

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

**ANÁLISE DE RISCO DA CONCESSÃO DE CRÉDITO NA
INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA**

Autor: MÁRCIO DE PAULA TOURINHO

**Projeto Técnico apresentado à
Universidade Federal do Paraná para
obtenção de título de Especialista em
Gestão Empresarial.**

**Orientador: Prof. PEDRO JOSÉ STEINER
NETO**

**CURITIBA
2005**

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, Péricles Miro Tourinho (*in memória*), e Terezinha Maria de Paula Tourinho pelo exemplo de amor, carinho, compreensão e respeito e especialmente a minha esposa, Yeda Cristina de Assis Tourinho pela compreensão e dedicação comigo e com nossa filha.

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Pedro José Steiner Neto pelo auxílio e orientação para elaboração e conclusão do presente trabalho.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
1.1	Objetivo Específico.....	7
1.2	Objetivo Geral.....	7
2	TEORIA DE BASE: ANÁLISE DOS ÍNDICES ECONÓMICOS E FINANCEIROS	9
2.1	ANÁLISE DE RISCO QUANTO A LIQUIDEZ	10
2.1.1	A Liquidez Corrente.....	11
2.1.2	Liquidez Seca.....	12
2.1.3	Liquidez Geral.....	13
2.2	ÍNDICE DE RENTABILIDADE OU LUCRATIVIDADE	14
2.2.1	Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	14
2.2.2	Rentabilidade do Ativo.....	15
2.3	ÍNDICE E ESTRUTURA DE CAPITAL	16
2.3.1	Capital de Giro Próprio.....	17
2.3.2	Tipos de Estruturas de Capital.....	18
2.4	ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO	21
2.4.1	Endividamento Total.....	22
2.4.2	Endividamento a Curto Prazo.....	23
2.4.3	Endividamento Financeiro Total.....	23
2.4.4	Endividamento Financeiro a Curto Prazo.....	24
3	CRÉDITO E RISCOS NOS BANCOS COMERCIAIS	25
3.1	CONCEITO DE CRÉDITO.....	25
3.2	RISCOS.....	27

3.2.1	Riscos Internos à Empresa.....	28
3.2.1.1	Caráter e Honestidade.....	29
3.2.1.2	Colateral ou Garantias.....	30
3.2.1.3	Garantias Reais.....	31
3.2.1.4	Garantias Pessoais.....	36
3.2.1.5	Riscos Externos à Empresa.....	38
3.3	POLÍTICAS MACROECONÔMICAS.....	40
3.3.1	Política de Governo.....	40
3.3.2	Mercado.....	43
3.4	CRITÉRIOS.....	45
3.4.1	Critérios de Aceitação de Risco.....	45
3.4.2	Critérios de Impedimento.....	46
3.4.3	Critérios de Análise Relativamente ao Porte do Cliente.....	46
3.4.4	Tipos de Balanços.....	47
4	ESTUDO DE CASO.....	51
4.1	DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	53
4.2	PARECER DE CRÉDITO.....	54
4.3	PARECER GERAL.....	57
5	CONCLUSÃO.....	59
6	REFERÊNCIA.....	60

1 INTRODUÇÃO

Primeiramente será mostrada a análise dos índices econômicos e financeiros; a análise de risco quanto à liquidez; o índice de rentabilidade; a estrutura de capital; e o índice de endividamento. Em seguida será conceituada o Crédito relacionado aos Riscos que podem ocorrer na concessão de créditos e os tipos de garantias que os Bancos podem solicitar, demonstra a Política Macroeconômica e demonstra critérios de aceitação de risco, e tipos de balanços. Após é apresentado um estudo de caso, sobre uma empresa situada na cidade de Curitiba/PR, onde através do Balanço Patrimonial, da Demonstração de Resultados e dos Índices Financeiros é feita uma análise da sua capacidade de obter empréstimos bancários.

1.1 Objetivo Específico

O presente trabalho tem como objetivo descrever a forma de análise de crédito realizada por instituição financeira para pessoa jurídica.

1.2 Objetivo Geral

O trabalho apresentado a seguir tem o objetivo de esclarecer um pouco mais sobre os parâmetros utilizados pela rede bancária no momento da concessão de créditos para empresas, já que raras vezes estas não tomam conhecimento dos critérios utilizados para a avaliação de sua capacidade de tomadoras de crédito.

Assim sendo, são apresentados os conceitos básicos da análise de crédito. Demonstrados também, quais os critérios a serem considerados na análise de

crédito. Serve ainda, como orientador das empresas que operam com Bancos. E cita exemplo de um determinado Banco na análise e concessão de crédito.

2 TEORIA DE BASE: ANÁLISE DOS ÍNDICES ECONÔMICOS E FINANCEIROS

Baseado em MATARAZZO (1995), a análise de Balanços surgiu por motivos eminentemente práticos e mostrou-se desde logo instrumento de grande utilidade.

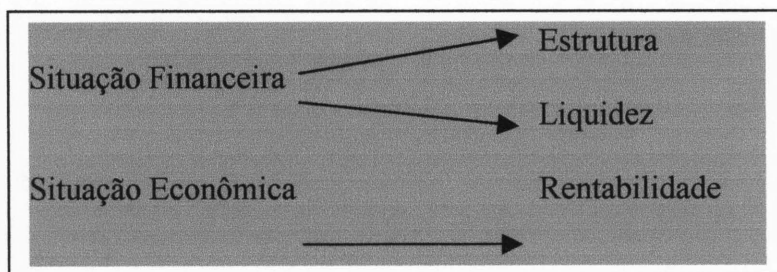
Alguns dos índices que surgiram inicialmente permaneceram em uso até hoje. Com o passar do tempo, porém, seguindo a tendência natural da sociedade moderna, as técnicas de análise foram aprimoradas e tornaram-se objeto de estudo das universidades.

A principal preocupação dos índices de balanço é fornecer avaliações genéricas sobre diferentes aspectos da empresa em análise.

As técnicas servem para facilitar o trabalho de análise, auxiliar na visualização rápida e fácil dos valores financeiros e econômicos, sobretudo, para simplificar e agilizar a decisão de crédito.

Assim os índices são divididos em os que evidenciam aspectos da situação financeira e os que evidenciam aspectos da situação econômica.

Principais aspectos revelados pelos índices financeiros:



Fonte: MATARAZZO (1987).

2.1 ANÁLISE DE RISCO QUANTO A LIQUIDEZ

Conforme MATARAZZO (1987), liquidez é a rapidez ou o tempo com que os ativos se transformam em dinheiro.

Quanto mais rápido maior é a liquidez daquele ativo. Diz-se que um ativo tem elevado grau de liquidez, quando ele se transforma em dinheiro rapidamente. O grau de liquidez é determinado pela natureza ou utilidade de um ativo. Ativos procurados por muitas pessoas tem maior liquidez, porque ele em utilidade para muitas pessoas. Uma aplicação financeira em fundo de Curto Prazo tem liquidez pela sua natureza. É um direito de recebimento imediato. No Balanço, as contas do Ativo Circulante estão ordenadas pela ordem de liquidez. Caixas e Bancos, mais Aplicações Financeiras, formam o conjunto de maior liquidez, pois são recursos já sob domínio da administração da empresa que pode utiliza-los imediatamente. Duplicatas a Receber compõem o segundo bloco de melhor liquidez. Por fim, estoques vendidos a prazo são os menos líquidos, pois originam duplicatas. Eventualmente, deve se considerar de boa liquidez os estoques vendidos à vista, sobretudo em alguns setores de comércio, onde a quase totalidade das vendas é feita à vista. Neste caso, é importante conhecer o prazo médio com que a empresa gira seus estoques.

O índice de liquidez é composto por corrente, seca e geral.

2.1.1 A Liquidez Corrente

Mede quantos reais (R\$) a empresa tem no Capital de Giro (curto prazo) para cada R\$1,00 de dívida que ela tem para pagar no curto prazo. Quando o índice for igual a 1 significa que a empresa tem exatamente o mesmo volume de Ativos Circulantes para pagar o Passivo Circulante e não há sobras.

Quando o índice for maior que 1, a empresa tem maior volume de Ativos de curto prazo do que dívidas de curto prazo. O que exceder a 1 é sobra.

Quando o índice for menor que 1, a empresa tem volume de dívidas maior que o volume de ativo de curto prazo para paga-las. Conseqüentemente, ela não tem volume de recursos suficientes para pagar as dívidas.

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

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 volume suficiente, 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.

De acordo com o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), liquidez corrente denota a capacidade de pagamento em curto prazo, da empresa e teoricamente, o risco de crédito será maior na medida em que a liquidez for menor.

2.1.2 Liquidez Seca

É o índice complementar ao da liquidez corrente. Ele mede quanto a empresa tem de recursos de curto prazo, sem considerar os estoques, para pagar suas dívidas de curto prazo.

Ativo Circulante – Estoques

Passivo Circulante

Quando o índice for menor que 1 é sinal de que a empresa precisa vender estoques para poder pagar suas dívidas. Considerando a venda de estoques uma operação natural em qualquer empresa, é necessário medir quanto de estoques precisa ser vendido e, também, em que período de vendas a empresa está (principalmente as empresas que tem forte sazonalidade).

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

Conforme o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), este índice procura mostrar através dos ativos de conversão imediato, a real capacidade de pagamento da empresa frente a uma eventualidade.

2.1.3 Liquidez Geral

Este índice mede a situação de liquidez de curto e longo prazo. É um índice importante quando decide-se créditos de longo prazo. Para avaliação de riscos de curto prazo, o índice de liquidez corrente é melhor.

Ativo Circulante + Realizável a longo prazo

Passivo Circulante + Exigível a longo prazo

Se uma empresa tem índice abaixo de 1 ela mostra que não tem capacidade de pagar todas suas dívidas com os ativos de curto prazo. Neste caso, deve-se observar a liquidez corrente, a qual mostrará se, pelo menos, no curto prazo ela é boa. Ao longo do tempo e, pelo menos, por um ano, a empresa poderá melhorar ou, também, piorar a situação geral da liquidez.

2.2 ÍNDICE DE RENTABILIDADE OU LUCRATIVIDADE

O MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997) esclarece que tais índices medem quando foi o lucro (ou prejuízo) da empresa se quanto os lucros contribuíram para o aumento dos recursos próprios e dos ativos ou ativos ou quando os prejuízos consumiram dos recursos.

2.2.1 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Quando há lucro, este índice mede quanto o lucro contribuí para o aumento dos recursos próprios.

Quando há prejuízo, ele mede quanto a empresa perde de seus recursos próprios por causa do prejuízo.

$$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

Indica o retorno sobre o capital investido pelos sócios e acionistas. Usualmente este indicador é comparado com o de outras empresas do mesmo setor e, no caso de investidores, com outras alternativas de investimento.

O fato da 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 Patrimônio líquido, maior é a contribuição do lucro para aumentar esta fonte de 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 fazer-se de ativos ou então aumentar suas fontes a terceiros ampliando suas dívidas.

2.2.2 Rentabilidade do Ativo

Conforme o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), quando há lucro, este índice mede quanto o lucro contribui para financiar o ativo. Quanto maior esta contribuição, menor será a necessidade de buscar outras fontes tais como recursos de terceiros ou de sócios.

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Total do ativo}} \times 100$$

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-lo. Caso a empresa não queira ou não possa se desfazer de ativos, certamente ela terá de buscar recursos de terceiros onde de sócios para poder cobrir seus prejuízos.

Mede o retorno das aplicações de recursos (ativo) da empresa.

2.3 ÍNDICE E ESTRUTURA DE CAPITAL

Conforme o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), este índice mede quanto a empresa usa de seus recursos próprios (PL) para financiar todo o seu Ativo Permanente.

Quando o índice for menor que 100% significa que a empresa consegue financiar todo o seu ativo permanente e ainda há sobras de recursos próprios para financiar o Realizável a longo prazo e ou o Capital de giro.

Quando o índice for maior que 100% significa que 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 que a estrutura de capital da empresa não é boa. O mínimo esperado dos sócios 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 péssimo.

2.3.1 Capital de Giro Próprio

De acordo com o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), quando positivo, este índice mede quanto o Capital de giro é financiado por recursos próprios. Neste caso, quanto mais alto for o índice, melhor.

Quando negativo, ele mostra que a empresa não tem sobra de recursos próprios para financiar nenhuma parte do capital de giro. Neste caso, todo o ativo circulante é financiado por capitais de terceiros.

$$\frac{\text{PL - Permanente – Realizável a LP}}{\text{Ativo circulante}} \times 100$$

O ideal é que os recursos próprios financiem todos os ativos de longo prazo (permanente e realizável) e ainda houvesse sobras para financiar parte da necessidade de capital de giro. No caso do índice de mobilização do PL maior que 100%, a empresa depende totalmente de terceiros para suprir seu capital de giro, pois seus recursos próprios sequer atendem a imobilização.

Entende-se por estrutura de capital a relação entre os volumes de fonte e aplicações de recursos. Além disso, relacionam-se as fontes e as aplicações de Longo prazo como forma de ver como são financiados os 3 grupos principais do

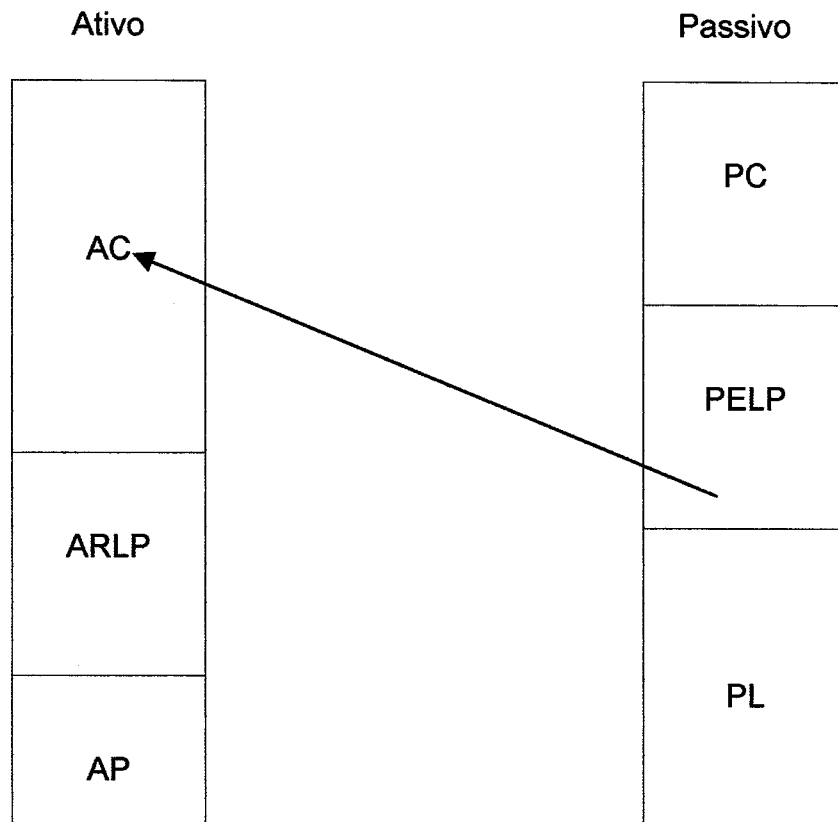
ativo. De uma forma geral, ativos de Longo prazo (Permanente e Realizável) devem ser financiados por fontes de longo prazo (Patrimônio, Líquido e Exigível).

2.3.2 Tipos de Estruturas de Capital

Qualquer empresa analisada terá sua estrutura de capital definida dentro dos seguintes três classificações:

a) BOA

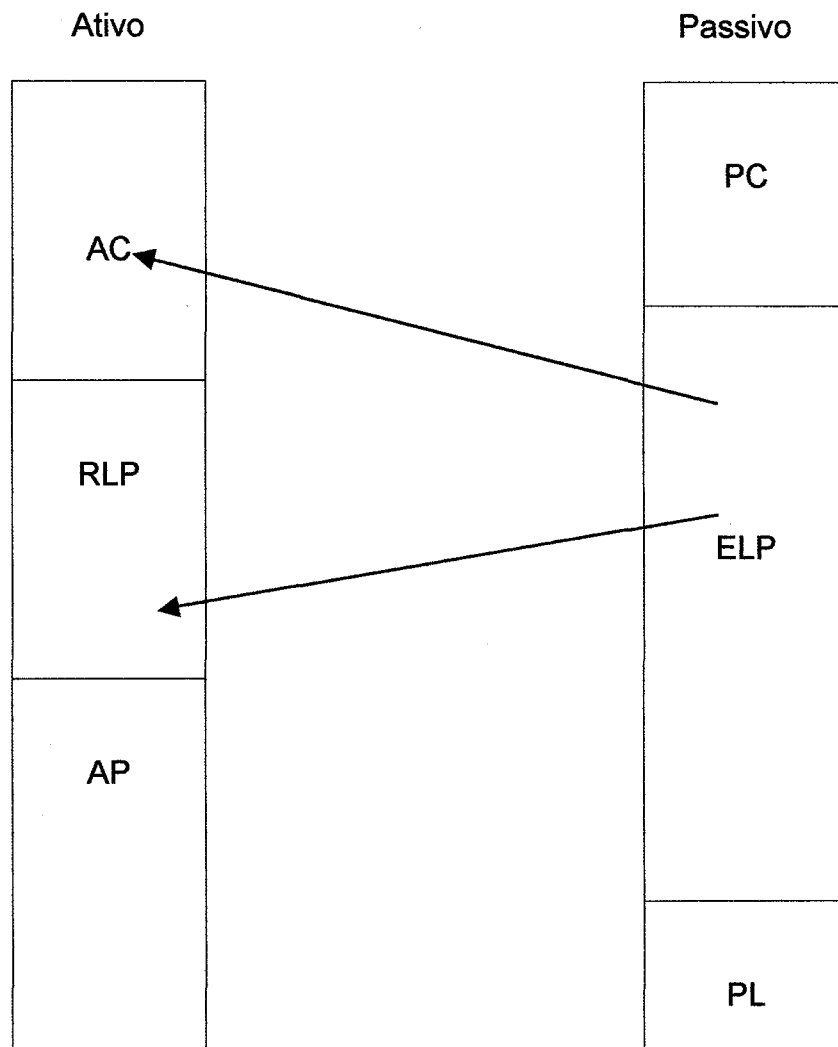
Figura 1



Recursos próprios financiam todos os ativos de longo prazo e ainda há sobra para capital de giro.

b) RAZOÁVEL

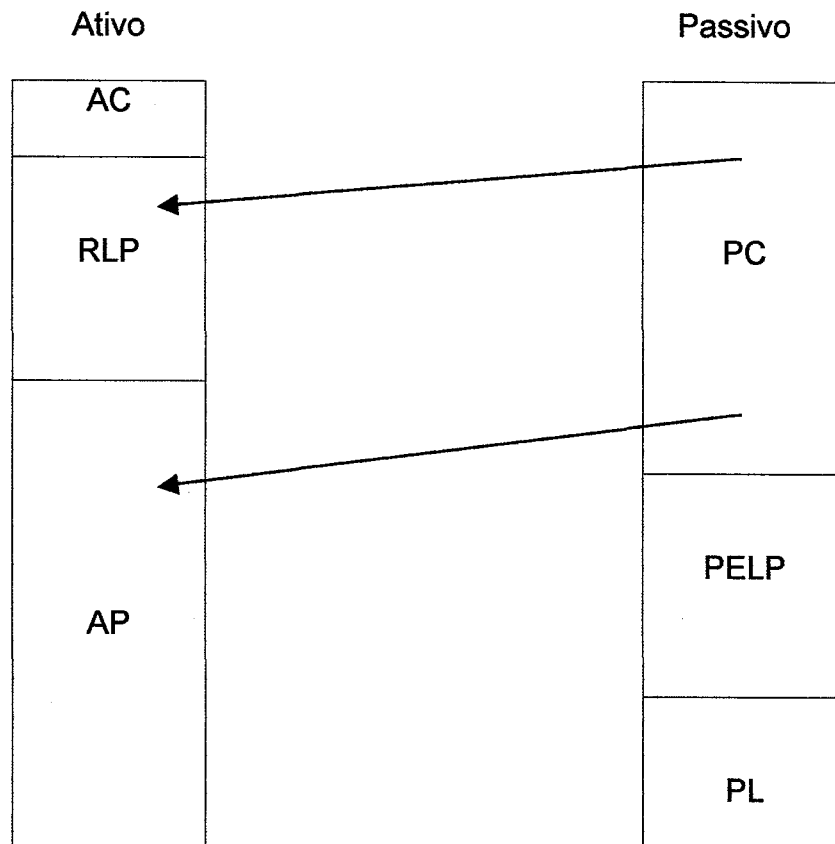
Figura 2



Recursos de terceiros de longo prazo completam o financiamento de ativos de longo prazo e sobra para capital de giro.

c) RUIM

Figura 3



Recursos próprios e de terceiros de longo prazo são insuficientes para financiar os ativos de longo prazo.

2.4 INDICE DE ENDIVIDAMENTO

De acordo com o MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), os índices de endividamento medem o financiamento originário de terceiros comparados com recursos próprios. Se os recursos próprios representarem apenas uma pequena

parte do financiamento total, os riscos da empresa recaem principalmente sobre os credores. Assim, o risco é desproporcional ao retorno. Para o banco o retorno é fixo (juros) e para a empresa é variável (lucros). Basicamente é a relação recursos de terceiros por recursos próprios, ou quantos reais de terceiros se tem para cada R\$1,00 próprio.

Capital de terceiros

Patrimônio Líquido

2.4.1 Endividamento Total

Mede a proporção entre recursos de terceiros (dívidas) e recursos próprios.

Capital de terceiros (PC + ELP)
----- x 100
Patrimônio Líquido

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.

2.4.2 Endividamento a Curto Prazo

Mede quanto a empresa tem de recursos de terceiros de curto prazo em relação aos recursos próprios.

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

Atualmente as dívidas das empresas concentram-se mais no curto prazo, uma vez que as fontes de recursos de longo prazo são poucas e escassas. Conseqüentemente, este índice tenderá a ser bastante igual ao de endividamento total. Se não for, a empresa tem volumes importantes de dívidas de longo prazo.

2.4.3 Endividamento Financeiro Total

Mede quanto a empresa utiliza de recursos bancários (curto e longo prazos) 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 financiamento bancários. Deve-se olhar também o volume de despesas financeiras para avaliar o custo destes recursos.

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

Normalmente, as empresas buscam recursos para suprir suas necessidades de caixa (seja para pagar despesas ou cobrir prejuízos, seja para suprir suas necessidades de capital de giro ou imobilizado).

As instituições financeiras são o caminho para isto, uma vez que as demais fontes de recursos de terceiros não as supre, 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 avaliar cuidadosamente este índice.

2.4.4 Endividamento Financeiro a Curto Prazo

Este índice é complemento do Endividamento Financeiro. Ele mede quanto a empresa usa de empréstimo bancários de curto prazo em relação ao que ela tem de recursos próprios.

$$\frac{\text{Empréstimo de Curto Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$$

As fontes de financiamentos bancários tendem a se concentrar mais no curto prazo. São poucas as alternativas de recursos bancários de longo prazo, sobre tudo 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. Quando houver muita diferença entre os dois índices é sinal de que a empresa tem financiamento de longo prazo em volumes relevantes.

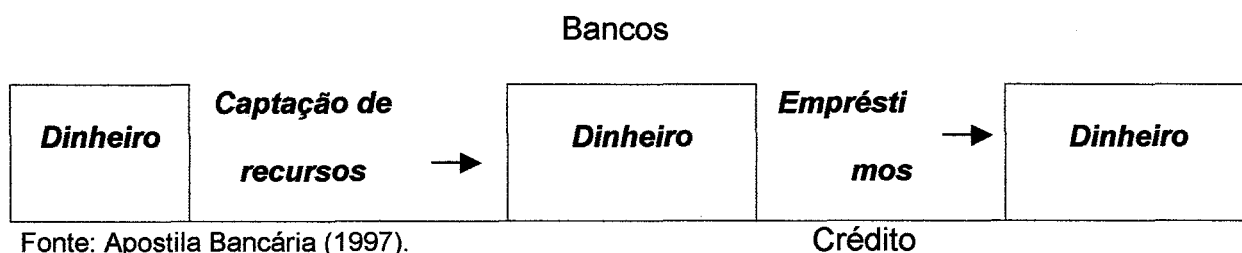
3 CRÉDITO E RISCOS NOS BANCOS COMERCIAIS

3.1 CONCEITO DE CRÉDITO

A palavra crédito, dependendo do contexto do qual esteja tratando, tem vários significados.

De acordo com SILVA (1988, p. 22). Para um banco comercial, as operações de crédito se constituem em seu próprio negócio. Dessa forma, o banco empresta dinheiro ou financia bens dos seus clientes, funcionando como uma espécie de intermediário financeiro, pois os recursos que aplica são captados no mercado através dos depósitos efetuados por milhares de clientes depositantes. Com isso a instituição financeira bancária faz captação dos recursos junto a diversas pessoas, em montantes e prazos dos mais variados possíveis, e os repassa a outras pessoas em montantes e prazos diferentes.

Como intermediários financeiros, captam recursos de agentes com *superávit* de caixa e os repassam a agentes com *déficit* de caixa ou com necessidades de expandir suas atividades.



SILVA (1988), discorre que essa função de “intermediário financeiro” toma o crédito como um dos fatores de maior importância num banco comercial. A concessão de crédito num banco comercial, portanto consiste em emprestar dinheiro, isto é, colocar a disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro.

Conforme SCHRICKEL (1995, p. 25) 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, após decorrido o tempo estipulado.

O significado da palavra crédito é amplo. Ele quer dizer confiança, fé na salvabilidade, segurança.

No sistema financeiro, a concessão de crédito é uma decisão tomada no momento presente, tomando por base informações sobre o passado e cujos efeitos se projeta, para o futuro.

Para quem atua na concessão de crédito, é fundamental ter o maior volume possível de informações sobre o tomador do crédito. No mínimo, as informações básicas e fundamentais são necessárias.

O segundo passo é analisar e julgar as informações disponíveis. Para isso é necessário conhecimento técnico, experiência, boa capacidade de raciocínio, visão crítica e muito equilíbrio e bom senso. A falta de qualquer desses ingredientes torna o julgamento incompleto e muitas vezes errôneo.

Não há crédito sem riscos. Porém, o oposto também é verdadeiro. Não se concede crédito onde tudo é risco. É preciso, então, ver o que há de riscos ou pontos negativos em cada crédito e também quais são os pontos fortes ou positivos

que levam à concessão do crédito. E para isso é fundamental que se tenha o maior número possível de informações sobre o tomador de crédito.

E uma vez. Concedido o crédito, é necessário acompanhar e atualizar as informações para ver se os riscos e os pontos positivos continuam os mesmos. Eles mudam. Podem ficar piores ou podem ficar melhores.

3.2 RISCOS

SCHRICKEL (1995, p. 35) declara que sumariamente, risco significa incerteza, imponderável, imprevisível, situam-se necessária e unicamente no futuro. Embora a análise de crédito deva lidar com eventos passados do tomador de empréstimos. As decisões de crédito devem considerar primordialmente o futuro desse mesmo tomador.

Numa economia em que seus agentes são tão pujantes quanto diversificados e espalhados, e num cenário de desenvolvimento e formação de riquezas em processos há várias décadas, e por algum tempo ainda, necessariamente, para se consolidar, a ponderação acerca do futuro, numa análise de crédito, torna-se uma tarefa ainda mais desafiadora.

Riscos são avaliados a partir de informações e probabilidades efetivas de que fatos irão acontecer.

Portanto, para avaliação dos riscos é fundamental que haja evidência e fatos que estejam acontecendo ou cuja previsibilidade de decorrência possa ser mensurada ou prevista com realismo e certeza.

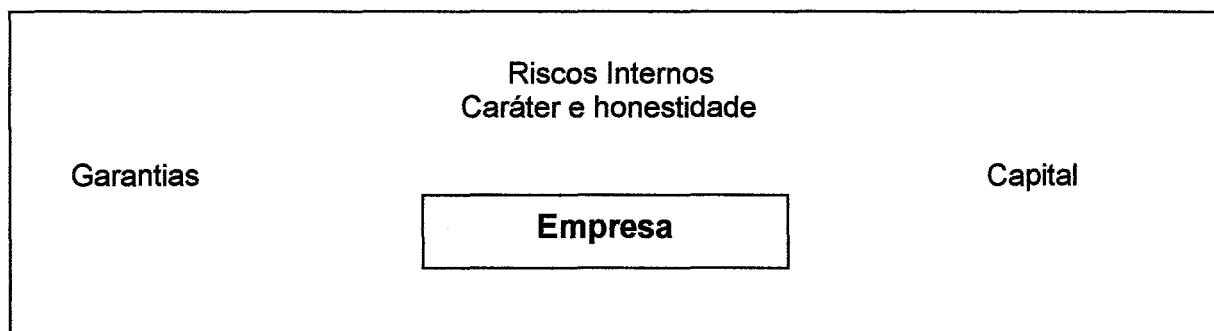
SILVA (1988) atenta para que a Incerteza é a impossibilidade de avaliar ou prever a ocorrência de fatos com objetividade e segurança.

Esta impossibilidade decorre da falta de informações ou pela falta de evidências seguras de que os fatos irão ocorrer e quando eles acontecerão.

A avaliação de riscos deve ser feita de forma clara e objetiva. Não se pode trabalhar com hipóteses absurdas de difícil ou total impossibilidade de ocorrência. Nem se pode criar hipóteses pessimistas o suficiente para negar o crédito, nem tampouco otimista para conceder todos os créditos. Fatos devem ser analisados. Não se deve omiti-los, nem buscar desculpas para abrandá-los. A realidade e o bom senso deve sempre prevalecer sobre a opinião infundada ou desinformada. Se esta prevalecer, a margem de erro na concessão de crédito será enorme.

3.2.1 Riscos Internos à Empresa

SILVA (1988) ensina que os riscos internos à empresa podem e devem ser gerenciados e controlados pela administração da empresa.



Fonte: Apostila Bancária (1997).

3.2.1.1 Caráter e Honestidade

De acordo MANUAL DA FEBRABAN IBCB13 (1997), este é o primeiro e o mais importante risco de crédito.

Crédito é confiança. Não se empresta dinheiro a pessoas desonestas ou de caráter duvidoso. E não há meio termo nesta avaliação: as pessoas são honestas e sérias ou não são. Não há meio honesto e meio desonesto e meio desonesto.

Caráter e honestidade são próprias de pessoas e não de empresas. Portanto, a honestidade e caráter deve ser avaliada sobre as pessoas dos sócios, dos administradores ou dos gerentes da empresa.

É normal ouvirmos falar em 'todo mundo é honesto até o dia que deixa de sê-lo'. Difícil é descobrir o dia em que isto acontece. E quando se descobre é tarde. É preciso estar atento e muito bem informado para se descobrir antecipadamente.

Para isto acontecer, o caminho é manter contato constante como o cliente. Somente o relacionamento mais próximo e freqüente permite obter informações completas e detalhadas sobre o comportamento e o modo de pensar das pessoas que administram a empresa. E assim é possível formar opinião mais correta.

O que deve ser avaliado é a efetiva intenção de pagar que cada cliente demonstra. O cliente honesto é aquele que, mesmo com dificuldades financeiras, fará todos os esforços para cumprir com suas obrigações ou, no mínimo mostrará boa vontade para negociar e recompor suas dívidas sem causar perdas ao credor.

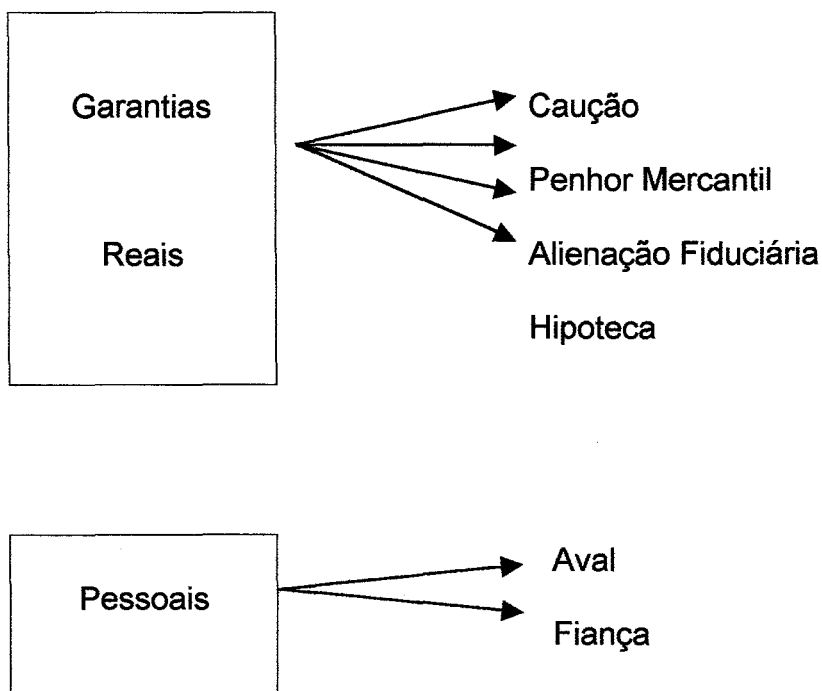
Já o cliente desonesto procurará todos os subterfúgios possíveis para eximir-se da responsabilidade e evitar o pagamento. Só o fará em situação inibitória ou quando foram esgotadas todas as alternativas de burlar o pagamento.

3.2.1.2 Colateral ou Garantias

SILVA (1988) explica que as garantias servem de opção para cobrir determinados riscos de créditos e é uma forma de reservar alguns ativos da empresa, que serão utilizados para o pagamento da dívida, caso a empresa não tenha ativos para atender a todos seus credores. Elas, porém também contêm riscos.

A concessão de crédito deve ser feita quando se acredita na verdadeira capacidade de pagamento da empresa. A garantia é acessória e uma segunda opção. Jamais pode ser a razão principal pela qual se concede o empréstimo.

As garantias dividem-se em dois grupos:



Fonte: SILVA (1988).

3.2.1.3 Garantias Reais

SILVA (1988) continua, são constituídas sobre um ativo, seja um bem ou um direito, perfeitamente identificado e definido e que servirá de ressarcimento ao credor na hipótese de inadimplência do devedor. O bem ficará separado do patrimônio do devedor e acompanhará a operação a qual serve de garantia, até o seu encerramento.

Os créditos concedidos com garantia real não são afetados pela concordata e devem ser liquidados normalmente, nos seus prazos e vencimentos. No caso de falência, os credores devem abrir mão das garantias reais, exceto no caso de alienação fiduciária, sendo que os bens serão incorporados a massa falida. Os credores receberão seus créditos após o síndico pagar os credores privilegiados (salários, indenizações trabalhistas, encargos sociais e fiscais).

As garantias reais são: caução, penhor mercantil, alienação fiduciária e hipoteca.

a) Caução

De acordo com SILVA (1988), a caução é instituída sobre créditos ou direitos do garantidor. Tais créditos são representados por duplicatas, CDBs, notas promissórias, ações e outros. Para a caução ser perfeita juridicamente deve haver um contrato firmado entre as partes com cláusula específica da caução e a entrega dos títulos ou a cessão dos direitos do título ao credor.

No caso de créditos que não possuem um título que o represente, não há a entrega. É feita uma procuração do garantidor para o credor para que este possa representá-lo perante o devedor sobre o direito de recebê-lo.

Além disso, o credor deve se precaver com relação aos títulos caucionados, notificando os devedores para que estes lhe paguem os títulos e não ao credor originário.

Havendo o recebimento dos títulos, o credor ficará com o produto dos mesmos, até que o garantidor substitua estes valores por outros títulos, liberando assim os recursos. Esta situação deve estar prevista no contrato.

Nos casos de concordata, a garantia servirá de pagamento dos empréstimos e, se houver falta de garantias, o Banco deverá habilitar-se na concordata pelo valor da diferença. Nos casos de falência, o Banco devolverá à massa falida as garantias que possui.

A modalidade de caução mais utilizada pelos Bancos é a caução de duplicatas. O risco desta garantia é a inadimplência do terceiro devedor do título ou do direito. Normalmente, quando se recebe as duplicatas para caução não é possível saber qual a situação financeira do devedor. No caso de não pagamento da duplicata, além do protesto ou ação judicial de cobrança, cabe apenas ao Banco solicitar a substituição da garantia.

Outro risco é a duplicata fria. São difíceis de serem detectadas. Normalmente, o garantidor pede sua baixa e a substitui por outras antes do vencimento da duplicata. É importante portanto acompanhar o volume dos pedidos de baixa. É uma das formas de perceber este risco.

Um terceiro risco é a alteração de data de vencimento. Algumas vezes, o devedor devolve a duplicata por não concordar com sua data de vencimento e

outras vezes, por ter devolvido toda parte da mercadoria, exigindo descontos sobre o valor dela.

Uma das formas de coibir os riscos é constituir a caução por valor maior que o do empréstimo, mais juros e correção. Com isto elimina-se a possibilidade de faltar garantias nos casos de eventuais inadimplências do devedor ou nos casos de mudança do valor das duplicatas.

b) Penhor Mercantil

SILVA (1988) ensina que o penhor mercantil é a submissão de um bem móvel ou mobilizável em garantia do cumprimento de uma obrigação. Ele se constitui por contrato subscrito por duas testemunhas. Para prevalecer as garantias contra terceiros, ele deve ser registrado em Cartório de Títulos e Documentos, prevalecendo sempre o registro anterior.

O penhor mercantil se aperfeiçoa juridicamente com a transferência real ou simbólica da posse do bem pelo devedor ao credor. Por não terem instalação adequadas para a guarda dos bens os Bancos optam por contratar a indicação, por parte do devedor, de um fiel depositário, geralmente um sócio da empresa.

O fiel depositário será chamado a entregar ou mostrar os bens sempre que o credor não os encontrar. Se não fizer, tornar-se infiel depositário, sujeito a prisão civil.

Uma vez que os bens penhorados foram livremente escolhidos pelo devedor, a execução da garantia continuará mesmo que tais bens sejam essenciais à atividade da empresa. Se os bens penhorados forem vendidos a terceiros, a execução também continuará e o comprador deverá devolvê-lo (caso o contrato do

penhor tenha sido registrado antes de efetivada a venda). No caso de estoques, o devedor poderá vendê-los, desde que mantenha quantidade de mercadoria suficiente para a garantia na data de vencimento do contrato.

Um cuidado especial é a descrição completa e perfeita dos bens penhorados e sob guarda do fiel depositário. Descrições imprecisas, incompletas e erradas levam a situações indesejadas, no momento da busca ou execução da garantia.

Nos casos de concordata o credor poderá receber normalmente o valor do crédito. Se tal não ocorrer, a execução da garantia se processará normalmente. Caso a garantia não cubra o valor do débito, a diferença será habilitada na concordata. Em situação de falência, o credor devolverá a garantia para a massa falida. Um dos riscos é a demora da execução, sobretudo quando o contrato possui vícios e imperfeições, tais como falta de registro (no caso dos bens terem sido vendidos), descrição inadequada dos bens (quando a quantidade não é perfeitamente definida, o tipo e qualidade do produto, cor, forma, numeração se houver, tamanho e composição no caso de matéria-prima como metais, líquido, etc.).

Outro risco é a demora para notificação do fiel depositário e pela procura na localização dos bens. Localizados, eles exigem local de armazenagem até que seja autorizada sua venda.

Um terceiro risco é o valor financeiro. Muitos bens valem menos na data da venda que na data da compra. É importante prever o valor do bem na data do vencimento do contrato e não na data da assinatura do empréstimo.

c) Alienação fiduciária

Conforme SILVA (1988), a alienação fiduciária só pode ser constituída sobre bens móveis perfeitamente identificáveis por número, forma ou tipo. É necessário que o contrato seja registrado em Cartório de Títulos e Documentos para a constituição da garantia e para prevalecer o direito sobre terceiros.

Na alienação fiduciária a propriedade do bem transfere-se ao credor ficando o alienante apenas com a posse do bem e como seu fiel depositário. Uma vez liquidado o crédito, a propriedade do bem volta a ser do devedor.

Na alienação fiduciária de veículos, além do registro de contrato, é necessário o registro no Departamento de Trânsito constando a alienação no Certificado de Registro de veículos.

Ao alienante cabe a guarda e conservação do bem respondendo quando houver perda, deterioração ou venda não permitida, por sua reposição ou pagamento de igual valor, sob pena de prisão mediante ação judicial.

Nas concordatas, o crédito tem seu vencimento normal e, em caso de não pagamento, cabe ação de busca e apreensão do bem para ressarcir o valor do crédito. Na falência, o bem alienado não fará parte da massa falida. Como ele é propriedade do credor, esta poderá pedir sua restituição e assim ressarcir-se do crédito. Apesar do processo de busca e apreensão se um processo rápido, a venda do bem só ocorrerá após proferida a sentença judicial.

O risco fica então no valor financeiro possível de ser obtido pela venda. Mais uma vez, é importante que se avalie o bem provável valor na data de vencimento do contrato e não na data da concessão do empréstimo.

Outro risco é a demora na localização do bem ou do fiel depositário.

d) Hipoteca

Conforme SILVA (1988) são passíveis de hipoteca, bens imóveis ou navios e aviões. Ela se faz através de escritura pública registrada em Cartório de Registro de Imóveis ou na Capitania dos Portos (navios) ou no Departamento de Aviação Civil (aviões). Quando o bem pertencer a pessoa casada, é obrigatória a assinatura dos dois cônjuges, mesmo em regime de casamento com separação de bens.

3.2.1.4 Garantias Pessoais

SILVA (1988) Esclarece, que as garantias pessoais são constituídas sobre a totalidade dos bens do garantidor que responde pelo cumprimento da dívida do devedor. Desta forma, nenhum bem específico do garantidor é separado e ele responderá apenas pelos bens que possui na data de vencimento ou de cobrança do débito.

O garantidor poderá dispor livremente de seus bens e inclusive vendê-los. Se a venda ou doação for feita, após contrair dívida, à pessoas de seu relacionamento (parentes, amigos ou outros), a venda ou doação poderá ser anulada. Mas há a necessidade de se provar a 'fraude contra credores', configurada pela intenção do garantidor em esvaziar o seu patrimônio, ficando sem bens para responder pelo débito. Esta anulação é feita judicialmente.

As garantias pessoais são: aval e fiança.

a) Aval

SILVA (1988) ensina que o aval é uma garantia pessoal de pagamento de uma dívida. O aval só pode ser dado sobre título cambiário (nota promissória, letra de câmbio, duplicata e outros), sendo nulo quando prestado apenas no contrato. O aval é uma garantia autônoma. O credor pode cobrar o valor do título do devedor ou do avalista, indistintamente, ou executar ambos ao mesmo tempo. No caso de pessoas casadas, assinatura de um dos cônjuges compromete apenas a parte dos bens que lhe cabe. Se o aval for prestado por pessoa jurídica, a garantia se sujeita aos efeitos da concordata e da falência. Se o aval for prestado por duas ou mais pessoas, cada uma delas responde pela totalidade do título avalizado.

O avalista garante o título com a totalidade dos bens que lhe pertencem. No entanto ele pode dispor livremente destes bens, vendendo-os ou doando-os. Apenas os bem existentes na data do vencimento ou da cobrança do título servirão de garantia efetiva. No caso do avalista não possuir bens, o credor não poderá pedir ao devedor que substitua o avalista.

Se o aval for prestado por sócio ou diretor de empresa concordatária eles poderão ser executados concomitantemente à habilitação do crédito na concordata. Os riscos que envolvem o aval são valores muito superiores ao de seus bens, os bens poderão ser vendidos ou doados durante o período do aval. Dado por pessoa jurídica, o aval, sujeita-se à concordata ou falência, o objeto não pode ser penhorado, como resultado de ação de penhora dos bens do avalista, a casa onde ele mora ou seus instrumentos de trabalho.

b) Fiança

Ainda de acordo com SILVA (1988), a fiança é uma obrigação escrita, feita em contrato, que garante o pagamento de uma dívida do devedor ou garante a indenização ou multa pelo não cumprimento de uma obrigação de fazer ou não fazer o aliançado.

O fiador só responde pela obrigação após o devedor ter sido acionado e não efetuar o pagamento. A isto se dá o nome de benefício de ordem. Ele só pode ser executado antes do devedor, se assim estiver estabelecido no contrato. Por outro lado, no caso de insolvência ou falta de bens do fiador, o credor poderá pedir sua substituição.

Os riscos que envolvem a fiança são idênticas aos do aval, porém, com a vantagem de que se pode pedir substituição do fiador.

3.2.1.5 Riscos Externos à Empresa

SILVA (1988) e a APOSTILA BANCÁRIA (1997) esclarecem que os riscos externos, representados por condições, abrangem as forças que atuam no mercado. Eles compreendem as políticas de governo, a ação dos concorrentes, as decisões dos fornecedores e o comportamento dos clientes e consumidores.



Fonte: APOSTILA BANCÁRIA, 1997.

Estas ações podem atuar de forma positiva, quando beneficiam a empresa, ou de forma negativa, quando representam maiores custos/despesas outras dificuldades e desvantagens.

É perfeitamente possível conhecer e entender os efeitos das políticas de governo sobre a economia. Porém é extremamente difícil mensurar e quantificar com exatidão os efeitos sobre cada uma das empresas clientes. Cada uma poderá ser afetada de forma diferente. O mesmo acontece com a atuação de concorrentes, com o comportamento dos consumidores ou até com a ação dos fornecedores. Em alguns setores e para muitas empresas pequenas estes riscos são extremamente difíceis de serem avaliados.

Tais condições não são gerenciadas diretamente pela administração da empresa. Porém, ela deverá estar atenta e informada para reagir e se adaptar a estas situações. Havendo riscos, a administração deve atuar para tentar eliminá-los ou minimizá-los. Se houver benefícios, deve ter flexibilidade para tirar o máximo proveito deles.

Em muitas situações os efeitos são indiretos e o que torna a mensuração ou quantificação dos efeitos muito mais difíceis. A falta de estatística e dados confiáveis

não permite sequer avaliar de forma genérica ou grosseira tais efeitos. Muitos setores econômicos são bastante desconhecidos e não possuem estatísticas que possam definir corretamente a participação de mercado, público alvo ou até volumes de produção e potencial de mercado. Outras vezes os dados não são públicos ou divulgados.

3.3 POLÍTICAS MACROECONÔMICAS

3.3.1 Política de Governo

De conformidade com SILVA (1988) os riscos ligados à ação do Governo, seja federal, estadual ou municipal são:

- a) Política monetária;
- b) Política de rendas;
- c) Política fiscal e tributária;
- d) Política cambial;
- e) Política setorial e de incentivos.

a) Política Monetária

Sobre o assunto SILVA (1988) esclarece que a política monetária envolve decisões de controle e emissão de moeda, de controle de gastos públicos e de gerenciamento da dívida pública.

Empresas com vendas concentradas no Governo poderão ver reduzidas ou aumentadas suas vendas em função de maior ou menor volume de gastos governamentais. São afetadas em seus recebimentos pelo controle do *déficit* ou pela emissão de moeda. Os efeitos indiretos se dão sobre fornecedores destas empresas à medida que podem criar momentos de recessão ou aumento de inflação.

b) Política de Rendas

Assim, conforme SILVA (1988), a política de rendas envolve decisões sobre política salarial, taxas de juros e aluguéis. Os efeitos são diversos e nada iguais sobre cada empresa. Política de salários baixos reduzem os custos das empresas e do governo, mas estreita, o mercado consumidor, causando menores vendas. Políticas de juros altos aumentam as despesas financeiras das empresas tomadoras de crédito, mas geram receitas financeiras para as empresas aplicadoras. Políticas de aluguéis baixos reduzem custos de empresas que os alugam, mas inibem o setor de construção civil voltado para vendas a investidores que os compram para alugá-los a outros. Os efeitos indiretos fazem-se sentir sobre fornecedores da construção civil, como madeira, ferro, cerâmica, telhas, tijolos e outros.

c) Política Fiscal e Tributária

Ainda, conforme SILVA (1988), políticas fiscal e tributária compreendem o sistema de impostos. Cada empresa terá diferentes condições de repassar aos consumidores o custo de impostos mais altos. A carga tributária repassa recursos privados para o setor público e com isto, volumes menores de recursos ficam à disposição de empresas e consumidores.

d) Política cambial

Também, de acordo com SILVA (1988), política cambial é a definição da paridade entre o Real e a moeda de outros países. Tomando-se por exemplo o Dólar, moeda estrangeira mais utilizada no Brasil, sempre que houver um aumento real do câmbio em relação à inflação, os exportadores serão beneficiados, pois recebem mais Reais por Dólar exportado. Por outro lado, os importadores pagarão mais caro por suas encomendas, uma vez que terão de desembolsar mais Reais por Dólar de mercadoria importada.

e) Política Setorial e de Incentivos

SILVA (1988) esclarece que quando criados, a política setorial e de incentivo beneficiam determinadas regiões ou as empresas do setor incentivado. Quando suspensos ou cancelados, trazem o efeito oposto. Dentre as políticas existentes incluem-se incentivos à exportação, à agricultura, ao nordeste, à Zona Franca de

Manaus. Incluem-se nesta categoria também situações de isenções de impostos ou de subsídios.

3.3.2 Mercado

Os riscos de mercado envolvem a relação da empresa com fornecedores, concorrentes ou clientes (SILVA, 1988).

Os riscos de mercado existem e se tornam mais fortes quando a administração da empresa não está atenta e acompanhando os fatores de riscos. A atuação da administração cria flexibilidade de adaptação às mudanças, evitando cair nas armadilhas e riscos do mercado.

a) Concentração

Onde empresas que dependem, de um único cliente ou de um único fornecedor carregam riscos maiores. Esta dependência sujeita a empresa a aceitar determinadas regras ou condições que lhe podem ser desfavoráveis por falta de outra alternativa.

b) Modismo ou Sazonalidade

Empresas que operam no segmento de 'modismo', tais como álbuns de figurinhas, brinquedos ou jogos ligados a personagens infantis, discos e outros, devem ser analisadas com mais cuidado. Os resultados são muitas vezes imprevisíveis e exigem muito investimento inicial. Se o modismo pega, os

lançamentos geram muitos recursos, embora a duração do sucesso é sempre curta e rápida. Se for um fracasso, as perdas podem ser grandes.

A sazonalidade é comum em diversos mercados (produtos agrícolas, sorvetes, chocolates, atividades de lazer, cadernos e outros). Ela afeta a riqueza de cada região ou cidade de forma diferenciada. Empresas que atuam em tais segmentos devem conhecer bem os riscos e se adaptarem a eles para evitar perdas não previsíveis.

c) Hábito de Consumidores

A existência de produtos substitutos com preços menores podem provocar esta mudança, podendo causar buscas e rápidas quedas nas vendas.

Outras vezes, o ciclo de vida do produto se esgota determinando a mudança nos hábitos de consumo. Nestes casos a mudança é mais lenta e pode ser previsível ao longo do tempo.

A moda é um dos exemplos de hábitos de consumo. A moda é uma indústria estabelecida e seus riscos são conhecidos pelas empresas que nela atuam, tais como indústrias de roupas e calçados.

d) Concorrência

Também é um risco, em alguns segmentos ela é fraca e as empresas conseguem atender a demanda de mercado sem muita disputa. Em outros, a disputa é mais acirrada. Sempre que houver tal situação, a avaliação correta dos resultados e efeitos é fundamental para se evitar riscos indesejáveis. Em situações extremas de

guerra por mais espaços levam vantagens as empresas que tiverem uma situação financeira mais compatível e por outro lado, as empresas que tem saúde financeira debilitada, tem seus riscos aumentados.

3.4 CRITÉRIOS

Seguindo orientação do MANUAL DA FEBRABANIBCB 13 (1997). Qualquer definição de uma política de créditos passa pela definição do mercado de atuação da Instituição ou seja, é necessário definir os tipos de clientes que serão aceitos para operações de crédito. Deverá haver definições quanto ao porte das pessoas físicas e jurídicas, dos setores, ramos, sub-ramos da economia, bem como relação da situação econômico-financeira dos clientes com, que se pretende trabalhar.

Para cada tipo de segmentação exposta devem ser estabelecidos parâmetros específicos para a formulação da política de crédito.

3.4.1 Critérios de Aceitação de Risco

Toda operação ativa (empréstimos, financiamentos e repasses) se caracterizava pela assunção de risco.

Assumir riscos faz parte da atividade precípua da Instituição, que é a intermediação financeira.

A política de crédito, dessa forma, deve apresentar parâmetros para aplicações que produzam a lucratividade esperada pelos seus acionistas e mantenha a credibilidade da instituição junto à comunidade.

Assim, não deve a política de crédito voltar-se ao risco excessivo em nome do aumento de lucratividade, pois a assunção de tal risco deriva para o campo da 'incerteza', que não deve permear as operações de crédito. A política de crédito deve, sim, apontar o grau de risco de cada perfil de clientes, ou seja, a Instituição deve trabalhar dentro de um 'risco calculado'.

3.4.2 Critérios de Impedimento

Conforme o MANUAL DA FEBRABAN IBCB (1997), afora os impedimentos legais, a política de crédito da instituição deve estabelecer parâmetros para caracterizar os impedimentos de operar, dentro dos critérios denominados de 'boa técnica bancária'.

A instituição pode e deve estabelecer restrições quando:

- Não possui completo entendimento sobre o modo de operação de um grupo de empresas ou setor específico.
- Um determinado tipo de tomador, com características comuns, apresentar freqüentes problemas de crédito.
- O tomador possui condições privilegiadas perante as leis ou opinião pública, a ponto de lhe causar algum dano.

3.4.3 Critérios de Análise Relativamente ao Porte do Cliente

Conforme o MANUAL DA FEBRABAN IBCB 13 (1997) e exposto no item 2, em função do porte do cliente pode haver parâmetros distintos.

Por exemplo, para as pequenas e médias empresas devemos ter como relevante, além dos dados da empresa, os dados dos sócios (patrimônio imobiliário, experiência no ramo, etc.), pois seus demonstrativos contábeis, via de regra, são elaborados para efeitos fiscais.

Por outro lado, uma grande empresa de capital aberto, exige, além de análise dos demonstrativos contábeis, a verificação do relatório da administração, do relatório enviado à comissão de valores mobiliários, etc.

Cada caso é um caso. Entretanto a política de crédito de forma geral deve orientar para o processo da avaliação do cliente forte.

3.4.4 Tipos de Balanços

Conforme FRANCO (1972) e o MANUAL DA FEBRABAN IBCB 13 (1997), a análise de balanços serve para formar opinião sobre a situação financeira da empresa. Serve também para indicar as mudanças e dar subsídios e argumentos para conservar e discutir com a empresa. Serve também para confirmar ou desmentir informações financeiras. Em nenhuma visita ou conversa com o cliente é possível ter uma visão tão ampla. É importante então que se saiba dela o máximo de informações úteis. Por outro lado, o balanço só contém informações financeiras. Não se pode tirar dela nenhuma outra informação além destas. Qualquer dedução que não possa ser confirmada pelos dados financeiros é dedução passível de erro, Portanto, é preciso cuidado nas afirmações e conclusões que são tiradas da análise financeira.

- Conceitualização – De acordo com FRANCO (1972), a palavra balanço reflete a idéia de equação, equilíbrio, igualdade. A exposição dos componentes patrimoniais recebe a denominação “balanço”, porque é apresentada em forma equacional, mostrando o equilíbrio, a igualdade existente entre componentes positivos e negativos.
- Legislação societária – Também conforme FRANCO (1972), é o tipo utilizado por todas as empresas LTDA. E S.A. de capital fechado. É o tipo mais comum e o mais encontrado. Estas empresas apresentam seus balanços com valores nominais de cada período do balanço. Assim, se o balanço da empresa é de dezembro de 1994, os saldos apresentados estarão em valores de R\$ em dezembro de 1994. Se o balanço a apresentado for de dezembro de 1995. os saldos estarão apresentados com valores em R\$ de dezembro de 1995. Sabendo disto, é fácil concluir que os valores de 1995 carregam valores aproximadamente 20% maiores que os de 1994 em função da inflação ocorrida durante o ano de 1995. Isto que dizer que diferenças em torno de 20% foram causadas mais em função da inflação que por aumento ou redução reais.

Correção integral ou moedas constante (FRANCO, 1972), é a forma obrigatória para S.A. de capital aberto (empresas com ações negociadas em bolsa de valores ou com debêntures emitidas) esse tipo de Balanço é regulamentado pela CVM (comissão de Valores Mobiliários). Estas empresas publicam seus Balanços atualizando todos os valores para a moeda da data do último Balanço. Assim um Balanço de dezembro de 1994, terá todos os valores incluindo os da demonstração de resultados, atualizados para dezembro de 1995 em R\$ como ela deve publicar lado a lado, o Balanço de 1994 e de 1995, tais valores podem representar diferenças

reais entre eles, uma vez que foi eliminada a inflação. Qualquer variação entre os valores já será uma variação real.

Nenhum tipo, conforme FRANCO (1972), as microempresas não são obrigadas a manter escrituração contábil. Estão, portanto, desobrigadas de apresentar Balanços na forma de legislação. São consideradas micro-empresas, as que faturam 96.000 UFIRs por ano, equivalente à R\$ 79.555,00 em junho de 1996. As empresas com lucro presumido podem ou não apresentar Balanço. Caso não tenham Balanço são obrigadas a fazer “fluxo de caixa” mensal, onde é registrado também o movimento bancário. As empresas com lucro presumido paga Imposto de Renda com taxas que variam de 2% a 8% sobre o valor total do faturamento, independentemente dos lucros ou prejuízos obtidos. Para ser tributada com base em lucro presumido a empresa deve ter feito esta opção e ter no máximo, faturamento anual de 12.000.000 UFIRs por ano, equivalente à R\$11.533.200,00 em novembro de 1998. As firmas individuais enquadram-se no conceito de micro-empresas ou lucro presumido de acordo com o valor de seu faturamento anual. Firma individual é uma empresa com um único sócio e cujo nome é sempre igual ao nome do dono. As micro e pequenas empresas têm seus demonstrativos contábeis efetuados por mera necessidade fiscal. Boa parte dos volumes negócios gerados não é registrado nos livros fiscais e os recursos são canalizados para os sócios. Desta forma, os demonstrativos financeiros representam apenas uma parcela do movimento do negócio como um todo. A parte não registrada são recursos que ficam com os sócios. Desta forma, a análise financeira destas empresas tem um peso e importância relativa. A orientação do Banco para a análise das solicitações de crédito é de obter informações e ponderar os seguintes itens:

- rendimento mensal do proprietário/sócios;

- tradição de operações com o bando;
- data da fundação da empresa;
- patrimônio imobiliário do proprietário/sócios;
- comportamento do setor de atuação;
- capacidade administrativa do proprietário;
- faturamento mensal.

Entretanto, apesar da importância de uma análise completa, o fundamental é determinar a capacidade de pagamento da empresa.

4 ESTUDO DE CASO

A análise da empresa foi realizada aplicando-se os conceitos apresentados nos capítulos anteriores.

Trata-se de empresa idônea e bem conceituada, com ótimas referências na praça, fundada em 26 de março de 1988, por três industriais de Curitiba, logo após terem ficado desempregados. Até o presente não há nada que desabone a empresa.

IND. ALIMENTÍCIAS MPT LTDA

Valores em R\$ mil

BALANÇO PATRIMINIAL EM 31 DE DEZEMBRO

ATIVO	2002	AV%	2003	AV%	2004	AV%
Caixa e Bancos	82	3	258	5	30	0
Aplicações Financeiras	37	1	121	2	-	-
Duplicatas a Receber	1.470	51	2.676	48	3.330	44
Estoques	479	17	618	11	973	13
Adiantamento a Fornecedores	51	2	89	2	66	1
CIRCULANTE	2.119	73	3.762	67	4.399	58
Empréstimo Compulsório	3	0	3	0	3	0
Outros Créditos	1	0	2	0	6	0
REALIZÁVEL LONGO PRAZO	4	0	5	0	9	0
Investimentos	5	0	5	0	5	0
Imobilizado	765	26	1.833	33	3.236	42
PERMANENTE	770	27	1.838	33	3.241	42
TOTAL DO ATIVO	2.893	100	5.605	100	7.649	100

PASSIVO	2002	AV%	2003	AV%	2004	AV%
Fornecedores	587	20	2.305	41	1.986	26
Salários/Encargos Sociais	892	31	580	10	771	10
Empréstimos Curto Prazo	33	1	21	0	865	11
Duplicatas Descontadas	-	-	-	-	450	6
Provisões Sociais/Tributárias	156	5	402	7	103	5
Outras Não Operacionais	20	1	499	9	54	1
CIRCULANTE	1.688	58	3.807	68	4.229	55
Empréstimo Longo Prazo	78	3	54	1	250	3
Obrigações Tributárias	199	7	106	2	200	3
EXIGÍVEL LONGO PRAZO	277	10	160	3	450	6
Capital Social	57	2	62	1	62	1
Reserva de Lucros	4	0	-	-	-	-
Lucros/Prejuízos Acumulados	867	30	1.576	28	2.908	38
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	928	32	1.638	29	2.970	39
TOTAL DO PASSIVO	2.893	100	5.605	100	7.649	100

Obs.: A Razão Social da empresa foi alterada, com vistas a não ferir o caráter ético e interferir no sigilo bancário.

4.1 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

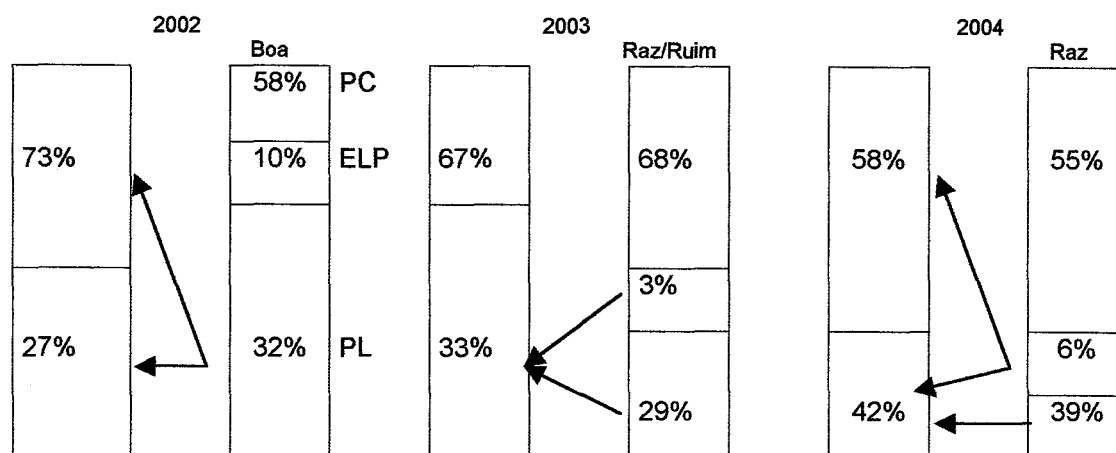
A seguir estão demonstrados os balanços e o cálculo dos Índices.

IND. ALIMENTÍCIAS MPT LTDA

Valores em R\$ mil

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS

	2002	AV%	2003	AV%	2004	AV%
VENDAS LÍQUIDAS	11.943	100	20.330	100	29.124	100
Custos Produtos Vendidos	9.134	76	14.887	73	20254	70
LUCRO BRUTO	2.809	24	5443	27	8.870	30
Despesas Operacionais						
Despesas de Vendas	1.484	12	2108	10	4.731	16
Despesas Administrativas	799	7	1.892	9	1.029	4
Despesas Financeiras	507	4	611	3	1.400	5
(+) Receitas Financeiras	105	1	134	1	180	1
LUCRO OPERACIONAL	124	1	966	5	1.890	6
Receitas Não Operacionais	2	0	1	0	8	0
Correção Monetária	-38	0	-	-	-	-
Previsão Imposto de Renda	-29	0	-245	-1	-565	-2
LUCRO LÍQUIDO	59	0	722	4	1.333	5



ÍNDICES FINANCEIROS	2002	2003	2004
Rentabilidade do PL %	6	44	45
Rentabilidade do Ativo %	2	13	17
Endividamento Total %	212	242	158
Endividamento Curto Prazo %	182	232	142
Endividamento Financ. Total %	12	5	38
Endividamento Financ. CP %	4	1	29
Imobilização do PL %	83	112	109
Capital de Giro Próprio %	7	-5	-6
Liquidez Corrente	1,26	0,99	1,04
Liquidez Seca	0,97	0,83	0,81
Liquidez Geral	1,08	0,95	0,94

4.2 PARECER DE CRÉDITO

Além dos números apresentados anteriormente, torna-se fundamental o conhecimento da empresa e seu negócio. Através de visitas e contatos permanentes busca-se informações subjetivas que subsidiem a análise.

- **Mercado e Produtos da Empresa**

Mercado de alimentos em geral, opera no ramo de atacadista, fornecendo para pequenos, médios e grandes comerciantes.

- **Capacidade Gerencial, Experiência, Estrutura, Características**

A empresa nasceu forte na área de vendas. Os três sócios, hábeis negociadores e com muitos contatos conseguiram uma grande alavancagem em suas vendas. Em 1996 houve a saída do sócio mais conservador, com isso, notamos uma queda nas despesas administrativas. Após o processo de reestruturação interna.

- **Estratégias de Negócios e Investimentos Atuais**

Manter-se forte nas vendas, aumentar sua base de clientes. Em 2003 e 2004 investiu em máquinas novas.

- **Efeitos dos Lucros**

A empresa vem apresentando crescimento nas vendas (50% 2003/2004) e seu lucro líquido aumentou muito mais (84% 2003/2004) mostrando eficiência administrativa.

- **Fontes de Recursos**

Face o autofinanciamento (aumento de capital próprio via reaplicação dos lucros) seu endividamento caiu.

- **Estrutura de Capital**

Sua estrutura de capital em 2004 foi razoável, com menor financiamento de fornecedores e maior captação junto a bancos, considerando que obteve descontos maiores, no momento da compra à prazo em comparação aos juros pagos (despesas financeiras baixas e queda no CMV).

- **Liquidez**

Sua liquidez é boa, com pequena dependência dos estoques (produtos acabados) e índice de inadimplência em sua carteira próximo a 0%.

- **Pontos Fortes que Justificam o Crédito**

- Crescimento significativo nas vendas;
- Crescimento significativo nos lucros;
- Boa administração/boas perspectivas;
- Empresa sem restrições cadastrais e sem pendências.

- **Pontos de Riscos que Devem ser Acompanhados**

- Seu investimento em maquinaria, retorno lento;
- Inadimplência;

4.3 PARECER GERAL

Conforme o Parecer de Crédito anterior, a empresa mostra que tem capacidade para obter crédito junto aos bancos para futuros empréstimos.

- A produção máxima em 2002 e com o plano real (aumento do poder aquisitivo da população = aumento nas vendas significativas).
- Em 2002 a estrutura da empresa era boa mas o lucro era baixo (pouco risco, baixo retorno).
- Em 2003 as vendas dobraram (demanda), a empresa investiu em maquinário e já obteve um retorno de 4% de suas vendas (baixo, pois investimento em imobilizado o retorno é lento).
- Em 2004 as vendas aumentaram em 50% e seu lucro praticamente dobrou (mercado continua aquecido). Manteve a política de investimento em imobilizado, tendo como origem o próprio lucro (auto financiamento). Sua estrutura de capital em 2004 foi razoável e com menor financiamento de fornecedores e maior captação junto a bancos. A política está saudável uma vez que seu endividamento total caiu, sua rentabilidade se manteve alta (PL). Melhor preço com pagamento à vista e menor desconto com fornecedores maior que juros cobrados nas operações bancárias de curto prazo.

- Sua liquidez é boa com pequena dependência dos estoques (produtos acabados).
- Grau de inadimplência em 20%, contudo pagamento em 30 dias. Carteira de clientes pulverizados/fornecedores.

CONCLUSÃO

A Análise dos Índices Financeiros relativos à concessão de crédito e riscos demonstrou os cuidados que o agente financeiro deve ter ao conceder o crédito.

Os Bancos como intermediários financeiros, captam recursos de agentes com *superávit* de caixa e os repassam a agentes com déficit de caixa ou com necessidades de expandir suas atividades. Para tanto, são analisados os riscos inerentes a um empréstimo e as garantias que o cliente pode oferecer para diminuir estes riscos. São utilizados critérios para a análise da situação econômica/financeira da empresa tomadora do empréstimo, através de relatórios contábeis.

Seguindo um exemplo prático, uma empresa com nome fictício, foi analisada baseando-se nos conceitos apresentados, chegando a conclusão de que se trata de uma empresa capacitada para obter crédito junto aos Bancos para futuros empréstimos.

REFERÊNCIAS

- 1 ANÁLISE de riscos. São Paulo, 1997.
- 2 ANÁLISE financeira. São Paulo, 1997.
- 3 FRANCO, Hilário. **Estrutura, análise e interpretação de balanços.** São Paulo: Atlas, 1972.
- 4 FEBRABAN. **Manual de política e processo decisório de crédito.** São Paulo: IBCB-13, [1997].
- 5 MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1987.
- 6 MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- 7 SCHRICKEL, Wolfgang K. **Análise de crédito: concessão e gerencia de empréstimos.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1995.
- 8 SILVA, José P. **Análise e decisão de crédito.** São Paulo: Atlas, 1988.
- 9 SILVA, José P. **Análise financeira das empresas.** São Paulo: Atlas, 1995.