente estes em excedente (capital) ou produto e empresta (capital) ou vende ou aluga aos que têm déficit de recursos (capital) ou estão dentro de um mercado que necessita de determinado produto. A empresa que emprestou o dinheiro (capital) ou vendeu/alugou, determinado produto, captou os recursos por um custo X. Ela tem despesas operacionais para manter a sua estrutura funcionando. Ela tem que ser rentável, ou seja: tem que ganhar dinheiro com as operações. Além disto, ao emprestar o dinheiro ou vender/alugar, não se tem a certeza que irá recebê-lo. Existe o risco do tomador ou comprador/arrendatário não honrar a operação realizada. Este estudo trata exatamente disto, um dos objetivos dele é *falar* de maneiras de concessão de crédito com menor exposição ao risco possível. Este estudo também tem como objetivo explicar e dar dicas de como reduzir as perdas com os riscos que tiveram sinistros (não foram honrados).

Este estudo irá tratar mais sobre este assunto tão presente na vida do profissional de crédito, dos comerciantes, porque não dizer na vida dos vendedores, pois são eles que estão mais próximos dos negócios, são eles que trazem as informações para dentro das empresas em alguns casos, ou seja, são partes importante deste processo. O tema capacidade de honrar uma concessão de crédito, entre os profissionais de crédito, pode ser definido como a capacidade de pagamento de uma empresa de honrar suas dívidas e obrigações. Pode ser definida também como a habilidade e/ou a competência de se administrar a empresa. Não se tem como objetivo *adotar uma verdade* sobre os assuntos aqui abordados, por isto sempre haverá espaço para as várias formas de conceituação dos temas relativos ao crédito, ao risco e a cobrança. Adotou-se a definição para capacidade, como sendo a habilidade ou competência, como já escrito anteriormente.

2 RISCO FINANCEIRO

2.1 ANÁLISE QUANTITATIVA E QUALITATIVA

Para pessoa física ou jurídica o mercado analisa de formas distintas o risco com relação à concessão de crédito, mesmo porque a forma de duas pessoas honrar um crédito depende da capacidade de cada uma em gerar caixa, motivo pelo qual será necessário quantificar a capacidade de geração de caixa do cliente e estabelecer o valor, o prazo e a forma de amortizar que melhor se adapta a ela e, logicamente, baseados nas políticas de cada empresa que fornece este crédito, pois os prazos e formas de recebimento, praticados para as pessoas físicas ou jurídicas também são de fundamental importância para esta também honrar seus compromissos (obrigações). Falando do cliente, por outro lado, quando fatores adversos e fora do controle do cliente afetam sua geração de caixa, a sua capacidade e propensão de honrar o crédito irá também depender do grau de competência e do interesse com que procura enfrentar a crise. Existem portanto, fatores de natureza Quantitativa e Qualitativa a serem avaliados numa análise de crédito.

Segundo OTSUKA (2001), a análise Quantitativa é, basicamente, a mesma tanto para um cliente pessoa física ou jurídica e trata da análise do caráter e da competência do cliente, bem como dos aspectos conjunturais que afetam a capacidade e propensão desse em honrar um crédito. A análise Qualitativa é distinta para pessoa física e pessoa jurídica, não pelo propósito da análise, que é a mesma, a de quantificar a capacidade de geração de caixa do cliente, mas pelos instrumentos utilizados na análise. Enquanto a análise Quantitativa de uma pessoa física é feita com base em documentos comprobatórios de sua renda e, portanto, denominada de análise da renda, a de uma pessoa jurídica é baseada nos seus balanços e, portanto, denominada análise de balanço.

Como o objetivo deste estudo é a análise de crédito de empresas, a abordagem será voltada especificamente para empresas, já a distinção entre as análises Quantitativa e Qualitativa é tratada apenas conceitualmente, não havendo nenhuma pretensão de demonstrar que são análises independentes. Na prática, são análises complementares entre si e realizadas de forma sempre

simultânea, pois, quando se tenta quantificar a capacidade de um cliente gerar caixa (Análise Quantitativa), está-se ao mesmo tempo avaliando com que competência ele tem gerado esse caixa (Análise Qualitativa). Nenhuma avaliação de crédito pode ser considerada completa sem a realização de ambos os tipos de análise.

2.1.1 Análise Qualitativa

O objetivo principal de uma análise qualitativa do cliente é o de avaliar determinados aspectos de seu perfil e de sua atividade que podem influenciar positiva ou negativamente a sua habilidade de honrar os créditos que lhe são concedidos. Em geral, os principais aspectos a serem avaliados qualitativamente podem ser agrupados como aspectos do **caráter**, da **competência** e **conjunturais**. Embora a Análise de Balanço seja de caráter mais quantitativo, procura-se através dela identificar aspectos qualitativos do cliente, como já visto estas análises são avaliadas simultaneamente.

2.1.1.1 Caráter

Ao avaliar o Caráter do cliente, procura-se determinar o grau de desejo do cliente em honrar os créditos recebidos em quaisquer circunstâncias, principalmente nas mais adversas. Quando se fala de caráter de uma empresa fala-se do caráter de seus proprietários/dirigentes. Neste aspecto é importante saber quem de fato controla a empresa e responde pelos atos por ela praticados. Valendo lembrar que a mudança de pessoas em uma determinada empresa é um fato muito comum e até necessário, uma vez que o período de vida de uma empresa é indeterminado, ao contrário do de seus acionistas e dirigentes. A percepção de caráter de uma empresa é, portanto, mutável à cada troca de proprietário e de dirigentes, prevalecendo, naturalmente, o caráter daqueles que exerçam o controle e a gestão no momento da avaliação do crédito, o que implica em dizer que o risco de crédito de uma empresa é também mutável na troca de controle e gestão.

Tudo isso que se citou do caráter das pessoas envolvidas tem um forte conteúdo subjetivo e seus resultados podem, portanto, ser manipulados tanto por

quem faz a análise como por quem é analisado. Quem é analisado é natural que enalteça a sua figura e da empresa, porém dependendo do volume de informações que se tenha dele e da empresa, é possível visualizar o grau de manipulação sem maiores dificuldades. Em geral, quanto maior o número de informações, maior a capacidade de perceber manipulações. Do lado de quem analisa, as manipulações são geralmente involuntárias e, portanto, mais fáceis de ser percebida (pelo próprio analista). Simpatiza-se mais com algumas pessoas (e com empresas) e menos com outras e pode-se denominar isso tanto de *feeling*, quando de preconceitos, porém, não se sabe explicar, ou as explicações não são convincentes, de maneira que se pode, a partir de uma percepção infundada, involuntariamente forçar resultados enganosos na análise, portanto neste tipo de análise deve-se evitar preconceitos e basear os resultados em fatos e informações confiáveis.

2.1.1.2 Competência

Ao analisar a Competência de um cliente, procura-se determinar o grau de habilidade do cliente em realizar negócios e gerar lucro através deles para honrar os créditos que venha a tomar. Com respeito à Competência de uma empresa, existe uma forte influência da capacidade e experiência de seus proprietários e dirigentes, mas ela (a competência da empresa) nem sempre se restringe à competência individual dos gestores e tampouco é recomendável que esteja restrita à capacidade de poucas pessoas, pois irá geralmente limitar o crescimento da empresa e colocar em risco a própria continuidade do seu negócio. Ao analisar uma empresa, portanto, é importante verificar se há uma distribuição uniforme de sua competência entre as várias áreas chaves que a compõem (vendas, produção, finanças e administração) e entre as pessoas de cada uma dessas áreas. Fora as pessoas, existem outras competências que podem igualmente influenciar o sucesso dos negócios da empresa e que, portanto, devem ser analisadas com bastante cuidado. Entre estas competências tem-se: instalações, tecnologia, equipamentos, marcas e patentes, localização, clientela, sistemas gerenciais, enfim, todas as competências que se traduzam em vantagens ou desvantagens competitiva para a empresa, as quais, naturalmente, diferem de empresa para empresa, de acordo com a sua atividade.

2.1.1.3 Aspectos conjunturais

Aspectos Conjunturais são aqueles associados às condições de meio em que o cliente atua. São condições gerais da economia do país, da comunidade e do setor de atividade do cliente que influenciam suas atividades, positiva ou negativamente. Trata-se de analisar a vulnerabilidade da atividade do cliente às mudanças conjunturais e como essa vulnerabilidade pode afetar a capacidade e o desejo do cliente em honrar os créditos que recebeu. As mudanças conjunturais afetam os negócios de uma empresa e geram oportunidades e ameaças, que podem trazer consigo alterações no perfil de competências requeridas para ser bem sucedido no negócio e, assim, exigindo da empresa a capacidade de, corretamente, se adaptar a essas mudanças. A volatilidade associada ao setor econômico onde atua a empresa e a sua vulnerabilidade a essa volatilidade são, portanto, aspectos importantes a serem observados numa análise qualitativa de uma empresa.

Os instrumentos usualmente utilizados numa análise qualitativa são os seguintes:

- a) cadastro;
- b) documentação;
- c) referências;
- d) consultas internas;
- e) consultas externas;
- f) avaliação patrimonial.

a) Cadastro - A ficha cadastral é o ponto de partida para uma análise de crédito, nela devem estar contidas as informações que irão permitir a emissão de um parecer sobre uma operação de crédito. A ficha cadastral deve ser elaborada de maneira objetiva, fazendo que o preenchimento seja simples e rápido.

Todas as informações pedidas na ficha cadastral devem ter uma utilidade, ou seja, se a informação não vai servir para auxiliar a emissão do parecer, não deve ser posta na ficha cadastral.

É comum ver-se fichas cadastrais com espaços mínimos para o proponente e/ou avalista preencherem, tal fato faz com que estes tenham que

abreviar palavras (as abreviações nem sempre obedecem às regras da língua portuguesa, o que dificulta o entendimento), começar a frase ou palavra com um tamanho de letra e terminar com um rabisco ilegível. Resumindo não há como identificar os dados que foram postos em determinados campos da ficha.

Deve-se, ao elaborar a ficha cadastral, procurar ser o mais claro possível, escolhendo bem os termos que irão dar os nomes aos campos que serão preenchidos. Exemplo: Filiação: Pai/Mãe. Sempre que se pensa que um termo utilizado na ficha cadastral possa dar margem a erros de interpretação, deve-se trocá-lo, ou por um sinônimo ao lado.

Nas empresas/instituições que utilizam as *propostas eletrônicas*, ou seja, sistemas informatizados que registram os dados da ficha cadastral, a ordem de distribuição nos campos na tela do computador deve seguir uma ordem mais próxima possível daquela apresentada na ficha cadastral em papel, para facilitar o trabalho de digitação. Isto quando os dois tipos de propostas (papel e eletrônica) existirem.

Muitas empresas/instituições utilizam o *credit score* como ferramenta de concessão de crédito. Nesta situação é importante que todos os dados que pontuam no *credit score* estejam presentes em forma de campos para serem preenchidos na ficha cadastral, parece óbvio, mas algumas instituições já montaram fichas cadastrais e esqueceram de colocar campos com dados que eram pontuados no *credit score*.

Na ficha cadastral, poderá ou não estar incluída uma proposta de crédito. A proposta de crédito, mesmo tendo campos em comum com a ficha cadastral, tem uma outra finalidade. Algumas instituições unificaram ambas em um único formulário.

b) Documentação - Fora os Demonstrativos financeiros e os relatórios gerenciais, os documentos normalmente solicitados são:

- a) Cartão CNPJ;
- b) Contrato ou Estatuto Social;
- c) Alterações Contratuais ou Atas de Assembleias;
- d) Procurações.

Estes documentos são essenciais para a formalização das operações de crédito que uma empresa venha a conceder, bem como determinar os poderes que os acionistas conferem aos dirigentes da empresa.

c) Referências - Buscar referências para formar opinião sobre o caráter e a competência da empresa e sobre os aspectos conjunturais que influenciam sua atividade, tais como: pessoas, clientes, fornecedores e bancos que são as principais fontes de referência de uma empresa, sendo que as referências pessoais se aplicam mais aos sócios e administradores da empresa. A prática da busca de referência nos segmentos de grandes empresas não é tão intensa quanto no de pequenas empresas (varejo) principalmente porque as grandes empresas e seus administradores são mais conhecidos publicamente, apesar disso, é recomendável buscar referências, principalmente daqueles que não se conhece muito bem. Nunca é demais obter opiniões de terceiros acerca do caráter e comportamento de uma empresa e de seus administradores, desde que partindo de referências isentas e confiáveis.

d) Consultas internas - Quando disponíveis, o registro histórico dos negócios realizados pela empresa, seus sócios e administradores, bem como os dados disponíveis de outras empresas que atuem no mesmo setor econômico. Com respeito a este último (outras empresas), deve-se tomar cuidado para que o manuseio de seus dados se restrinja ao âmbito interno da empresa e jamais sejam expostos ao cliente como forma de questionamento dos dados desse.

e) Consultas externas - A função das consultas externas é a de determinar a situação de crédito presente e histórica da empresa no mercado, bem como de levantar ações judiciais e extra judiciais nas quais a empresa esteja ou esteve envolvida. Estas consultas são realizadas junto à entidade de proteção ao crédito (Serasa, SCI, *Dun & Bradstreet* e outras), as quais fornecem informações sobre o histórico de pagamento da empresa, como apontamentos de protestos, falências, concordatas, ações judiciais, algumas referências bancárias e comerciais e, até mesmo, uma breve análise financeira da empresa. Os bancos utilizam consultas através do Banco Central e de seu Sistema Central de Risco de Crédito, que também vem se estruturando como uma boa fonte de consulta do nível geral de endividamento bancário das empresas, facilitando e melhorando os trabalhos de avaliação de crédito de um banco.

Consultas ao Cadin (Cadastro Nacional de Inadimplentes) fornecem a situação da empresa quanto aos seus pagamentos de impostos. Uma empresa registrada no CADIN é impedida de acessos às linhas oficiais de crédito.

Recorre-se também às publicações, revistas e qualquer outro meio disponível para avaliar o estado do setor de atividade do cliente e os fatores conjunturais que afetam seus negócios. Embora nem sempre possível, recorrer a informações sobre os concorrentes e compará-los com as informações do cliente é um valioso meio para avaliar a habilidade com que o cliente gere suas atividades. Para sócios e administradores também se aplicam os procedimentos de consulta externas.

Será citado, a seguir, algumas formas de consulta externa que auxiliam nas avaliações das empresas:

a) Serasa - é uma empresa privada, constituída com base na Lei das Sociedades Anônimas, que se dedica à atividade de prestar serviços de interesse geral a partir do seu banco de dados de informações para crédito, sendo reconhecida pelo Código de Proteção e Defesa do Consumidor como entidade de caráter público (Lei 8.078, Artigo 43, § 4°).

É uma das maiores empresas do mundo em análises e informações para decisões de crédito e apoio a negócios, atua com completa cobertura nacional e internacional por meio de acordos operacionais com as principais empresas de informações de todos os continentes.

A Serasa vem contribuindo para o desenvolvimento da tecnologia de crédito no Brasil e mantém acordos com as melhores universidades do País e do exterior, além de permanente intercâmbio de experiências com os mais respeitados centros de referência em crédito do mundo.

Disponibiliza o Serviço Gratuito de Orientação ao Cidadão em suas instalações em todas as capitais e principais cidades do Brasil.

b) Vídeo Cheque - Um sistema rápido, simples, sem burocracia, nem constrangimento ao cliente. O usuário consulta, através do telefone, e em poucos segundos tem a informação se o cheque está ou não registrado como extraviado, roubado, furtado, sustado ou na lista de emitentes sem provisão de fundos. O serviço de Vídeo-Cheque é constantemente atualizado através do Cadastro Nacional do SERASA, mantido pela FEBRABAN, com informações do Banco Central, Bancos locais, usuários e Subdivisão Policial.

Ao consultar o Vídeo-cheque, a empresa terá acesso a mais de 100 milhões de informações sobre cheques sem fundos, roubados ou extraviados ou de contas bloqueadas em todo o Brasil. O banco de dados é atualizado através de convênio com mais de 1.000 financeiras, bancos, entidades e registros fornecidos pelos associados.

A consulta do Vídeo-cheque tem acesso ao cadastro da Receita Federal e valida as informações de CPFs existentes e ativos no banco de dados da Receita.

A consulta pode ser realizada pelo *Site*: www.serasa.com.br

c) SCI/Equifax - A SCI/Equifax é a principal fornecedora mundial de informação de crédito comercial, englobando o maior banco de dados de informação de crédito de consumidores e empresas, facilitando transações para os consumidores e empresas através de todo o mundo.

Agrega valor a seus Clientes onde quer que estes realizem negócios, nos setores financeiro, varejista, de telecomunicações, serviços de concessão pública, transportes, informações tecnológicas, corretagem, seguros e governo.

Alguns serviços prestados pelo sistema são:

- Equifax 30 Dias - As consultas aos relatórios Equifax Empresarial têm garantia de atualização gratuita durante o período de 30 dias.

Se nesse período houver qualquer ocorrência que modifique o comportamento comercial da empresa, o usuário receberá, automaticamente, um aviso de alteração das informações ou, se preferir, poderá ter acesso ao relatório completo que apresentará em destaque o(s) campo(s) onde houve alteração.

Este serviço beneficia os Clientes da Equifax com acesso *on-line* via internet, 24 horas por dia, propiciando o envio imediato de aviso sobre novas ocorrências via *e-mail*, e permite ainda ao usuário selecionar o(s) tipo(s) de ocorrências sobre os quais deseja ser alertado.

- Prevenções de Fraude - Pioneira no fornecimento deste serviço, a Equifax reúne conhecimento e experiência para prevenir seus Clientes sobre a ação de empresas golpistas no mercado.

O departamento que atua na prevenção a fraudes funciona como um serviço de alerta sobre empresas fraudadoras. A detecção antecipada de golpes é feita por uma equipe especializada que aplica técnicas desenvolvidas com base nos padrões de comportamento de golpistas. Logo que é confirmada a suspeita de fraude, a empresa filiada é alertada.

d) Associações Comerciais

- Seproc - no Serviço Central de Proteção ao Crédito - SCPC/Seproc, a empresa vai encontrar informações de pessoas físicas e seu comportamento comercial em todo o país. Com o acesso a RIPC (Rede de Informações e Proteção ao Crédito), todos os SCPCs do Brasil estão interligados disponibilizando o tráfego de mais de 65 milhões de registros de inadimplentes.

Outra vantagem que a RIPC proporciona aos usuários dos SCPCs é a maior segurança na hora de liberar o crédito ao cliente, mesmo que ele seja de outra cidade ou Estado. Se o nome estiver registrado em São Paulo, por exemplo, essa informação será prestada por qualquer SCPC do país.

As consultas podem ser realizadas através dos Sites: www.acsp.com.br; www.acrj.org.br; www.acp.org.br e www.acs.org.br.

e) Secretaria da Receita Federal - Deve promover a arrecadação de tributos e realizar o controle aduaneiro, cumprindo e fazendo cumprir a legislação aplicável, de forma justa, contribuindo para o aprimoramento da política tributária e aduaneira, oferecendo à sociedade um serviço de excelência e estimulando o cumprimento voluntário das obrigações tributárias.

Deverão nortear a atuação da SRF e o comportamento de seus servidores e agentes, os seguintes valores: integridade, transparência, legalidade, profissionalismo, imparcialidade, respeito ao cidadão, lealdade com a instituição, efetividade e cooperação.

Deve ser reconhecida pela sociedade como uma organização justa na aplicação da legislação tributária, com excelência e uniformidade na prestação de serviços ao cidadão, com autonomia na gestão de seus recursos, sendo respeitada pela integridade, transparência e ausência de influências político-partidárias.

Os serviços prestados pela Secretaria da Receita Federal são:

- Certidões de Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) - O CNPJ é o cadastro administrado pela Receita Federal que registra as informações cadastrais das pessoas jurídicas e de algumas entidades não caracterizadas como tais.

- Certidão de Cadastro Pessoa Física (CPF)

A situação cadastral demonstra, para a Receita Federal e para a sociedade, se aquele CPF ainda continua ativo: se a pessoa não faleceu, se não saiu definitivamente do país.

- Rede Nacional de Proteção ao Crédito - Sistema RNPC foi criado como alternativa de consultas aos atuais banco de dados existentes. É uma ferramenta de trabalho orientada ao gerenciamento e recuperação de crédito, para uso exclusivo da empresa. Totalmente integrado pela Internet.

Único Banco de Dados, desenvolvido especificamente para facilitar a vida das empresas usuárias de informação ao crédito.

Objetivo: Disponibilizar um banco de dados de informação de crédito, não restritivo, informativo/consultivo, *on-line* e em tempo real, que deverá ser operado pela própria empresa usuária do Sistema.

Benefícios Principais:

1. redução da taxa de risco de crédito;
2. respostas instantâneas às suas consultas;
3. abrangência de vários segmentos do mercado em um só cadastro informativo;
4. Banco de Dados administrado pelo próprio usuário, com inclusão, exclusão, consultas, relatórios, resumo e cobrança (recuperação de créditos);
5. 24 horas disponível durante os 7 dias da semana;
6. não é programa de computador instalado em seu micro;
7. geração de sub-senha de acesso aos seus funcionários, de forma hierárquica;
8. relatórios com diversos filtros de dados - contemplando todas as operações realizadas, tais como: relatórios de consultas, inclusão, exclusão, cobrança, por CPF/CNPJ, ramo de atividade, datas, etc;
9. Recuperação de Créditos das inadimplências registradas no RNPC, através das Associações Comerciais;

REGULAMENTO DA REDE NACIONAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO - RNPC:

Das Finalidades:

Artigo 1º - A Confederação das Associações Comerciais do Brasil - CACB instituirá, organizará, administrará e manterá sob sua responsabilidade uma Rede Nacional de Proteção ao Crédito, que será mantido pelas Associações Comerciais,

Industriais e Agropastoris e outras filiadas às respectivas Federações Estaduais a que se refere o artigo 2º do Estatuto da CACB, designadas simplesmente Associações Comerciais, que terá por atribuições: coordenar, disciplinar, aperfeiçoar e ampliar a Rede Nacional de Proteção ao Crédito designado simplesmente "RNPC".

Parágrafo único – O RNPC conterà, em seu Banco de Dados, informações de registros de débitos, tanto de pessoas físicas como de pessoas jurídicas.

Artigo 2º - Para efeito de identificação as siglas passam a ter as seguintes denominações:

RNPC – Rede Nacional de Proteção ao Crédito – órgão vinculado a CACB;

RNPCf – Rede Nacional de Proteção ao Crédito Estadual – órgão vinculado as Federações Estaduais;

RNPCa - Rede Nacional de Proteção ao Crédito/Associações – órgão vinculado às Associações Comerciais.

Artigo 3º - Os RNPCa a que se refere o presente Regulamento têm por finalidade a prestação de serviços de informações, no âmbito das Associações Comerciais, e destinam-se a manter o regular funcionamento do sistema, mediante a manutenção de um banco de dados, operado pelos seus usuários.

Parágrafo Único - Os RNPCa poderão manter intercâmbio com outros serviços similares de outras entidades ou instituições congêneres.

Artigo 4º - Os RNPCa não terão personalidade jurídica própria, devendo ser departamentos vinculados às Associações Comerciais mantenedoras, filiadas às suas respectivas Federações Estaduais.

Artigo 5º - O RNPC será dirigido por um Diretor e por um Vice-Diretor, designados pelo Presidente da CACB.

§ 1º - Junto ao RNPC funcionará um Conselho Consultivo formado por um representante de cada Federação Estadual, que possua o serviço RNPCa, por ela indicado, tendo como atribuições colaborar e assessorar os Diretores no desempenho de suas funções.

§ 2º - O RNPC contará com uma Secretaria Executiva com atribuições técnico-administrativas.

Artigo 6º - O RNPC tem por finalidade:

a) homologar os registros dos RNPCa vinculados às Associações Comerciais;
b) coordenar, disciplinar e aperfeiçoar a atuação dos RNPC's, a fim de bem cumprir suas finalidades;

c) estimular a criação de novos RNPCa, prestando-lhes permanente assessoramento;

d) zelar pela observância das normas técnicas e jurídicas destinadas ao regular funcionamento dos RNPCa;

e) regulamentar e baixar instruções sobre a execução deste Regulamento, decidindo sobre os casos omissos;

f) elaborar e divulgar, anualmente, até 31 de janeiro de cada ano, a Estatística Nacional e a Relação de RNPCa do País, com seus respectivos endereços.

Artigo 7º - No âmbito de cada uma das Federações Estaduais será instituído uma Rede Nacional Proteção ao Crédito Estadual, designado simplesmente RNPCf.

§ 1º - O RNPCf será dirigido por um Diretor e um Vice-Diretor, designados pelo Presidente da Federação.

§ 2º - As Federações Estaduais poderão criar um Conselho Consultivo, cujo número de membros será por elas fixado, tendo por atribuições colaborar e assessorar os Diretores no desempenho de suas funções.

§ 3º - Os membros do Conselho Consultivo serão indicados pelas Associações Comerciais filiadas às respectivas Federações.

§ 4º - O RNPCf contará com uma Secretaria Executiva com atribuições técnico-administrativas.

§ 5º - Caberá à Federação Estadual a elaboração do Regimento Interno do RNPCf, seguindo padrão RNPC.

Artigo 8º - O RNPCf, tem a finalidade de cooperar com o RNPC e no desempenho de suas atribuições, compete:

a) a instrução dos processos de registro de criação de novos RNPCa, os quais serão efetuados pela Federação Estadual;

b) prestar assistência técnico-administrativa aos RNPCa;

- c) manter os dados informativos e respectivas alterações sobre suas filiadas, os RNPCa e os respectivos dirigentes de sua área de atuação;
- d) organizar reuniões de âmbito regional ou estadual;
- e) promover treinamento e homologar operadores do sistema RNPC.

Parágrafo Único - A Federação Estadual, através do RNPCf deverá comunicar ao RNPC com a devida antecedência a realização dos Seminários afins, devendo comunicar ainda, o resumo dos trabalhos até 60 (sessenta) dias após a sua realização.

Artigo 9º - A Contribuição dos RNPCa, proveniente de consultas de pessoas físicas destinada à manutenção do RNPC e dos RNPCf será fixada e regulamentada pelo RNPC.

Artigo 10º - Da receita do RNPCa, para manutenção do RNPC/RNPCf, trinta por cento (30%) serão destinados ao RNPC/CACB e setenta por cento (70%) aos RNPCf/ Federações.

Artigo 11º - Os RNPCf será responsável pela arrecadação da contribuição dos RNPCa, cujas parcelas devidas ao RNPC/CACB deverão ser depositadas em conta especial do RNPC/CACB, a partir do mês de fevereiro de cada ano.

Das Disposições Gerais

Artigo 12º - A CACB poderá manter acordos de cooperação com quaisquer outras entidades ou empresas que mantenham Banco de Dados ou similares, com a finalidade de manter, dentro do possível, regras comuns de convivência, de caráter operacional e de intercâmbio, com o objetivo fundamental de servir ao interesse dos empresários em geral, que operam na área de vendas.

Artigo 13º - O RNPC elaborará Normas Técnicas complementares ao presente Regulamento, a fim de disciplinar a parte operacional dos RNPCa vinculados às Associações Comerciais ou similares, filiadas as Federações.

Artigo 14º - O RNPC funcionará em local a ser designado pela Diretoria da CACB.

Artigo 15º - Fica extinto a partir da aprovação destas normas o CNCA – Centro Nacional de Coordenação e Atendimento ao SCPCs, bem como o CECAs – Centro Estadual de Coordenação e Atendimento, que passam por força deste regulamento a usar as denominações estabelecidas no artigo 2º.

Artigo 16º - O presente regulamento poderá ser modificado a qualquer tempo, por deliberação da Diretoria da CACB, a quem caberá solucionar os casos omissos..

Revisado e aprovado em 6 de junho de 2002, na Reunião Ordinária da CACB realizada em Aracaju/SE. (BRASIL, 2002)

f) Avaliação Patrimonial - A função da Avaliação patrimonial está associada com a aplicação do terceiro fundamento básico do crédito, ou seja, a identificação de formas alternativas de pagamento.

Especificamente, consiste na avaliação da situação geral dos bens patrimoniais (dados ou não em garantia) que podem ser alienados sem interferir no estado de liquidez da empresa e, assim, convertidos em caixa para cobrir eventuais problemas na fonte principal de geração de caixa.

Existem várias fontes alternativas de pagamento de empresas a considerar, sendo que, em geral, os bens e direitos correntes e operacionais (duplicatas e estoques), principalmente, estarão associados à cobertura de créditos concedidos com base em caixa sazonal, enquanto os bens não correntes, operacionais ou não (imóveis, máquinas, etc) estarão associados aos créditos baseados em caixa permanente.

Os bens de direitos próprios da empresa, pode-se também considerar a cobertura através de recursos contra acionistas e empresas coligadas. Nesses casos, há que se conduzir uma análise independente do crédito desses terceiros.

Tratar-se-á um pouco mais sobre avaliação patrimonial quando se falar de garantias.

g) *Credit Score* - Para facilitar o entendimento sobre a classificação do risco de empresas, é interessante fazer primeiro uma abordagem sobre o *Credit Score*.

Trata-se de um sistema de pontuação, em função do qual são estabelecidos critérios de pontuação. Quanto melhor a pontuação, menor o risco com o cliente/empresa. A pontuação depende apenas dos dados do cliente/empresa. Os *Credit Score* são modelos estatísticos desenvolvidos para prever a probabilidade de pagamento de um crédito por um cliente com base na análise do comportamento histórico de uma amostra estatística de clientes com perfil semelhante de análise. De forma geral, o método consiste em dar uma pontuação a alguns dados sobre o cliente (geralmente aqueles dados qualitativos e quantitativos que mais afetam a capacidade de pagamento de um cliente) e, pela soma dessas pontuações, atribuir um *score* a ele. Em geral, quanto menor o *score*, maior é a chance do cliente deixar de honrar o crédito.

Ao aplicar o método, o avaliador pode determinar faixas de pontuação e associar uma decisão de crédito a cada uma dessas faixas, de forma a atribuir um tratamento menos rigoroso para os créditos de melhor *score*, exigir uma investigação mais apurada àqueles de *score* médio e descartar de imediato aqueles de *score* muito baixo.

O *Credit Score* é um método muito eficiente para racionalizar o uso de recursos num processo de avaliação de crédito. Mas, sendo um modelo estatístico, é aplicável somente nos segmentos onde a base de clientes de mesmo perfil seja estatisticamente representativa, como são os casos do segmento de crédito de massa (Varejo).

O *Credit Score* não é aplicável nos segmentos mais especializados como as grandes empresas onde a grande quantidade de fatores que alteram o comportamento dos clientes exige a capacidade de um avaliador discernir, quase que caso a caso, quais fatores considerar na avaliação do crédito e que peso

atribuir a cada um desses fatores. Sobre os clientes grandes se aplica a Classificação do Risco que, de fato, é o exercício de caso a caso, discernir quais fatores qualitativos e quantitativos são chaves na sua avaliação e, com base nisso, atribuir uma pontuação (ou nota) ao cliente.

h) Garantias

Definição: As garantias têm com objetivo dar reforço à segurança nas operações de crédito.

Durante uma operação de crédito, as garantias deverão ser examinadas em conjunto com as informações cadastrais, a finalidade da operação, sua forma e as fontes de pagamento.

Tipos de Garantia: Existem dois tipos de garantias: as pessoais ou fidejussórias e as garantias reais.

É fundamental adequar as garantias às características da operação de crédito, porém a liquidez do crédito não deve ser baseada somente nas garantias constituídas, mas sim, em um conjunto de variáveis, que nos permitam ter uma idéia se a operação de crédito será concedida à um *bom cliente*.

Exemplo de adequação da garantia à característica da operação de crédito: determinadas garantias necessitam de um prazo mais longo para serem formalizadas, por isto devem ser evitadas para operações de curto prazo. Como utilizar como garantia a hipoteca de um imóvel para uma operação de desconto de duplicatas com um prazo de 60 dias.

Exemplo de utilização de garantia para a concessão de crédito sem levar em consideração a análise do conjunto de variáveis: um cliente solicita financiamento de um veículo e dá como entrada 50% do valor deste. O cliente, no ato da concessão do crédito, apresentava algumas restrições cadastrais, como a emissão de 5 cheques sem fundos e dívidas em 2 bancos. Além disto sua fonte de renda, declarada de R\$ 5.000,00 era oriunda de trabalhos como autônomo. Após alguns meses o cliente sofre um acidente e ocorre perda total no veículo. O veículo não estava segurado. Resumindo, o valor da operação foi lançado como prejuízo para a instituição que concedeu o crédito, já que a garantia não mais existe, não há como apreendê-la e leiloá-la para tentar recuperar o prejuízo.

As garantias pessoais ou fidejussórias são garantias nas quais pessoas físicas ou jurídicas assumem, como avalistas ou fiadores, a obrigação de honrar os compromissos referentes à operação de crédito, caso o cliente não o faça.

Os avalistas e fiadores devem passar pela mesma análise creditícia que o proponente, pois caso o cliente não honre seus compromissos, o avalista ou fiador terá que fazê-lo, portanto é necessário que ele tenha condições econômicas e financeiras para isto.

Quando o aval ou fiança for dado por pessoa jurídica, deverá ser verificado no contrato ou estatuto social da empresa se existe esta possibilidade expressa no contrato, pois se não houver, o aval ou a fiança não terá validade jurídica.

Garantias Pessoais:

Aval - definição: é a promessa que alguém faz de cumprir obrigação de terceiro realizada através de um título de crédito, se o obrigado não vier a cumprir. O avalista é quem concede o aval. Avalizado é a pessoa que recebe o aval. Não existe aval em contrato, somente em títulos de crédito.

O aval é uma garantia pessoal e deve ser aceita desde que se possa constatar sua capacidade econômica e financeira e sua idoneidade moral, além de capacidade jurídica (se é maior de idade ou se não está interditado).

O aval não pode ser limitado nem condicionado. O avalista responde pelo título como um todo.

O aval dado por procurador, quando esse é o próprio emitente do título, tem sua validade dependente dos poderes expressos, no respectivo instrumento de procuração, desde que lavrada em cartório competente. Nas procurações, os poderes devem ser expressos, de forma clara, para a modalidade do título avalizado.

O aval prestado por pessoas jurídicas somente é válido quando permitido expressamente no contrato ou estatuto social da empresa. A simples omissão determina a impossibilidade de prestar o aval.

O aval prestado por pessoas casadas compromete o patrimônio do casal até o limite da meação do cônjuge, que é a metade do patrimônio do casal. Portanto é recomendável que se tome também o aval do outro cônjuge. Exemplo: Se o marido entra como aval é recomendável que se tome o aval da esposa e vice-versa.

O aval cruzado e a concentração de avais são práticas desaconselháveis, já que reduzem a eficácia do aval como reforço da segurança da operação de crédito. O aval cruzado é quando um proponente recebe um aval em uma operação e em outra operação os papéis se invertem, o aval passa a ser proponente e o proponente passar a ser o aval. A concentração de avais é quando uma única pessoa presta aval em várias operações.

Fiança - definição: é uma garantia cujo fiador, seja pessoa física ou pessoa jurídica se constitui como principal responsável pelo pagamento das obrigações assumidas pelo afiançado, pessoa física ou pessoa jurídica, caso esta não cumpra as obrigações contratadas. A fiança é sempre estabelecida em relação a um contrato.

Na fiança de pessoa física, é importante a outorga uxória, ou seja, a assinatura do cônjuge do contratante, a fim de coobrigar a responsabilidade pelo contrato.

A fiança é uma garantia contratual e não cambial, o que significa que é uma garantia sempre dada em contratos.

Garantias - são bens ou direitos de recebimentos dados em garantia de obrigações relativas às operações de crédito.

A escolha do tipo de garantia real deve ser feita de acordo com as características da operação de crédito, como: tipo de operação, prazo, valor etc.

A escolha da garantia também deverá ser voltada para os bens e direitos de maior grau de liquidez (possibilidade de recebimento) e que deverão ser observados os preceitos de sua formalização.

Definição segundo MICHAELIS, Moderno Dicionário da Língua Portuguesa:

"a.li.e.na.ção sf (lat *alienatione*) 1 Ação ou efeito de alienar; alheação. 2 Cessão de bens. 3 Desarranjo das faculdades mentais. 4 Arrebatamento, enlevo, transporte. 5 Indiferentismo moral, político, social ou mesmo apenas intelectual. Antôn. (acepção 5): engajamento, participação. A. mental: loucura." (MICHAELIS, 2002, p 27.)

É o contrato no qual o devedor transfere ao credor a propriedade de bens móveis para garantir pagamento de dívida com a condição de tornar a ter a propriedade do bem, quando liquidar a dívida.

Bens alienáveis: veículos, aeronaves, barcos, máquinas e equipamentos, outros bens móveis.

A principal característica desse tipo de garantia, é que a instituição financeira passa a ter o domínio e a posse* indireta do bem alienado fiduciariamente, enquanto que o cliente mantém a posse direta porém não podendo se desfazer dos bens. Outra característica importante é o fato de possibilitar a execução *rápida*, através de ação de busca e apreensão.

*Posse é o exercício de um dos poderes inerentes à propriedade. Na alienação, por exemplo, o veículo está na posse do devedor, mas a sua propriedade é do credor.

Deve-se ficar atento para o fato de que existem bens que necessitam de algum tipo de registro em órgão, cartório ou etc. Por exemplo: carros, caminhões, motos, etc. A alienação deve constar na documentação do veículo e a informação deve ser prestada ao órgão de trânsito competente.

Para outros tipos de bens, como máquinas e equipamentos, deverá constar, no original da nota fiscal ou recibo de compra e venda, a expressão: "Bem alienado fiduciariamente ao Banco Exemplo."

O contrato de alienação fiduciária deve ser registrado no Cartório de Registro de Títulos e Documentos, sob pena de não valer perante terceiros.

Os bens entregues em alienação fiduciária devem ser de propriedade do cliente, ou seja, adquiridos antes da data da contração do empréstimo.

Uma segurança maior em relação à garantia pode ser obtida se o bem estiver segurado e se existir uma cláusula que beneficie a empresa/instituição que recebeu o bem em alienação fiduciária.

Caução - é o penhor de um direito não material. Exemplo: o crédito. Para haver uma distinção entre o penhor de títulos e direitos creditórios do penhor tradicional, onde existe a transferência do bem móvel, ele é denominado de caução.

A caução acarreta um direito sobre outro direito, daí ser essencial que haja a entrega dos títulos para caracterizar este tipo de garantia. Os direitos cedidos podem ser: penhor, hipoteca, depósito em dinheiro, valores e títulos.

Não são os títulos em si (os papéis fisicamente) que são dados em garantia, mas sim o direito que esses títulos representam e que, por terem valor

econômico, podem ser oferecidos em garantia em uma operação. O credor que recebe títulos em caução é chamado de mandatário.

Exemplo de títulos caucionáveis: Letras de Câmbio, duplicatas, Notas Promissórias de terceiros, ações de empresas de capital aberto e outros títulos cambiais.

Hipoteca segundo MICHAELIS, Moderno Dicionário da Língua Portuguesa:

hi.po.te.ca 1 sf (gr *hypothéke*) 1 Direito real constituído a favor do credor sobre imóvel do devedor ou de terceiro, como garantia exclusiva do pagamento da dívida, sem todavia tirá-lo da posse do dono. 2 Dívida garantida por esse direito. H. convencional: a que resulta da estipulação das partes para garantir o cumprimento da obrigação. H. legal: a que a lei institui em favor de certas pessoas, naturais ou jurídicas, em garantia de obrigações decorrentes de certos fatos. (MICHAELIS, 2002, p320.)

É uma garantia baseada no direito real sobre bens imóveis, embarcações ou aeronaves, de forma a assegurar o pagamento da dívida, sem que exista a transferência da posse do bem ao credor.

Após a liquidação da dívida, a hipoteca será liberada e deve ocorrer o cancelamento junto ao cartório.

É uma garantia normalmente utilizada para operações de longo prazo, tendo como objetivo dar segurança a instituição/empresa ao ter bens imóveis lastreando a operação de crédito.

A segurança que se procura ao obter a hipoteca de um imóvel como garantia, só será conseguida se a empresa tiver certos cuidados com a formalização desta. Devendo ela estar registrada em cartório de registro de imóveis, em primeiro grau e sem concorrência de terceiros. Se não houve o registro, não existe a hipoteca.

Os credores hipotecários têm preferência sobre outros credores, sendo que o credor que registrou primeiro a hipoteca é o privilegiado. Não há, contudo, preferência sobre créditos fiscais ou trabalhistas. A hipoteca como garantia, pode ser dada pelo próprio devedor ou por terceiros intervenientes, que será(ão) solidariamente responsável(is) pela dívida.

Os direitos reais constituídos através de hipoteca continuarão a existir, caso o devedor transfira o bem a outra pessoa (direito de seqüela). Se a dívida

hipotecária não for paga, o credor hipotecário tem o direito de executar a garantia, mesmo que essa não seja mais propriedade do devedor.

O pagamento de uma ou mais prestações da dívida não importa em exoneração correspondente da garantia. Enquanto não terminar o contato, a hipoteca não pode ser baixada.

O cônjuge do hipotecante deverá comparecer ao ato de constituição da hipoteca, qualquer que seja o regime de casamento (outorga uxória).

Um imóvel pode ser hipotecado mais de uma vez ao mesmo credor ou até mesmo a outro credor, mediante novo título. A ordem das hipotecas é fixada pela data da sua inscrição no Registro de Imóveis. A denominação que se dá é a ordinal. Por exemplo: O Sr. José dá em primeira hipoteca, em segunda hipoteca etc. Se a primeira hipoteca for cancelada, a segunda hipoteca passará a ser a primeira, a terceira assume o lugar da segunda e assim sucessivamente.

Tudo que for acrescido ao bem hipotecado passará a fazer parte integrante da hipoteca. É o princípio geral de direito que diz que: o acessório segue o principal. Este princípio é aplicado ao direito das coisas: imóveis, aviões, navios, etc.

Sempre se tem que considerar a liquidez do bem ao recebê-lo em hipoteca. Não se pode esquecer que esse bem poderá ter de ser vendido em praça pública e que somente atrairá interessados se o bem apresentar valor econômico. O valor do bem deve ser compatível com o risco assumido, principal somado aos encargos, que ele garante hipotecariamente, durante o período integral da operação.

Se não houver o pagamento da dívida conforme o contrato, o credor hipotecário não poderá ficar com o bem dado em garantia. Ele deve promover a execução judicial da hipoteca.

A dívida poderá ser considerada vencida se:

- 1 - o bem hipotecado deteriorar-se ou depreciar-se, reduzindo a garantia, e o devedor não reforçá-la;
- 2 - o devedor cair em insolvência ou falir;
- 3 - as obrigações não forem pontualmente cumpridas;
- 4 - se perecer o objeto dado em garantia;
- 5 - se houver desapropriação.

É extremamente necessário examinar previamente a documentação do imóvel ou de outros bens (embarcações marítimas, aeronaves etc.) e de seus proprietários. Documentos como: título de aquisição do imóvel ou outros bens, certidão do registro de imóveis ou outros bens, certidão de filiação vintenária e etc.

O simples fato de se constituir uma garantia hipotecária não representa, por si só, a segurança da liquidez do crédito. Na atividade de concessão de crédito, o importante é o retorno dos créditos nos prazos previstos, que é conseguido com uma análise global do risco assumido, ou seja a análise de crédito é fundamental para a concessão, o analista não deve basear-se somente na garantia para a emissão do seu parecer de crédito.

A lei 8.009, de 29.03.90, eliminou os bens de família arrolados em venda judicial para fins de pagamento de dívidas contraídas. Assim são considerados para efeito de impenhorabilidade do bem de família:

1 - o imóvel residencial próprio do casal, quando nele resida, e os bens móveis que o guarnecem;

2 - os bens móveis que guarnecem a residência locada;

3 - a sede de moradia, na propriedade rural, com os respectivos bens móveis;

4 - o imóvel de menor valor, se o casal ou a entidade familiar for possuidor (a) de mais de um e outro não houver sido construído, na forma legal, como bens de família.

Também, não são penhoráveis a pequena propriedade rural, na qual trabalha a família, para pagamento de débitos decorrentes de sua atividade produtiva, e o imóvel rural, até um módulo, desde que seja o único de que disponha o devedor.

Portanto no ato da concessão de crédito, além da verificação de capacidade financeira momentânea do cliente, também deve ser verificado o patrimônio e serem descartados os bens que sejam impenhoráveis.

Penhor Mercantil, segundo MICHAELIS, Moderno Dicionário da Língua Portuguesa:

pe.nhor sm (lat *pignore*) 1 Contrato acessório pelo qual o devedor, ou terceiro, entrega ao credor ou a quem o represente uma coisa móvel, que é por ele retida com o fim de assegurar, preferencialmente, o cumprimento da obrigação. 2 Objeto entregue a um

credor como garantia do pagamento de uma dívida. 3 Objeto móvel ou imóvel que assegura o pagamento de uma dívida. 4 Garantia, prova, segurança. 5 Certo jogo popular. Pl: penhores. Penhores de amor: os filhos. (MICHAELIS, 2002, p 465.)

Chama-se de penhor mercantil a garantia na qual o bem empenhado faz parte integrante do negócio comercial.

O penhor mercantil pode abranger tanto os estoques de matérias-primas quanto os estoques de produtos acabados de empresa cliente, devendo sempre ser dada a preferência aos produtos acabados, pois estes já estão prontos para a comercialização e oferecem maior liquidez.

Os estoques, que são objeto de penhor mercantil, são confiados obrigatoriamente à guarda dos fiéis depositários, os quais se tornam responsáveis pela guarda, existência e conservação dos bens dados em garantia, embora estes permaneçam de posse do cliente em locais próprios ou de terceiros.

Ao operar com pessoa jurídica, deve-se atentar se no contrato social ou no estatuto da empresa, existe a permissão de constituição de penhor como garantia.

Na descrição dos bens, devem ser fornecidos todos os detalhes que permitam sua completa e imediata identificação, avaliação e localização:

- 1 - espécie, características, marca de identificação, classificação, tipo, safra (se houver) etc.;
- 2 - valor unitário (preço de custo);
- 3 - quantidade (de cada tipo de bem penhorado);
- 4 - valor total (para cada tipo de bem penhorado e total).
- 5 - local ou locais onde estão depositados os bens penhorados.

Quando a mercadoria a ser penhorada esteja depositada em armazém geral, os títulos que a representam, conhecimento de depósito e *warrants*, devem ser endossados, com firmas reconhecidas em cartório e entregues na empresa/instituição que está realizando a operação.

Uma segurança maior em relação a garantia pode ser obtida se o bem estiver segurado e se existir uma cláusula que beneficie a empresa/instituição que recebeu o bem em alienação fiduciária.

Não devem ser tomados em penhor mercantil ou vinculados àqueles bens passíveis de deteriorização, bens obsoletos ou de difícil comercialização.

A validade na constituição do penhor mercantil é calçada na figura do fiel depositário. Por isso, essa figura deve ser completa e corretamente identificada no contrato, devendo, no caso de operações com pessoa jurídica, ser escolhida uma pessoa que não possua controle acionário ou cargo diretivo na empresa

Custódia de Cheques - para grandes empresas que possuem parte ou toda sua operação logística terceirizada por questões como a redução de custos e concentração de seus esforços no desenvolvimento dos produtos, existe a figura do distribuidor que normalmente atende uma determinada região e é uma empresa de pequeno porte. Este parceiro comercial é fundamental para a ramificação geográfica de mercado para qualquer produto, porém as empresas procuram se assegurar de todas as formas para que seja concedido crédito sadio a seus parceiros, dessa forma todos os pontos de uma boa análise de crédito devem ser seguidos e para alavancar ou conceder o limite de crédito a garantia é exigida.

Nas boas parcerias comerciais o que ocorre é um aumento gradativo do volume de vendas por parte dos distribuidores, que não conseguem oferecer hipotecas ou outras formas de garantia na mesma proporção que o seu volume de vendas vai aumentando. Neste caso, uma excelente forma de aumentar a segurança na operação é o distribuidor oferecer seus recebíveis como forma de garantia.

A custódia de cheques é um produto novo no mercado e alguns bancos já oferecem esse produto numa forma bem desenvolvida, sua principal finalidade é minimizar o risco da operação com distribuidores e/ou grandes clientes. Para viabilizar a operação, o distribuidor deve dispor de um bom volume de seus recebíveis em cheques pré-datados, isso ocorre em empresas que atendem o mercado do varejo e têm suas vendas pulverizadas, quanto maior for o percentual em cheques pré-datados, maior será o valor garantido pela operação de custódia de cheques.

Para um melhor aproveitamento da operação de custódia e também como estabelecimento de padrão, deve ser feita uma análise do Contas a Receber do cliente (cheque pré, boletos, dinheiro) a partir disso pode-se definir o valor acumulado em cheques pré-datados que o cliente possui em mãos (a vencer) e ser definido o valor mínimo a ser mantido numa conta de custódia em nome da empresa fornecedora. O destino do numerário pode ser acordado entre as partes.

Uma boa opção é quando o crédito ocorrer na conta da empresa fornecedora, esta pode abater esse valor do CAR de seu cliente, que de acordo com sua rotina de vendas fará a inclusão de novos cheques pré-datados para que o valor mínimo seja mantido na conta de custódia, e viabilize a operação.

A empresa fornecedora deve efetuar um bom controle sobre a conta de custódia de seu cliente, utilizando os recebíveis para abater o CAR do cliente, cobrar os cheques que foram devolvidos e entregá-los aos seus clientes para que estes façam a cobrança dos mesmos junto aos seus respectivos clientes.

As principais vantagens da custódia de cheques para a empresa fornecedora é a redução no risco da operação com o distribuidor, e consegue aumentar seu volume de vendas junto a esse cliente. Para o cliente existe o benefício de não ficar com esses recebíveis em caixa (risco de assalto) e a carência da CPMF, uma vez que está depositando os cheques na conta da sua empresa fornecedora.

2.1.2 Técnicas de Análise Financeira

O processo de análise consiste na visualização da situação econômica, financeira, estrutural e setorial.

O Aspecto Econômico dá ênfase ao desempenho da empresa em termos de faturamento, custos, despesas, margens de lucratividade das vendas e rentabilidade dos recursos.

O Aspecto Financeiro está relacionado à capacidade de pagamento dos compromissos e ao comprometimento com capitais de terceiros.

O Aspecto Estrutural enfoca a forma de captação e de aplicação dos recursos que aliado a capacidade de geração interna de recursos, resulta na operacionalidade da empresa (Situação Operacional).

O Aspecto Setorial orienta o analista sobre a situação do ramo de atividade da empresa.

Para isto são utilizadas técnicas que facilitam o trabalho de análise, possibilitando uma visão rápida e fácil, simplificando e agilizando a decisão de crédito.

Será abordado três tipos de técnicas:

1. Análise Vertical;
2. Análise Horizontal;
3. Análise de Índices.

1. Análise Vertical: É uma técnica simples, prática e eficiente que permite ao analista verificar o percentual dos valores relacionados nas Demonstrações Financeiras (Balanço Patrimonial e Demonstrativo do Resultado do Exercício), medindo desta forma como a empresa está aplicando seus recursos e qual é a origem destes.

$$\frac{\text{VALOR DA CONTA R\$}}{\text{BASE R\$}} \times 100$$

O Total do Ativo/Passivo é à base de cálculo para todas as contas/grupos do Ativo/Passivo.

A Receita Líquida de Vendas ou Vendas Líquidas é à base de cálculo para todas as contas de Demonstração de Resultados.

O Resultado da Análise Vertical do Lucro Operacional e Lucro Líquido trata-se da Margem Operacional e Margem Líquida.

- Estrutura de Capitais:

Uma das utilidades da análise vertical é a de permitir a montagem da Estrutura de Capital, a qual auxilia a visualização rápida e clara de que forma a empresa capta os recursos (PASSIVO) e como aplica os mesmos (ATIVO).

- Tipos de Estrutura de Capital

Qualquer empresa analisada terá sua estrutura de capital definida em um dos seguintes três modelos:

$\frac{100 \times \text{CONTA R\$ (atual)/N (atual)}}{\text{CONTA R\$ (anterior)/N (anterior) x I (atual)}} - 1 \times$
<p>Legenda</p> <p>N: Número de meses que compreende o Demonstrativo</p> <p>I: índice da inflação do ultimo período analisado</p> <p>I = ((percentual de inflação % /100) + 1)</p>

3. Análise de Índices - As técnicas de análise são complementares, sendo que a análise por meio de índices vem auxiliar, juntamente com a análise vertical e horizontal, na tomada de decisão quanto a situação econômico-financeiro da empresa analisada.

A análise por índices financeiros é uma das ferramentas mais utilizadas no mercado financeiro. Mas uma análise feita somente com índices financeiros é uma análise fraca e pobre, e certamente poderá conter inúmeras falhas.

Índices financeiros não são suficientes para um julgamento adequado e uma decisão correta. Índices financeiros aliados à análise vertical já mostram de forma melhor a situação financeira da empresa.

Os índices financeiros dividem-se em 4 grupos:

- ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE
 - Rentabilidade do Patrimônio Líquido
 - Rentabilidade do Ativo
- ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO
 - Endividamento Total
 - Endividamento a Curto Prazo
 - Endividamento Financeiro Total
 - Endividamento Financeiro de Curto Prazo

- ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL
 - Imobilização do Patrimônio Líquido
 - Capital de Giro Próprio
- ÍNDICES DE LIQUIDEZ E DE PRAZOS MÉDIOS
 - Liquidez Corrente
 - Liquidez Seca
 - Liquidez Geral
 - Prazo médio de Estocagem
 - Prazo médio de Cobrança
 - Prazo médio de Pagamentos
 - Ciclo Financeiros.

- Índice de Lucratividade - Medem quanto foi o lucro (ou prejuízo) da empresa e quanto os lucros contribuíram para o aumento dos recursos próprios e dos ativos ou quanto os prejuízos consumiram dos recursos.

- Rentabilidade do Patrimônio Líquido - Este índice fornece qual o percentual de retorno do Capital Próprio Investido quando da geração de lucro líquido no exercício, bem como, quando do prejuízo, o mesmo mede o percentual de perda deste capital.

$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} = 100$
--

O fato de a empresa aumentar ou diminuir o seu Patrimônio Líquido não significa que estes recursos estão entrando ou saindo do *caixa*. Significa que os recursos próprios que financiam os ativos (onde o *caixa* é apenas um deles) estão maiores, no caso de lucro, ou estão menores, no caso de prejuízo.

Como o Patrimônio Líquido é uma das principais fontes de recursos, é claro que quanto maior for o índice de retorno do PL, maior é a contribuição do lucro para aumentar esta fonte e aumentar o nível de capitalização da empresa.

Prejuízos constantes ou muito elevados corroem os recursos próprios e enfraquecem a estrutura de capital da empresa. Por outro lado, os prejuízos devem ser pagos e, assim, a empresa tem de desfazer-se de ativos ou então aumentar suas fontes junto a terceiros, ampliando suas dívidas.

- Rentabilidade do Ativo

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Total do Ativo}} \quad 100$$

Este índice proporciona quanto o lucro contribuiu para financiar o Ativo. A principal informação deste índice é, que quanto maior a contribuição, menor será a necessidade de buscar outras fontes de recursos.

Quando há prejuízo, ele mede quanto a empresa perde de seus ativos para poder cobrir os prejuízos. Quanto maior for o prejuízo, maior o volume de ativos que a empresa necessita para cobri-los. Caso a empresa não queira ou não possa se desfazer de ativos, certamente ela terá de buscar recursos de terceiros ou de sócios para poder cobrir seus prejuízos.

- Índices de Endividamento - Estes índices medem qual é a proporção de recursos de terceiros em relação ao volume de recursos próprios (PATRIMÔNIO LÍQUIDO). Essencialmente, mostram quais as fontes de recursos utilizadas pela empresa para financiar seus ativos.

- Endividamento Total

$\frac{\text{Capital de Terceiros (PC + ELP)} \quad \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$
<p>Legenda: PC: Passivo Circulante ELP: Exigível a Longo Prazo</p>

Este índice trabalha com todo o Passivo. Quanto maior o volume de recursos de terceiros, maior é a dependência. Esta dependência vai definir o nível de riscos. Se os recursos de terceiros são naturais ou operacionais, o risco é mais leve. Se os recursos de terceiros são onerosos ou não operacionais, os riscos são mais elevados. Quando o índice for alto, os recursos próprios são insuficientes para atender as necessidades da empresa e ela passa a depender excessivamente de recursos de terceiros.

* Cuidado: Quando este índice for igual a 100% significa que 50% dos recursos são de terceiros e 50% são recursos próprios. Este é o ponto de equilíbrio do índice. Acima de 100%, a empresa depende mais de recursos de terceiros e abaixo de 100% a empresa tem mais recursos próprios do que de terceiros.

- Endividamento de Curto Prazo

$\frac{\text{Passivo Circulante} \quad 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$

Este índice trabalha com o Passivo de Curto Prazo. Conseqüentemente, tenderá a ser bastante igual ao de endividamento total quanto maiores forem a participação de recursos de terceiros de curto prazo. A análise do endividamento de curto prazo deve ter uma abordagem especial visto que a empresa terá que gerar recursos ou captar novos para liquidar estas obrigações em até 365 dias.

- Endividamento Financeiro Total - Este índice trabalha com os recursos financeiros de totais (curto e longo prazo). Mede quanto a empresa utiliza de recursos bancários em relação ao que ela tem de recursos próprios. É um dos índices mais importantes para os Bancos, pois mostra quanto a empresa depende de empréstimos e outras formas de financiamentos bancários. Deve-se olhar também o volume de despesas financeiras para avaliar o custo destes recursos.

$$\frac{\text{Empréstimos e Financiamentos de Curto e Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Normalmente, as empresas buscam recursos para suprir suas necessidades de caixa (seja para pagar despesas ou cobrir prejuízos, seja para suprir sua necessidades de capital de giro ou imobilização). As instituições financeiras são o caminho para isto, uma vez que as demais fontes de recursos de terceiros não as suprem de dinheiro (fornecedores cedem matérias-primas e mercadorias, contas a pagar representam insumos, salários e encargos são recursos humanos). Portanto, dinheiro mesmo vem de Bancos. Daí, a importância de se avaliar cuidadosamente este índice.

- Endividamento Financeiro de Curto Prazo - Este índice é complemento do Endividamento Financeiro.

Ele mede quanto a empresa usa de empréstimos bancários de curto prazo em relação ao que ela tem de recursos próprios.

$$\frac{\text{Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

As fontes de financiamentos bancários tendem a se concentrar mais no curto prazo. São poucas as alternativas de recursos bancários de longo prazo, sobretudo pela incerteza e instabilidade das políticas de Governo. Desta forma, este índice tende a ser igual ao índice de endividamento financeiro que mede curto e longo prazos. Um ponto importante na análise do nível de endividamento financeiro, e principalmente de curto prazo, é avaliar o custo do dinheiro, o qual apresenta-se em patamares elevados na atual conjuntura.

- Índices de estrutura de Capital - Estes índices medem a relação entre recursos de longo prazo. Mostra como os recursos próprios (Patrimônio Líquido) financiam os ativos de longo prazo e quanto sobra para financiar o capital de giro.

- Imobilização do PL - Mede quanto a empresa utiliza de recursos próprios (Patrimônio Líquido) para financiar todo o seu Ativo Permanente.

Quando menor que 100%, a empresa consegue financiar todo o seu Ativo Permanente e ainda há sobras de recursos próprios para financiar o Realizável de Longo Prazo e/ou o Capital de Giro.

Quando maior que 100%, a empresa não consegue financiar todo o Ativo Permanente com seus recursos próprios. Depende, portanto, de recursos de terceiros para financiar parte de seu Permanente. Neste caso, é importante avaliar quanto ela usa de recursos de terceiros para esta finalidade.

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Sempre que este índice for maior que 100% já é um indicador de que a estrutura de capital da empresa não é boa. O mínimo esperado dos sócios é que eles supram pelo menos a necessidade de imobilização da empresa. Se não o fazem, há já um sinal de risco. Neste caso, é importante avaliar se há outras fontes de longo prazo atendendo a esta necessidade. Se houver, os riscos são menores, pois muitos projetos e planos de expansão costumam ser financiados por recursos de longo prazo. Se não houver, o risco é alto, pois a estrutura de capital da empresa é ruim ou péssima.

- Capital de Giro Próprio - No caso do índice positivo, este fornece quanto do Capital de Giro é financiado por recursos próprios, sendo que quanto mais alto for o índice, melhor.

No caso de índice negativo, ele mostra que a empresa não tem sobra de recursos próprios para financiar nenhuma parte do Capital de Giro, sendo que todo o Ativo Circulante é financiado por capitais de terceiros.

$$\frac{\text{PL - Permanente - Realizável a Longo Prazo}}{\text{Ativo Circulante}} \times 100$$

Obs.: Capital de Giro é o Ativo Circulante. O Capital de Giro é um fluxo constante de recursos utilizado para a aquisição de estoques, financiamento de vendas aos clientes (Contas a Receber de Clientes) e, em caso de sobras, utilizado em aplicações financeiras temporárias. Estes recursos também são utilizados no pagamento de dívidas de curto prazo.

- Índices de Liquidez:

A liquidez é a capacidade da empresa em cumprir suas obrigações junto a terceiros. Os índices de Liquidez demonstram esta capacidade pelo prisma do volume e, de forma genérica, pelo prisma do prazo. Portanto, os índices de Liquidez fornecem o quanto a empresa tem de recursos para cobrir as dívidas, e sendo assim, quando o índice for:

Igual a 1 – a empresa tem exatamente o mesmo volume de recursos para pagar as dívidas;

Menor que 1 – a empresa não possui volume de recursos suficientes para saldar suas dívidas;

Maior que 1 – a empresa, além de ter recursos suficientes para saldar suas dívidas, possui excedentes.

O principal defeito deste índice é que ele mede apenas volume em R\$.

Como liquidez é a capacidade de pagar as dívidas dentro de seus prazos de vencimentos, muitas vezes a empresa não tem volumes suficientes, mas gira com muita rapidez seus ativos. Neste caso, mesmo com índice abaixo de 1, a empresa pode ter boa capacidade de pagamento.

Por outro lado, se o giro dos ativos for muito lento, mesmo com índice acima de 1, a empresa pode ter dificuldades no pagamento de suas dívidas.

Daí, a importância de se aliar este índice com índices que medem prazos.

- Liquidez Corrente - Mede quantos R\$ a empresa tem no capital de giro (Ativo Circulante) para cada R\$ 1 de dívida que ela tem para pagar no curto prazo (Passivo Circulante).

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

- **Liquidez Seca** - Complementa a liquidez corrente, medindo quanto a empresa tem de recursos de curto prazo, sem considerar os estoques, para pagar suas dívidas de curto prazo.

$$\frac{\text{Ativo Circulante - Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Com índice menor que 1 é sinal de que a empresa precisa vender estoques para poder pagar suas dívidas. A venda de estoques é operação natural, sendo necessário medir quanto de estoques precisa ser vendido, e, também, em que período de vendas a empresa está (principalmente as empresas que têm forte sazonalidade).

Com índice maior que 1 é sinal que a empresa consegue pagar suas dívidas sem precisar vender estoques.

- **Liquidez Geral** - Este índice abrange os recursos e dívidas de curto e longo prazo. É um índice importante quando se decide créditos de longo prazo. Para avaliação da situação financeira através dos índices de liquidez é importante observar a concentração e a qualidade das origens e aplicações de recursos.

$$\frac{\text{Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo circulante + Exigível a Longo Prazo}}$$

2.2 ANÁLISE QUANTITATIVA DA LIQUIDEZ

A análise de liquidez é um dos pontos mais sensíveis da análise financeira.

Por pior que esteja a situação financeira de uma empresa, ela ainda se manterá enquanto tiver capacidade de pagar suas dívidas.

Por esta razão, a análise de liquidez com base apenas nos índices é uma análise pobre e que contém falhas e precisa ser complementada.

Uma das formas para avaliar um pouco melhor a qualidade dos ativos e a capacidade de pagamento das dívidas é fazer uma análise qualitativa de liquidez.

Começa-se ordenando, em ordem decrescente de liquidez, os principais ativos (usados para pagamento), e depois, ordenando as principais dívidas (que serão pagas) pela ordem de prazos ou prioridades de pagamento.

- Liquidez dos ativos:

1°.) Caixa/Bancos + Aplicações Financeiras

ativos de alta liquidez: são recursos à disposição e para uso imediato;

2°.) Duplicatas a Receber

ativos de boa liquidez: dependem do pagamento dos clientes, recursos que podem ser antecipados para uso imediato através de desconto das duplicatas ou caução (empréstimo para capital de giro);

3°.) Estoques

ativos que dependem da produção (matéria-prima) ou venda a clientes

- venda à vista é boa liquidez

- vendas a prazo transformam-se em duplicatas

- Prazos de pagamentos das dívidas

1°.) Salários + Impostos + Contribuições Sociais: prazos curtos (até 10 dias);

2°.) Empréstimos Bancários: depende da modalidade;

3°.) Fornecedores + Contas a Pagar e outras: prazos até 60 dias.

- Índices de Prazos Médios - Enquanto os índices de liquidez mostram volumes de recursos, os índices de prazos médios mostram os prazos com que a empresa realiza seus ativos e os prazos que ela tem para pagar suas dívidas.

É importante salientar que os índices de prazos médios evidenciam uma tendência dos prazos da empresa em pagar suas dívidas e realizar seus ativos.

- Prazo Médio de Estocagem

No caso de indústrias, mede o tempo que a empresa mantém consigo os estoques, desde o momento da compra da matéria-prima até o momento da venda do produto acabado, passando por todo o processo de fabricação.

No caso de comércio, é o tempo entre a compra da mercadoria e a data da venda.

O resultado é número de dias, isto é, quantos dias a empresa demora para produzir e vender todo o volume de estoques.

$$\frac{\text{Média dos Estoques (\#)}}{\text{Custo dos Produtos Vendidos}} \times 365$$

(#) Média dos Estoques = soma dos 2 períodos dividido por 2.

É calculada a média dos estoques do início e do fim do ano para evitar distorções no valor dos estoques (causados pela inflação ou por flutuações no montante dos estoques entre o início e o fim do ano).

Como estoques, após serem vendidos, são registrados como Custos dos Produtos Vendidos, compara-se na fórmula a relação entre estoques existentes (Estoques médios) com os estoques já vendidos (Custos dos Produtos Vendidos).

Na indústria, o Prazo Médio de Estocagem inclui o período desde a Compra da Matéria Prima, passando pelo processo de Produção/Fabricação, permanência na Empresa resultando na venda.

Como o processo de produção é um ciclo, os estoques são vendidos todos os dias. O índice mede apenas o tempo médio que os estoques permanecem dentro das instalações da empresa.

Vários fatores podem contribuir para que uma empresa tenha prazos médios de estocagem elevados: a) excesso de compra de matérias-primas; b) ineficiência no processo de produção; c) dificuldade de venda ou mercado em crise; d) produção maior que o volume de vendas; e) produto que exige longo tempo de produção (navios, máquinas de grande porte, por exemplo).

- Prazo Médio de Recebimento (Cobrança)

$$\frac{\text{Média de Contas a Receber de Clientes (\#)} \times 365}{\text{Receita Líquida}}$$

(#) Média das Duplicatas a Receber = soma dos 2 períodos dividida por 2.

A empresa não recebe todas as duplicatas no mesmo dia. Ela recebe duplicatas todos os dias ou todas as semanas. O índice vai mostrar o tempo médio que ela demora para receber todas as duplicatas existentes, incluindo eventuais atrasos.

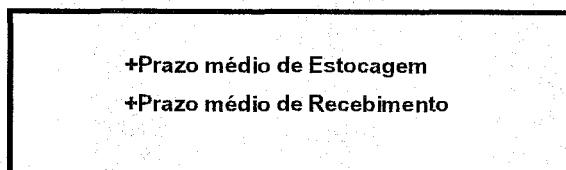
- Prazo Médio de Pagamento - Este é um índice muito genérico. Ele mede o prazo de pagamento das principais dívidas operacionais. Como estas dívidas têm prazos diferenciados, a mistura deles conduz a um resultado de pouca utilidade (a análise qualitativa é melhor).

Salários e Encargos Sociais e Impostos têm prazos muito curtos para pagamento. Em média, entre 5 a 10 dias após o encerramento do mês. Fornecedores têm prazos variáveis que podem chegar a 60 dias. E Contas a Pagar têm prazos de até 30 dias.

$$\frac{\text{Média da soma de (Fornecedores + Salários e Enc.Sociais+ Impostos a Pagar + Contas a Pagar)} \times 365}{\text{Custo dos Produtos Vendidos + Desp.de Vendas + Desp. Administrativas}}$$

Média de Fornecedores + Salários e Enc.Sociais a Pagar + Impostos a Pagar + Contas a Pagar = soma de 2 períodos dividida por 2.

- Ciclo Operacional

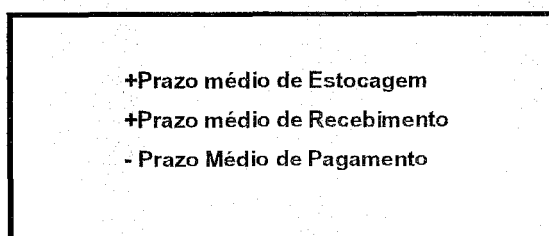


O Ciclo Operacional mostra quanto tempo a empresa demora entre a compra da matéria-prima (ou mercadoria, no caso de comércio), a venda do produto e o recebimento da duplicata.

Cada empresa tem um certo ciclo operacional peculiar, consoante a própria natureza do seu negócio e a prática daquele mercado específico. Um prazo médio de estocagem de um supermercado não pode ser comparado com o de uma empresa de construção naval ou rural.

Portanto, há empresas com ciclo operacional rápido e empresas com ciclo operacional lento, o qual depende do ramo de atividade em que a empresa atua, sendo que em ciclos lentos o risco é elevado, visto existir maior tempo envolvido no processo produtivo e geralmente demandar maior quantidade de recursos.

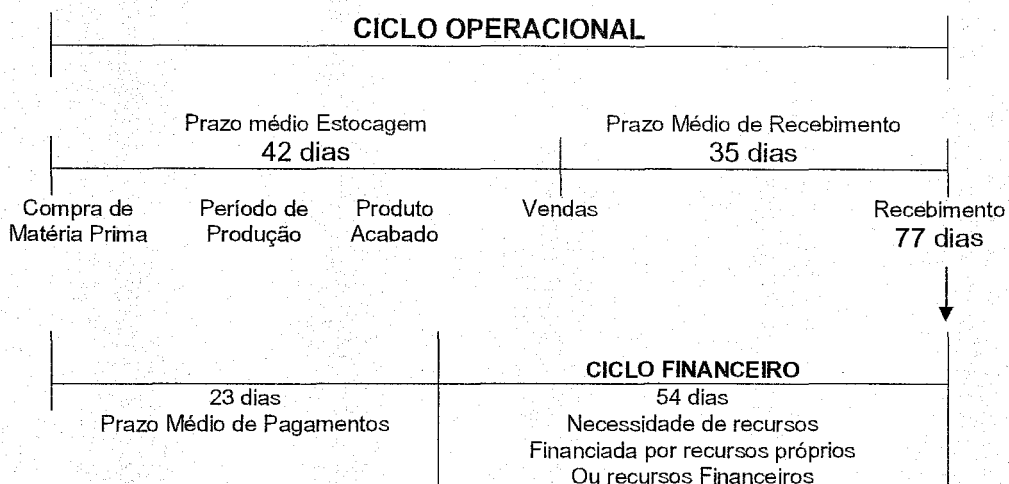
- Ciclo Financeiro



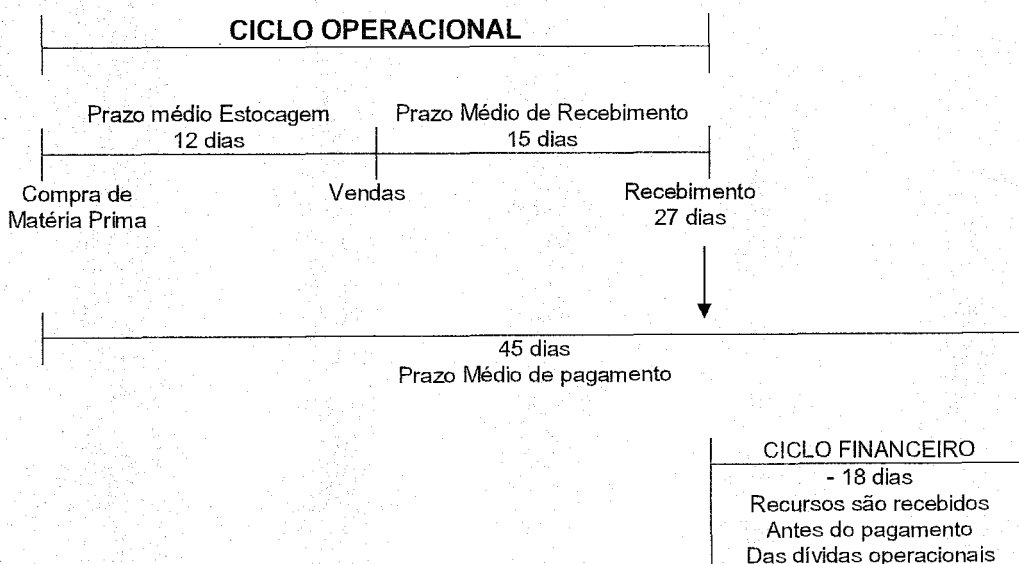
O Ciclo Financeiro compreende o Ciclo Operacional deduzido do prazo que ela tem para pagar suas principais dívidas operacionais. Demonstra quanto tempo a empresa demora entre a compra da matéria-prima (ou mercadoria, no caso de comércio), a venda do produto e o recebimento das duplicatas, incluindo o prazo para pagamento de suas dívidas.

Se positivo mostra que a empresa precisa de recursos para financiar por algum tempo seus ativos operacionais.

- Ciclo Operacional



Se negativo mostra que a empresa consegue financiar seus ativos operacionais com recursos (fontes) operacionais de terceiros, resultantes dos prazos normais de sua atividade.



- Exemplo de Cálculo das Fórmulas

Para demonstração dos cálculos será utilizado as Demonstrações Contábeis da Empresa Alfa Ltda.

EMPRESA ALFA LTDA.

QUADRO 1. BALANÇO PATRIMONIAL

31/12/X2

ATIVO	19X1	19X2
CAIXA	0,00	150,00
CLIENTES	10,00	100,00
ESTOQUES	20,00	170,00
	80,00	420,00
CIRCULANTE		
PRÉDIOS	00,00	450,00
INSTALAÇÕES	00,00	320,00
MOVEIS E UTENSÍLIOS	0,00	40,00
(-) DEPRECIAÇÃO ACML	30,00	-60,00
	10,00	750,00
IMOBILIZADO		
	10,00	750,00
PERMANENTE		
TOTAL ATIVO	190,00	170,00

PASSIVO	19X1	19X2
FORNECEDORES	50,00	50,00
EMP. FINANCEIROS	50,00	20,00
PROVISÃO I.R.	,00	0,00
	05,00	80,00
CIRCULANTE		
EMP. FINANCEIROS	80,00	50,00
EXIGIVEL L.P	80,00	50,00
CAPITAL SOCIAL	00,00	00,00
LUCROS ACUMULADO	,00	0,00
PATRIMÔNIO LIQUIDO	05,00	40,00
TOTAL PASSIVO	190,00	170,00

EMPRESA ALFA LTDA.

QUADRO 2. DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

31/12/X2

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	19X1	19X2
RECEITA BRUTA	1500,00	1900,00
(-) IMPOSTO SVENDA	70,00	90,00
(-) DEVOLUÇÕES	90,00	110,00
RECEITA LIQUIDA	1340,00	1700,00
(-) CUSTOS	800,00	1155,00
(=) LUCRO BRUTO	540,00	545,00
(-) DESPESA OPERACIONAIS	390,00	590,00
DESPESA ADMINISTRAÇÃO	200,00	370,00
DESPESA COMERCIAL	120,00	170,00
DESPESA FINANCEIRA	40,00	20,00
DEPRECIAÇÃO	30,00	30,00
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	100,00	100,00
(=) LUCRO OPERACIONAL	250,00	55,00
(-) PROVISÃO I.R.	40,00	20,00
(=) LUCRO LIQUIDO	210,00	35,00

ANÁLISE VERTICAL

QUADRO 3. ANÁLISE VERTICAL

ATIVO	19X1	A.V. %
CAIXA	50,00	4
CLIENTES	110,00	9
ESTOQUES	120,00	10
CIRCULANTE	280,00	24
PRÉDIOS	600,00	50
INSTALAÇÕES	300,00	25
MOVEIS E UTENSÍLIOS	40,00	3
(-) DEPRECIAÇÃO ACML	-30,00	-3
IMOBILIZADO	910,00	76
PERMANENTE	910,00	76
TOTAL ATIVO	1190,00	100

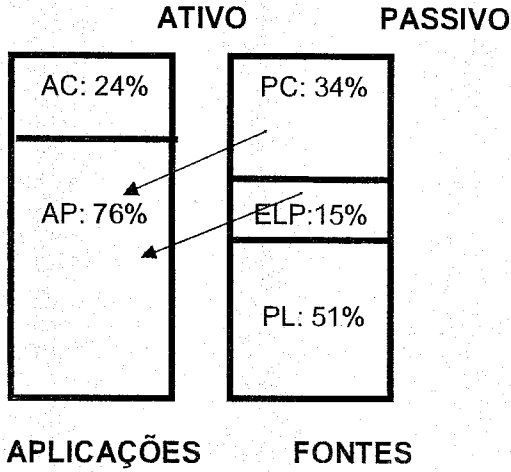
PASSIVO	19X1	A.V.
FORNECEDORES	250,00	21
EMP. FINANCEIROS	150,00	13
PROVISÃO I.R.	5,00	0
CIRCULANTE	405,00	34
EMP. FINANCEIROS	180,00	15
EXIGIVEL L.P	180,00	15
CAPITAL SOCIAL	600,00	50
LUCROS ACUMULADO	5,00	0
PATRIMONIO LIQUIDO	605,00	51
TOTAL PASSIVO	1190,00	100

QUADRO 4. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	19X1	A.V.
RECEITA BRUTA	1500,00	
(-) IMPOSTO S/VENDA	70,00	
(-) DEVOLUÇÕES	90,00	
RECEITA LIQUIDA	1340,00	100
(-) CUSTOS	800,00	60
(=) LUCRO BRUTO	540,00	40
(-) DESPESA OPERACIONAIS	390,00	29
DESPESA ADMINISTRAÇÃO	200,00	15
DESPESA COMERCIAL	120,00	9
DESPESA FINANCEIRA	40,00	3
DEPRECIAÇÃO	30,00	2
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	100,00	7
(=) LUCRO OPERACIONAL	250,00	19
(-) PROVISÃO I.R.	40,00	3
(=) LUCRO LIQUIDO	210,00	16

QUADRO 5. ESTRUTURA DE CAPITAL

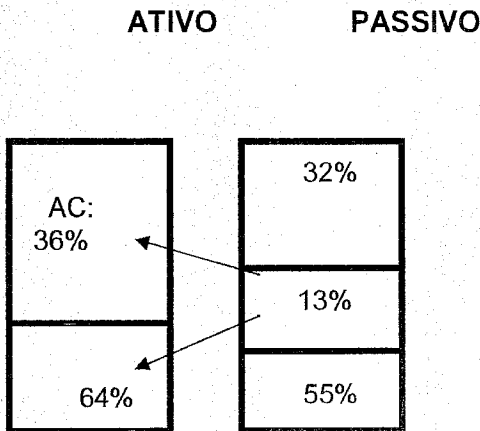
EMPRESA ALFA LTDA EM 19X1.



A Estrutura de Capital da empresa Alfa é **RUIM**, visto que o Patrimônio Líquido e o Passivo de Longo Prazo não são suficientes para financiar os Ativos de Longo Prazo, havendo a necessidade de Recurso de Curto Prazo (Passivo Circulante).

QUADRO 6. ESTRUTURA DE CAPITAL

EMPRESA ALFA LTDA EM 19X2.



A Estrutura de Capital da Empresa é **RAZOÁVEL**, visto que o Exigível de Longo Prazo auxilia o financiamento de Ativos de Longo Prazo e complementa o Ativo Circulante

- ANÁLISE HORIZONTAL

EMPRESA ALFA LTDA.

QUADRO 7. BALANÇO PATRIMONIAL

31/12/X2

ATIVO				PASSIVO			
	9X1	9X2	.H.%		9X1	9X2	.H.%
CAIXA	0,00	50,00	68	FORNECEDORES	50,00	50,00	11
CLIENTES	10,00	00,00	19	EMP. FINANCEIROS	50,00	20,00	28
ESTOQUES	20,00	70,00	7	PROVISÃO I.R.	,00	0,00	9
CIRCULANTE	80,00	20,00	4	CIRCULANTE	05,00	80,00	16
PRÉDIOS	00,00	50,00	33	EMP. FINANCEIROS	80,00	50,00	25
INSTALAÇÕES	00,00	20,00	5	EXIGÍVEL L.P	80,00	50,00	25
MOVEIS E UTENSÍLIOS	0,00	0,00	11				
(-) DEPRECIACÃO ACML	30,00	60,00	9	CAPITAL SOCIAL	00,00	00,00	11
IMOBILIZADO	10,00	50,00	26	LUCRO ACUMULADO	0,00	0,00	16
PERMANENTE	10,00	50,00	26	PATRIMÔNIO LIQUIDO	05,00	40,00	5
TOTAL ATIVO	190,00	170,00	12	TOTAL PASSIVO	190,00	170,00	12

EMPRESA ALFA LTDA.
QUADRO 8. DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO
31/12/X2

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	19X1	19X2	A.H.%
RECEITA BRUTA	1500,00	1900,00	13
(-) IMPOSTO S/VENDA	70,00	90,00	15
(-) DEVOLUÇÕES	90,00	110,00	9
RECEITA LIQUIDA	1340,00	1700,00	13
(-) CUSTOS	800,00	1155,00	29
(=) LUCRO BRUTO	540,00	545,00	-10
(-)DESPESA OPERACIONAIS	390,00	590,00	35
DESPESA ADMINISTRAÇÃO	200,00	370,00	65
DESPESA COMERCIAL	120,00	170,00	27
DESPESA FINANCEIRA	40,00	20,00	-55
DEPRECIAÇÃO	30,00	30,00	-11
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	100,00	100,00	-11
(=) LUCRO OPERACIONAL	250,00	55,00	-80
(-) PROVISÃO I.R.	40,00	20,00	-55
(=) LUCRO LIQUIDO	210,00	35,00	-85

ANÁLISE DOS ÍNDICES

QUADRO 9. ÍNDICES DE LUCRATIVIDADE

	19X1 (%)	19X2 (%)
RENTABILIDADE DO PL	35	5
RENTABILIDADE DO ATIVO	18	3

QUADRO 10. ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO

	19X1 (%)	19X2 (%)
ENDIVIDAMENTO TOTAL	97	83
ENDIVIDAMENTO CURTO PRAZO	67	59
ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO TOTAL	55	42
ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO DE CURTO PRAZO	25	19

QUADRO 11. ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL

	19X1 (%)	19X2 (%)
IMOBILIZAÇÃO DO PL	150	117
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO	-109	-26

QUADRO 12. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

	19X1	19X2
LIQUIDEZ CORRENTE	0,69	1,11
LIQUIDEZ SECA	0,40	0,66
LIQUIDEZ GERAL	0,48	0,79

QUADRO 13. ÍNDICES DE PRAZOS MÉDIOS

	19X1 (dias)	19X2 (dias)
PRAZO DE ESTOCAGEM	66	27
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO	29	11
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO	81	27

	19X1 (dias)	19X2 (dias)
CICLO OPERACIONAL	95	38
CICLO FINANCEIRO	13	11

Administrar o Contas a Receber:

De acordo com GROPELLI e NILBAKHT (2002) os valores faturados e que compõem o Contas a Receber são, basicamente, determinados pelos padrões adotados na liberação de crédito das empresas. Se estes padrões forem rigorosos, muitos poucos clientes estarão qualificados ao crédito, as vendas cairão e, como resultado, as contas a receber diminuirão. Por outro lado, se os padrões de crédito forem mais flexíveis, a empresa atrairá mais clientes, as vendas crescerão, e haverá mais contas a receber. Dar flexibilidade aos padrões de crédito para aumentar as contas a receber tem vantagens e desvantagens se refletem numa maior probabilidade de mais contas incobráveis e no custo do financiamento adicional de contas a receber.

As contas a receber são parecidas com empréstimos sem juros aos clientes, porque os vendedores devem pagar despesas de juros enquanto seu capital estiver empatado nas contas a receber. Antes da decisão de reduzir os padrões de crédito, deve-se comparar o custo de contas a receber adicionais e os benefícios pelo aumento das vendas. Se o resultado dessa análise de custo /benefício for um lucro líquido, a empresa deve relaxar os padrões de crédito.

3 CONCLUSÃO

Todo analista financeiro sabe que a utilidade de seu trabalho depende em geral do método empregado. Muitos relatórios parecem impecáveis na sua apresentação, acompanhados de gráficos sugestivos, belas tabelas e conclusões quase que *proféticas* têm levado administradores financeiros à ilusão quanto ao seu conteúdo. Exatamente essa situação tem colocado certos analistas em situações embaraçosas perante a administração. Então será imprescindível verificar a qualidade e a comparabilidade dos dados constantes nos relatórios.

Conhecer o cliente e obter informações - quanto mais informações melhor, e saber interpretar estas informações aumenta os índices de acerto das decisões a serem tomadas a respeito do crédito a ser liberado.

A conferência das informações (documentação) é outro fator primordial para se ter maior segurança das informações recebidas, quanto maior a possibilidade de cruzar dados, que dará informações que confirmam a veracidade dos documentos, melhor.

Quanto aos índices financeiros, a partir de valores extraídos do Demonstrativo de Resultados, do Fluxo de Caixa e do Balanço, pede-se montar uma gama de índices. Cada empresa deve procurar escolher aqueles mais representativos, um índice isolado não representa nada, é o conjunto destes índices que possibilitará a interpretação das evoluções financeiras da empresa analisada.

O conjunto das informações recebidas é a base para uma correta tomada de decisão, sejam estas informações qualitativas ou quantitativas, é o entendimento deste racionamento de informações que irá dar ao analista financeiro os mais acertados pareceres a respeito do analisado e aos gestores uma maior confiabilidade em seus negócios realizados.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Regulamento Nacional de Proteção ao Crédito – RNPC, Disponível na Internet em <www.acsp.com.br> acesso em 15/11/2003.

DÓRIA, Oswaldo. **Contabilidade e finanças para executivos**. Curitiba, 1988. Co-edição com a FAE/CDE. Apêndice nº 64, de 19.05.1987, p 139 a 154.

EID JUNIOR, William. **Guia Folha Finanças**. São Paulo: Publifolha,2001

GROPPELLI, A. A.; NILBAKHT, Ehsan. **Administração financeira**. Trad. Célio Knipel Moreira. 2.ed. São Paulo : Saraiva,2002

LEMES JÚNIOR, Antonio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração financeira**. 1.ed. Rio de Janeiro, 2002: Campus 2002.

MICHAELIS. **Moderno dicionário da língua portuguesa**. São Paulo : Melhoramentos, 2002.

OTSUKA, Wilson. **Análise de crédito de empresas**. São Paulo : FINDER & Finance 2001, p 1 a 36.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito : Empresas e Pessoa Física**, São Paulo, Editora Atlas, 2000

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da Administração Financeira**. São Paulo : Makron Books,2001