

FERNANDO LUIZ PETROSKY

**A ANÁLISE DE BALANÇO COMO INSTRUMENTO PARA A CONCESSÃO
DE CRÉDITO**

Monografia apresentada ao
Departamento de Contabilidade, do
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
da Universidade Federal do Paraná,
como requisito para a obtenção do
título de especialista em
Contabilidade e Finanças.

Orientador:
Prof. Dr. Luciano Marcio Scherer

CURITIBA

2009

DEDICATÓRIA

À minha família, pelo apoio constante e incondicional.

AGRADECIMENTO

À Deus, a inteligência suprema e a causa primeira de todas as coisas.

À minha família, pela paciência nos momentos de estudo.

Aos professores do curso por compartilhar conhecimentos.

Aos funcionários da Secretaria, sempre atentos às nossas necessidades.

Aos colegas, com quem dividimos bons momentos no decorrer do ano

“Tudo vale a pena se a alma não é pequena.”

Fernando Pessoa

RESUMO

A utilização do balanço financeiro como instrumento de concessão de crédito, considerando esta importante ferramenta contábil a serviço da área financeira. A importância de se ter números coerentes para avaliação empresarial em um contexto puramente financeiro dentro da análise de gestão. Em virtude disto, a análise de balanço patrimonial é de fundamental importância e de aplicação prática para a rotina dos profissionais da área financeira, envolvidos nos processos de análise e concessão de crédito.

Ao efetuarmos a análise, verificando também o parecer dos auditores, e comparando-se os resultados aos indicadores do setor em que a empresa atua, podendo determinar com uma boa margem de segurança se a tomada do crédito terá condições de cumprir com os compromissos assumidos, tais sejam a prestação de serviços contratados ou a quitação dos débitos advindos da aquisição dos produtos oferecidos.

Naturalmente, a análise não tem a pretensão de ser perfeita e isenta de riscos, porém minimiza a probabilidade que a empresa ou instituição tomadora apresenta uma situação inadimplente.

A análise baseada em critérios contabilmente aceitos e consagrados pelas instituições garante a legitimidade e a credibilidade do processo de concessão de crédito, servindo como documento comprobatório, de uso interno, para justificar as decisões de concessão de crédito ou, até mesmo, a recusa do mesmo.

Os riscos a que estão expostas as empresas que optam por conceder crédito sem a devida análise das demonstrações financeiras.

Palavras-chave: contabilidade; análise de balanço; concessão de crédito; análise financeira.

SUMÁRIO

1.0 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 Situação Problema	8
1.2 Questão de Pesquisa.....	10
1.3 Objetivos	10
1.3.1 Objetivo Geral.....	10
1.3.2 Objetivo Específico	10
1.4 Enquadramento Metodológico.....	11
1.4.1 Quanto à abordagem do problema	11
1.4.2 Quanto aos objetivos	11
1.4.3 Quanto aos procedimentos.....	11
2.0 REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 Histórico	12
2.2 Tipos de Análise	14
✓ 2.3 Índices de Liquidez.....	15
2.3.1 Índice de Liquidez Corrente	15
2.3.2 Índice de liquidez seca.....	16
2.3.3 Índice de liquidez imediata.....	17
2.3.4 Índice de liquidez geral	17
✓ 2.4 Índices Estruturais.....	18
2.4.1 Índice de endividamento.....	19
2.4.2 Composição do endividamento.....	19
2.4.3 Índice de imobilização.....	20
✗ 2.5 Índices de Atividade.....	20
2.5.1 Prazo Médio de Recebimento	22
2.5.2 Prazo Médio de Pagamento	22
2.5.3 Prazo Médio de Renovação de Estoque	23
2.5.4 Ciclo Financeiro.....	24
✓ 2.6 Índices de Rentabilidade	24
2.6.1 Margem sobre Vendas.....	25
2.6.2 Rentabilidade do Ativo.....	25
2.6.3 Rentabilidade do Patrimônio Líquido	26
✓ 2.7 Técnicas Avançadas de Análise de Balanço	26
2.7.1 Capital de Giro.....	26
2.7.2 Necessidade de Capital de Giro (NCG).....	27
2.7.3 Saldo de Tesouraria (ST).....	28
3.0 A ANÁLISE DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO.....	30
3.1 Análise de Crédito.....	30
3.2 Balanço Financeiro	33
3.3 A falta do balanço	35
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	37
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	38

1.0 INTRODUÇÃO

1.1 Situação Problema

Em virtude das grandes incertezas da conjuntura econômica e financeira atual, a concessão de crédito tornou-se, mais do que nunca, um ponto bastante preocupante para a manutenção da saúde financeira das empresas, uma vez que há necessidade de se ter uma condição mínima para o recebimento das vendas faturadas.

Estes fatores já estão presentes em nossa economia. Segundo o *site* do Serasa, em 2008 a inadimplência dos consumidores aumentou 8% em relação ao ano de 2007. Com este indicador, se podem prever reflexos negativos nos resultados das empresas.

A falta de critérios claros e bem definidos, aliada as quedas eventuais de vendas, pode levar as empresas a um relaxamento na avaliação da capacidade de pagamento dos compradores.

As conseqüências diretas, e sentidas num curto prazo de tempo, é um aumento da inadimplência também das empresas e naturalmente uma vertiginosa queda nas receitas das empresas credoras. E nesta situação limite, a própria empresa vê-se na situação devedora, sem condições de honrar seus compromissos, e tornando-se factível de ter suas próprias linhas de crédito canceladas pelas instituições financeiras e fornecedores.

A análise de balanço é feita para conhecer a real situação financeira de uma empresa e também para fins gerenciais, em função das variações patrimoniais a que estão sujeitas constantemente estas empresas. Com base nela, fixa-se limite de crédito, valor de empréstimo a ser concedido, nega-se este ou se tomam decisões gerenciais. Se a escrita é irreal, falso é o resultado obtido.

O balanço encerra a seqüência dos procedimentos contábeis, apresentando de forma ordenada, os três elementos que compõem o patrimônio da empresa que são bens, direitos e obrigações.

No Brasil, a análise de balanço só foi difundida em 1970. Naquela época os banqueiros passaram a solicitar balanços às empresas tomadoras de empréstimos, tornando-se assim, os bancos seu principal usuário. É provável que nesse mesmo

período, os balanços apresentassem dados que eram examinados apenas de uma forma bem simples.

No transcorrer dos anos e o aprimoramento das técnicas contábeis, foi-se desenvolvendo a noção de comparação de diversos itens, sendo a mais comum a do Ativo Circulante com o Passivo Circulante. Alexander Wall, pesquisador na área de análise de demonstrativos contábeis, é considerado o pai da análise de balanços, apresentou em 1919 um modelo de análise através de índices, e demonstrou a necessidade de considerar outras relações, além do ativo circulante e o passivo circulante.

Posteriormente em parceria com outros estudiosos no setor de análise de balanço, desenvolveram fórmulas matemáticas de avaliação de empresas avaliando diversos índices de balanço. Pelo Código Civil Brasileiro, todo o empresário ou entidade empresarial, está obrigado a levantar balanço patrimonial anualmente, e esta obrigatoriedade justifica a importância deste demonstrativo contábil. E após seu levantamento, estará sujeito a uma análise de balanço, onde se podem extrair orientações úteis para um objetivo econômico em mente, e podendo ainda identificar as tendências, composições de cada conta e sua influência quantitativa e qualitativa em uma organização.

As ferramentas de análise passaram a ser mais relevantes no Brasil após a implantação do plano real em meados de 1994, devido a mudanças na política econômica que modificaram elementos como: o imposto inflacionário e o poder de compra da população, que no início beneficiaram as classes sociais (c e d), que após décadas tendo seus numerários corroídos pela inflação, puderam se inserir como agentes ativos no mercado consumidor. Diante dessa perspectiva, ocorreram mudanças na indústria, provocando uma pressão na demanda e impulsionando o surgimento de novas plantas industriais e conseqüentemente um aumento da competitividade. E neste contexto, mostraremos que a utilização da ferramenta da análise de balanço é um importante instrumento de tomada de decisões em uma organização.

1.2 Questão de Pesquisa

A concessão de crédito é uma das variantes fundamentais para que a empresa fique isenta de problemas em seu fluxo de caixa. Por este motivo, o estabelecimento de critérios claros é de suma importância. A utilização da análise de balanço torna-se, então, um instrumento seguro para uma correta análise dos dados econômicos e financeiros, não apenas dos clientes, como também de fornecedores, possíveis sócios ou parceiros de negócios, bem como da própria concorrência.

Com os avanços nos procedimentos contábeis, estabelecendo melhores e mais precisas informações da empresa garante-se uma maior eficácia para a utilização da análise do balanço financeiro como instrumento para a concessão do crédito.

Em virtude do exposto, através do desenvolvimento da presente pesquisa, a questão que propomos atender é se, de fato, o uso do balanço financeiro é um eficaz instrumento para concessão de crédito?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Demonstrar a eficácia e a importância da análise de balanço e outros relatórios contábeis para a correta e segura concessão de crédito, com a aplicação não apenas dos índices tradicionalmente aceitos, mas também se utilizando as mais modernas fórmulas e processos para avaliação dos resultados de uma empresa.

Demonstrar também como esta importante ferramenta é subutilizada nas empresas, sendo que muitas nem sequer a utilizam, tornando inócuos todos os progressos alcançados pelas modernas técnicas contábeis.

1.3.2 Objetivo Específico

Apresentar as técnicas de análise de balanço e a interpretação dos resultados com a intenção de conceder crédito baseando-se em argumentos técnicos, de maneira profissional, sem margem para amadorismo.

1.4 Enquadramento Metodológico

1.4.1 Quanto à abordagem do problema

No desenvolvimento da presente monografia optou-se por seguir uma abordagem quantitativa, uma vez que a análise do balanço financeiro segue um roteiro cientificamente estabelecido, e aceito por todo o mundo corporativo e acadêmico.

1.4.2 Quanto aos objetivos

Quanto aos objetivos da pesquisa, esta monografia é descritiva, pois baseia-se na observação, registro, análise e interpretação do balanço financeiro, e também explicativa, pois procura-se tornar claro o uso do balanço financeiro como efetivamente um instrumento para concessão do crédito, mediante análise e interpretação, buscando conhecer a empresa em seus aspectos mais profundos e concretos.

1.4.3 Quanto aos procedimentos

O enquadramento metodológico a ser adotado para a presente pesquisa, quanto aos procedimentos é através de pesquisa bibliográfica em obras de referência, priorizando-se autores consagrados por sua atuação acadêmica e profissional. As obras consultadas na elaboração deste trabalho constam em capítulo específico.

2.0 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Histórico

Muito embora a história da contabilidade se perca na origem dos tempos, apenas em um período recente é que os princípios e procedimentos contábeis passaram a ter valor em termos de utilização prática. Em conseqüência, muito recentemente surgiu a análise das Demonstrações Financeiras como condição segura para conhecer com precisão a estrutura econômica e financeira de uma empresa ou instituição.

Porém, houve necessidade de se criar uma nova técnica dentro da própria contabilidade para esta finalidade, que é a análise de balanço, uma vez que as demonstrações contábeis são dados sintéticos, que precisam ser decompostos, ou reclassificados, para que possam atender as necessidades específicas do analista.

No entanto, dois aspectos são primordiais, segundo Franco (1976:88):

“A situação econômica diz respeito à aplicação e ao rendimento do capital, enquanto a financeira diz respeito à solvabilidade da empresa. A aplicação do capital e a solvabilidade da empresa verificamo-las através da situação estática do patrimônio, ao passo que o rendimento do capital, ou seja, o resultado da atividade econômica, verificamos através de sua situação dinâmica.” (FRANCO, 1976:88)

Naturalmente, os objetivos do analista irão determinar o tipo de verificação que será adotada. Mas entende-se que o balanço financeiro ou, em um conceito maior, as demonstrações financeiras representam relatórios onde estão expressos todos os números que representam a realidade da empresa analisada. Porém, trata-se apenas de dados que, observados de maneira aleatória e sem critério, não nos acrescenta nenhuma informação válida.

É necessário, portanto, extrair destes dados as informações essenciais aos objetivos propostos. Principalmente aqueles que levem as condições seguras de concessão de crédito.

A conclusão e publicação das demonstrações financeiras representam o estágio final do processo contábil. A partir deste ponto, é tarefa do analista dar

continuidade no processo, transformando os dados contábeis em informações válidas que lhe assegure concluir se a empresa pretendente está em condições de receber o crédito.

Toda concessão de crédito equivale a um investimento que se faz no cliente. Logo, devem-se levar em conta todos os aspectos, verificando se a empresa é administrada adequadamente, se suas finanças estão em condições de honrar com os compromissos assumidos e, principalmente, se é lucrativa ou apresenta prejuízos que estão corroendo suas reservas patrimoniais. Esta última informação, inclusive, nos indica se a tendência é de crescimento, caso esteja progredindo, ou até mesmo redução do seu tamanho, podendo evidenciar alto risco de falência.

A utilização da análise de balanço para fins de concessão de crédito remonta ao final do século XIX, quando se observou que banqueiros norte-americanos passaram a solicitar as demonstrações financeiras, principalmente o balanço, às empresas que desejavam contrair empréstimos.

Já no início de 1895, o Conselho Executivo da Associação dos Bancos de New York recomendava aos funcionários das instituições financeiras que os candidatos a empréstimos em uma destas instituições que compunham o Conselho, apresentassem declarações por escrito e assinado de contas que compunham seus ativos e passivos.

Este mesmo Conselho elaborou, alguns anos mais tarde, um formulário para proposta de empréstimo, que trazia em sua formatação um espaço destinado à inclusão do balanço patrimonial.

Mas a consagração definitiva do uso das demonstrações financeiras como instrumento para a concessão de crédito ocorreu em 1915, quando o *Federal Reserv Board* (o Banco Central dos Estados Unidos) determinou que somente empresas que tivessem apresentado seu balanço ao banco poderiam efetuar redesconto dos seus títulos.

Desde esta época, os conceitos contábeis e a maneira de apresentação das demonstrações evoluíram muito. Mas o modelo definitivo de análise de balanço foi definido em 1919 por Alexandre Wall, que defendia a necessidade de se considerarem muitas outras relações entre as contas, não se limitando à comparação entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante. Para tanto, em seu modelo, Alexandre Wall utilizou-se de fórmulas matemáticas que calculam indicadores, ou índices, que podem ser comparados em períodos diferentes. Este

método é utilizado até os dias atuais, ainda que outras técnicas muito mais avançadas tenham se desenvolvidas.

Por se exigir, a princípio, apenas o balanço, a expressão análise de balanço foi introduzida nos meios financeiros, e perdura até os dias atuais, embora a análise seja das demonstrações financeiras completas, e não apenas do balanço.

A técnica de análise de balanços se desenvolve com mais intensidade a partir da criação dos Bancos Governamentais, uma vez que tanto o Governo como os Bancos tinha grande interesse em conhecer a situação econômico-financeira das empresas que pleiteavam empréstimos utilizando de recursos públicos.

Outro aspecto a se considerar é o desenvolvimento do mercado de capitais, a partir da abertura do capital das empresas, interessadas em obter recursos no mercado acionário. A partir da análise das demonstrações financeiras, o investidor poderá conhecer a estrutura econômico-financeira das empresas, e efetuar a melhor opção na compra dos papéis de seu interesse.

2.2 Tipos de Análise

São vários os tipos de análises utilizados em uma análise de balanço, e todas elas procuram evidenciar de maneira clara a real situação da empresa.

Análise através de índices

Uma das formas mais tradicionais de se analisar o balanço financeiro é através de índices, conhecidos como índices econômico-financeiros.

Índices são relações matemáticas que expressam numericamente a relação entre dois ou mais fatores. Ou, como explica MARION (1984, p. 475):

“Os índices são relações que se estabelecem entre duas grandezas; facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só.” (MARION, 1984: p. 475)

Embora exijam do analista certo cuidado na interpretação, como o cuidado prévio na reclassificação e atualização monetária dos valores, os índices

apresentam um bom parâmetro de avaliação e comparação. Este tipo de análise ainda é muito utilizado nos dias atuais, inclusive pelos bancos de desenvolvimento, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

Para uma análise completa e correta dos montantes demonstrados no balanço, existem vários índices, cada um evidenciando certa característica.

2.3 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez nos demonstram a capacidade de pagamento. É a mais clara evidência que indica se a empresa está em condições de adquirir o crédito a que se propõe ou não.

Naturalmente, deve ser observado em conjunto com outras considerações de que trataremos posteriormente. Mas é uma primeira e importante informação que pode ser obtida em uma rápida vista no balanço.

Subdivide-se em índices de liquidez corrente, liquidez seca, liquidez imediata e liquidez geral.

2.3.1 Índice de Liquidez Corrente

Este índice nos mostra a capacidade de pagamento em curto prazo, ou seja, as condições que a empresa possui de quitar suas dívidas. Também é conhecida como o índice de liquidez comum. Para o analista de crédito, é um dos primeiros índices a serem observados, principalmente se as faturas que sejam originadas no negócio vencerão em curto prazo. É expresso pela seguinte fórmula:

$$\frac{\textit{AtivoCirculante}}{\textit{PassivoCirculante}}$$

O resultado desta fórmula deverá ser sempre superior a 1. Quanto maior for o índice, maiores serão os recursos de que a empresa dispõe. Se o índice apresentar-se inferior a 1, significa que a empresa é deficitária em curto prazo.

O analista de crédito deve, no entanto, considerar este índice em conjunto com outras informações, dependendo sempre do tipo de negócios a serem feitos.

Em transações que envolvem valores em longo prazo, um índice inferior a 1 pode não ser uma questão importante, por exemplo, embora possa estar evidenciando uma tendência.

Deve ainda ser comparado com o fluxo de caixa de curto prazo, ainda que o índice seja favorável, para verificar se neste período não haverá uma crise de liquidez.

Outro aspecto a ser considerado é o peso dos itens que compõem o ativo circulante. Se grande parte do Ativo Circulante for composto de estoque, por exemplo, mesmo um índice favorável pode não ser indicador de eficiência. (observar o tópico sobre liquidez seca).

São detalhes que um analista de crédito deve sempre observar, e não se limitar ao índice em si.

2.3.2 Índice de liquidez seca

Em épocas de crise ou estagnação econômica, quando as vendas estão em queda, o índice de liquidez seca é de grande importância para a determinação da capacidade de pagamento.

Como foi visto na determinação do índice de liquidez corrente, a qualidade e o peso dos itens que compõem o Ativo Circulante é fator relevante para se mensurar os resultados.

Já com o índice de liquidez seca, o item estoque é excluído, garantindo ao analista de crédito uma segurança maior na avaliação da empresa.

A fórmula para sua obtenção se expressa da seguinte forma:

$$\frac{\textit{AtivoCirculante} - \textit{Estoques}}{\textit{PassivoCirculante}}$$

O resultado desta fórmula deverá sempre ser acima de 1, para satisfazer a capacidade de pagamento.

No entanto, convém observar que índices inferiores a 1 não significam necessariamente um resultado ruim. Deve-se sempre avaliar o ramo na qual a proponente de crédito está inserida e a forma de comercialização dos produtos. Em setores em que a empresa opera com altos estoques, mas por outro vende apenas à

vista, com os setores de supermercado, este índice será sempre inferior a 1, mas não significa que a empresa tem problemas de liquidez. Aliás, pode ser justamente o contrário.

Os estoques têm um grande impacto no custo final, mas se tiver um giro rápido, não se torna um problema. Por isto, a determinação deste índice exige uma ponderação global, e nunca conclusões absolutas.

2.3.3 Índice de liquidez imediata

Demonstra a capacidade de pagamento de dívidas de curto prazo, porém exclui do seu cálculo o valor dos estoques, como o índice de liquidez seca, mas incluindo o valor das aplicações financeiras. Em outras palavras, é a somatório das disponibilidades imediatas da empresa, composta pelo valor em caixa, saldo de contas-correntes e investimentos que podem ser resgatados para honrar compromissos.

É expresso pela fórmula:

$$\frac{\textit{Disponibilidades(Caixa + Bancos+ Aplicações)}}{\textit{PassivoCirculante}}$$

O resultado esperado desta equação deve ser superior a 1. Mas resultados inferiores a 1 também podem ocorrer, pois uma das limitações deste índice é não ajustar os valores em um determinado tempo. Isto pode ocorrer caso o fluxo de pagamentos tenha títulos a vencer em prazos que podem chegar a 360 dias, mais ainda para curto prazo, assim como as aplicações podem vencer em datas diferentes, dentro da mesma ótica de curto prazo.

2.3.4 Índice de liquidez geral

Demonstra a capacidade total de pagamentos da empresa, tanto a curto como em longo prazo. Este é um índice importante, e requer atenção por parte do analista, que deve efetuar a observação em conjunto com o fluxo de caixa da empresa, o que irá determinar, além do índice, uma previsão dos recebimentos e

desembolsos. Porém, este é um fator limitador, uma vez que as empresas não divulgam, e não são obrigadas a divulgar, esta informação.

Desta forma, o analista deve ter bastante cuidado na apuração e interpretação deste índice.

A expressão da fórmula para a obtenção do índice de liquidez geral é:

$$\frac{(\textit{AtivoCirculante} + \textit{RLP})}{(\textit{PassivoCirculante} + \textit{ELP})}$$

Uma forma de se obter uma segurança maior neste índice é compará-lo com os obtidos nos anos anteriores, procurando evidenciar uma tendência.

Como todos os outros índices, devem ser analisados sempre em combinação com outras informações disponíveis.

2.4 Índices Estruturais

Também é conhecida como índices de endividamento. São indicadores que demonstram a estrutura de capital da empresa, ou seja, como ela trabalha dentro de uma perspectiva financeira.

Naturalmente, a estrutura de capital de uma determinada instituição empresarial está intimamente ligada ao perfil dos seus dirigentes, e poderá ser mais conservadora, quando utiliza mais recursos próprios, ou mais arrojada, quando se utiliza mais capitais de terceiro. Esta perspectiva, no entanto, depende muito do desempenho da economia, que influencia diretamente o nível inflacionário e as taxas de juros.

Para o analista, este é um dos itens principais para determinação de crédito, uma vez que quando maior a participação de terceiros no capital da empresa, mais vulnerável ela se torna para enfrentar períodos de adversidade econômica.

Basicamente, o endividamento pode ser de curto prazo ou de longo prazo.

Quando a concentração das dívidas está no curto prazo, ou seja, no passivo circulante, a velocidade de resposta para situações adversas ou inesperadas é mais complexa. É muito comum as empresas que estão nesta situação serem obrigadas a buscar novos financiamentos para resolver seus problemas de caixa, ou promover

liquidações para a desova de seu estoque, sacrificando a margem de lucro, que já poderá estar bastante prejudicada pela concorrência.

Quando, porém, o endividamento está concentrado no longo prazo, evidenciando que o uso de recursos de terceiros foi usado para ampliação de sua capacidade produtiva, a empresa não tem tanta necessidade de utilizar-se de medidas de urgência para sanar suas dificuldades de caixa. Há tempo suficiente para medidas preventivas, sem necessidade de recorrer-se a novos empréstimos.

Dentre os principais índices de endividamento, destacam-se o índice de endividamento, a composição do endividamento e o índice de imobilização.

2.4.1 Índice de endividamento

Demonstra basicamente o quanto a empresa tomou de capitais de terceiros em relação ao seu capital próprio. É expresso através da seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível Longo Prazo}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Analisado de maneira distinta da análise dos índices de liquidez, se procura um número cada vez menor, para a manutenção da saúde financeira da empresa. Neste caso, demonstra o quanto a empresa está comprometida com terceiros para um perfeito funcionamento da empresa. Há que se atentar, no entanto, qual a origem dos capitais de terceiros. Quando se originam de empréstimos bancários, é necessária muita atenção por parte do analista para a concessão do crédito, pois o risco de inadimplência ou falência é bastante expressivo. Porém, se a origem dos recursos for por parte de fornecedores, talvez a situação seja mais fácil de administrar.

2.4.2 Composição do endividamento

Este índice evidencia se a concentração dos recursos está no curto ou longo prazo, e está expresso pela seguinte fórmula:

$$\frac{\textit{PassivoCirculante}}{(\textit{PassivoCirculante} + \textit{ExigívelLongo Pr azo})}$$

Como já explicado anteriormente, a preocupação da empresa deve ser de alongar a dívida, para não ficar exposta a situações inesperadas.

2.4.3 Índice de imobilização

Este índice indica o quanto de capital próprio está aplicado no ativo permanente.

É expresso pela seguinte fórmula:

$$\frac{\textit{AtivoPermanente}}{\textit{PatrimônioLíquido}}$$

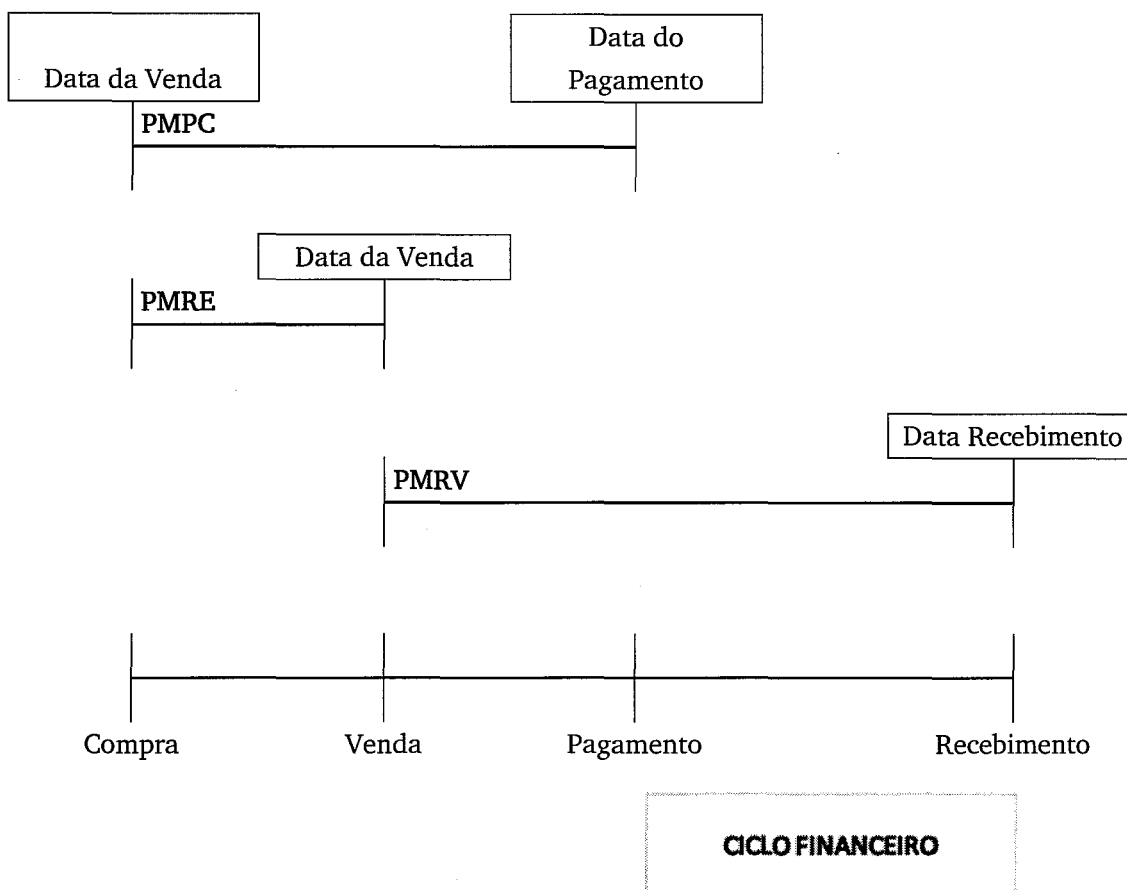
O ativo permanente é onde estão alocados máquinas, equipamentos, imóveis e outros bens da empresa. De maneira geral, deve-se evitar o uso de capital próprio para manutenção do permanente, pois o fluxo de caixa pode ser bastante prejudicado em situações de emergência. Em períodos de turbulência econômica, pode não ser tão fácil transformar um bem do ativo permanente em recursos financeiros.

2.5 Índices de Atividade

O principal objetivo da análise dos índices de atividade é demonstrar a dinâmica operacional da empresa. Ou, em outras palavras, responder às seguintes questões:

- quanto tempo a empresa precisa para receber suas vendas?
- quanto tempo a empresa precisa para pagar suas compras?
- quanto tempo seus produtos ficam estocados aguardando a venda?
- quanto tempo a empresa precisa para fechar todo o ciclo?

O ciclo a que nos referimos é o ciclo financeiro, e corresponde ao interrelacionamento entre o prazo médio de recebimentos de vendas (PMRV), o prazo médio de pagamento de compras (PMPC) e o prazo médio de estoque (PMPE), conforme demonstrado no diagrama abaixo:



O ciclo tem início no momento da aquisição da matéria-prima, e termina no momento do recebimento da venda efetuada.

Em termos gerais, quanto menor for o ciclo financeiro da empresa, melhores serão suas vantagens competitivas junto ao mercado, pois demonstra habilidade em gerir seus negócios, o que é particularmente importante em um contexto globalizado dos dias atuais, em que a concorrência se estende além das fronteiras geográficas do país. Empresas que apresentam um ciclo financeiro muito longo demonstram uma grande morosidade nas operações de seus negócios, o que pode ser bastante prejudicial no novo modelo econômico empresarial da atualidade, ainda que a

qualidade dos seus produtos seja excelente. Empresas que se enquadram neste perfil se aproximam mais das atividades artesanais.

Por outro lado, os indicadores de atividades estão muito atrelados às políticas administrativas da empresa. Talvez a proposta seja efetivamente produzir artesanalmente seus produtos, e não competir com grandes corporações, que fabricam em grande escala. Por este motivo, a análise destes índices devem ser comparados ao mercado ou ao setor no qual a empresa está inserida.

2.5.1 Prazo Médio de Recebimento

O índice do prazo médio de recebimento demonstra, em média, em quantos dias a empresa recebe os valores resultantes de suas vendas. Este índice é expresso pela seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Duplicatas a Receber} \times 360 \text{ dias}}{\text{Receita Operacional Bruta}}$$

Considerando que este é o tempo que se lava para transformar as vendas em caixa disponível, em termos financeiros, quanto menor este prazo melhor, ou o que se aproximar de zero, em uma perspectiva ideal. Porém, em termos mercadológicos, isto quase nunca é possível, pois produtos de maior valor serão sempre vendidos a prazo, acompanhando a concorrência e o poder de pagamento dos clientes. A política de crédito da empresa irá determinar uma situação próxima do ideal para orientar sua equipe de vendas quanto aos negócios.

Deve-se levar em conta ainda se a moeda utilizada para compor o balanço é forte. Quando os valores são expressos em moeda corrente, uma análise mais profunda requer o cálculo mensalmente.

2.5.2 Prazo Médio de Pagamento

O índice do prazo médio de pagamento demonstra, em média, quantos dias a empresa precisa para pagar seus fornecedores.

Este índice é expresso pela seguinte fórmula:

Duplicatas a Pagar x 360 dias
Compras Brutas

As condições de compra dependem em parte da habilidade de negociação junto aos fornecedores, mas em grande parte da política de venda destes fornecedores. Em mercados competitivos, obtém-se com facilidade preços e prazos melhores. Porém, se a empresa depende de oligopólios ou de monopólios, como por exemplo, petróleo e seus derivados, não haverá muitas alternativas de se melhorar este índice.

Em termos financeiros, quanto maior este prazo, melhor, desde que não incorra em inadimplência. Mas o mercado ainda é o melhor parâmetro de comparação deste índice, e o analista deve observar este pormenor.

Como no prazo médio de recebimentos, se os valores estão expressos em moeda corrente em um cenário inflacionário, pode-se obter esta análise mediante o uso de moeda corrente, porém calculados mensalmente.

2.5.3 Prazo Médio de Renovação de Estoque

Este índice, também chamado de Giro de Estoque, demonstra a agilidade que a empresa tem em converter seus estoques em vendas. Este índice é particularmente importante para o analista na concessão de crédito, pois um prazo médio alto neste item significa aumento de custos para a empresa, o que pode levar a um cenário de dificuldades financeiras em períodos de crise.

Este índice é expresso pela seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Custos Produtos Vendidos}}{\text{Estoques Totais}}$$

Uma variação muito utilizada é converter o giro do estoque em número de dias, tornando mais coerente com os demais índices. Desta maneira, a fórmula é assim expressada:

$$\frac{360\text{Dias}}{\text{GirodoEstoque}}$$

Este resultado indica o número de dias necessários para a renovação do estoque.

2.5.4 Ciclo Financeiro

Antes de se calcular o ciclo financeiro, conforme demonstrado no diagrama do item 2.5, é preciso se determinar o ciclo operacional, que nada mais é do que a soma do prazo médio de recebimentos com o prazo médio de estocagem:

$$\text{CicloOperacional} = \text{PMPC} + \text{PMRE}$$

Desta forma, concluindo a análise deste tópico, obtemos o ciclo financeiro da empresa, expresso na seguinte fórmula:

$$\text{CicloFinanceiro} = \text{CicloOperacional} - \text{Pr azoMédiodePagamentos}$$

Como já explicado anteriormente, a meta da organização empresarial é buscar sempre o menor ciclo financeiro possível, para que não ocorram riscos devidos a instabilidade econômica onde a empresa está inserida.

2.6 Índices de Rentabilidade

A análise dos índices de rentabilidade nos remete a um contexto mais voltado ao aspecto econômico do negócio, enquanto que os demais índices já tem um aspecto eminentemente financeiro. Por conta deste fator, são números tão importantes quanto os de liquidez ou de atividade porque evidencia o fato de que não basta ter lucro ou honrar compromissos, mas o quanto está proporcionando de retorno ao acionista; se este lucro está compatível com a média do setor no qual a

empresa está inserida e ainda se o negócio ainda é viável frente às outras alternativas de investimento disponíveis no mercado.

Em última instância, é a partir destes valores é que o empresário efetivamente decide pela manutenção ou não da empresa. Caso a empresa não consiga satisfazer suas expectativas, é possível que a busca por outras alternativas, como por exemplo, o mercado financeiro, torna-se uma opção melhor.

O analista de crédito, ao efetuar a interpretação do balanço, também deve seguir a mesma linha de raciocínio, para ter uma certeza de que a empresa conseguirá se manter em atividade, honrando os compromissos assumidos com a mesma.

Deve ainda comparar estes resultados ao planejamento estabelecido para o período, considerando-se os períodos passados e perspectivas de futuro.

2.6.1 Margem sobre Vendas

Este índice representa a relação entre o lucro e a receita líquida, e se expressa pela seguinte fórmula:

$$\frac{\textit{LucroLíquido}}{\textit{ReceitaLíquida}} \times 100$$

Em termos absolutos, nos mostra o percentual do lucro líquido. Porém, para análise deste resultado, devem ser considerados os aspectos relativos, conforme uma análise conjunta com outros indicadores de rentabilidade que serão detalhados em seguida.

2.6.2 Rentabilidade do Ativo

Também chamada de Taxa de Retorno sobre Investimentos (TRI), é calculado mediante a aplicação da seguinte fórmula:

$$\frac{\textit{LucroLíquido}}{\textit{AtivoTotal}} \times 100$$

O índice resultante é um dos indicadores mais importantes no que concerne à rentabilidade do investimento realizado pelo empresário. Requer-se, porém, cuidado na interpretação deste indicador, prestando-se atenção para a composição do ativo. No caso deste ativo ser financiado com capital de terceiros, a análise dessa rentabilidade pode resultar prejudicada ou deturpada.

Como a legislação brasileira exige que os juros pagos sejam lançados na conta de despesas, o lucro resultante torna-se pouco significativo, se analisado de modo simplista. Para a solução deste problema, uma análise mais apurada, em conjunto com os demais indicadores é sempre recomendável.

2.6.3 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Em termos de análise de rentabilidade, este índice é bastante conclusivo, pois representa a rentabilidade do capital investido pelo empresário.

Este indicador definitivo pode ser obtido através da seguinte fórmula:

$$\frac{\text{Lucro Líquido após IR}}{\text{Patrimônio Líquido Final}} \times 100$$

A importância deste índice é perfeitamente definido por PADOVEZE (2000):

“Este indicador conjuga todos os demais indicadores de rentabilidade, lucratividade e de atividades, numa expressão final: o quanto ganhamos!”
(PADOVEZE, 2000:160)

2.7 Técnicas Avançadas de Análise de Balanço

2.7.1 Capital de Giro

O capital de giro é obtido mediante a diferença entre o passivo não circulante e o ativo não circulante. Uma variação deste conceito é conhecida como Capital

Circulante Líquido, que nada mais é do que a diferença dos mesmos fatores. Em termos práticos, o capital de giro é o montante que a empresa tem à disposição para gerir seus negócios, porém em um aspecto mais amplo que os tradicionais índices de liquidez, embora seja responsável por uma influência decisiva nas condições de pagamento das empresas. Um gerenciamento adequado destes recursos é de fundamental importância para o sucesso financeiro da empresa. O seu uso para financiamento de operações de longo prazo não são recomendáveis, pois poderá levar a uma descapitalização da empresa, que se vê então vulnerável para enfrentar períodos críticos de caixa.

2.7.2 Necessidade de Capital de Giro (NCG)

A análise das atividades operacionais da empresa nos leva a constatação de que a comparação entre o ativo operacional e o passivo operacional leva a um resultado que pode ser positivo ou negativo.

É calculado mediante a aplicação da seguinte fórmula:

$$NCG = AtivoOperacional - PassivoOperacional$$

Os ativos operacionais indicam as transações da empresa, e que podem ser considerados financiamentos concedidos a e que estão ligados à atividade operacional. Por sua natureza, estes ativos não se renovam naturalmente e são compostos basicamente pelos seguintes itens:

- Clientes
- Estoques
- Adiantamento a fornecedores
- Importações em andamento
- Impostos a compensar
- Despesas antecipadas

Já os passivos operacionais indicam as transações da empresa, e que podem ser considerados como financiamentos obtidos, cujos recursos são efetivamente aplicados nas atividades operacionais da empresa. Por suas características, estes passivos renovam-se naturalmente e são compostos pelos seguintes itens:

- Fornecedores
- Impostos a recolher
- Salários e encargos sociais
- Adiantamentos de clientes

A comparação entre o ativo e o passivo pode resultar em uma das seguintes situações:

- Ativo Operacional é maior do que o Passivo Operacional: significa que a empresa financiou mais recursos do que obteve. Ou seja, apresenta um NCG positivo. O analista deve ficar atento às variações desta ordem e questionar de onde a empresa buscou os recursos para isso. É de fundamental importância conhecer a origem dos recursos, pois caso sejam financiados por instituições financeiras, a longo prazo a situação de caixa pode se tornar insustentável. É importante também saber como os recursos adicionais serão aplicados;
- Ativo Operacional é menor do que o Passivo Operacional: significa que a empresa obteve mais recursos do que concedeu, gerando um NCG negativo. Como em toda análise, é de capital importância a forma de financiamento e gerenciamentos destes recursos, procurando antever quadros possíveis a curto e longo prazo;
- Ativo Operacional é igual ao Passivo Operacional: quando ocorre em empate entre os componentes operacionais da empresa, a mesma não tem necessidade de financiamento para o giro dos seus negócios, podendo manter-se apenas com seus recursos próprios.

2.7.3 Saldo de Tesouraria (ST)

De forma simples, indica se o capital de giro (CG) é suficiente para cobrir a necessidade de capital de giro (NCG).

É calculado através da aplicação de uma das duas fórmulas seguintes, que geram o mesmo resultado:

$$ST = CG - NCG$$

$$ST = \textit{AtivoFinanceiro} - \textit{PassivoFinanceiro}$$

O saldo de tesouraria se diferencia do giro de capital por que enquanto que o capital de giro refere-se às atividades operacionais, o saldo de tesouraria são recursos de curto prazo que efetivamente estão disponíveis no caixa da empresa.

A análise do resultado da aplicação desta fórmula sugere dois cenários característicos entre si:

- Saldo de Tesouraria é maior do que zero (+): os recursos disponíveis na empresa são suficientes para cobrir suas necessidades de capital de giro, e ainda tem recursos para aplicações no mercado financeiro, por exemplo;

- Saldo de Tesouraria é menor do que zero (-): os recursos disponíveis na empresa não são suficientes para cobrir suas necessidades de capital de giro, e precisa recorrer a outras fontes de financiamentos para manter suas atividades, levando a uma situação de inadimplência junto aos seus fornecedores.

Um analista de crédito bem preparado deve saber que a análise pura e simples do balanço financeiro e demais demonstrações financeiras são muito importantes na avaliação para concessão de crédito. Porém, deve-se ter em mente que se trata de uma situação passada, e que os valores e tendências evidenciados precisam ser conferidos e comparados com o estágio atual da solicitação do crédito.

3.0 A ANÁLISE DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO

3.1 Análise de Crédito

A finalidade de avaliação de crédito é determinar a capacidade e disposição de um tomador pagar um empréstimo ou por uma compra efetuada, solicitado de acordo com os termos do contrato assinado. O banco ou o fornecedor que está concedendo o crédito precisa determinar o grau de risco que ele está disposto a assumir em cada caso e o valor do crédito que pode ser prudentemente concedido, em vista dos riscos envolvidos. Os fatores que afetam a capacidade de um tomador pagar um empréstimo são vários, e muitos deles de avaliação bastante complexa, mas que precisam ser tratados de maneira mais realista possível. As transações financeiras não devem basear-se somente no histórico dos tomadores.

Na orientação para análises sobre a capacidade de crédito de um cliente, são utilizadas cada uma dessas cinco dimensões: caráter, capacidade, colateral, capital e condições, que são chamados 5 C's do crédito, cuja descrição expomos a seguir:

1 – Caráter – pode-se definir caráter, em relação ao crédito, a intenção de pagamento da operação de crédito contratada.

2 – Capacidade – é o potencial do cliente para quitar o crédito tomado, a condição ou habilidade apresentada pelo tomador, para honrar seus compromissos.

3 – Colateral – são as garantias da operação, um bem ou direito dado em garantia do pagamento do crédito concedido, caso o tomador não gere receita suficiente para cumprir suas obrigações. Embora as garantias reduzam o risco, os bancos preferem que os empréstimos sejam liquidados com a renda do tomador.

4 – Capital – a solidez financeira do solicitante, indicada pelo patrimônio líquido e lucro da empresa.

5 – Condições – são as condições econômicas e empresariais vigentes, diversas ações interferem em seu destino, inclusive circunstâncias particulares que podem afetar as partes envolvidas na negociação.

Geralmente os analistas de crédito dão mais importância ao caráter e capacidade, por representarem os requisitos fundamentais para a concessão de crédito. Os demais C's – colateral, capital e condições - são importantes para a definição do acordo do crédito e da tomada de decisão, principalmente se tratando de valores mais altos.

Não deve somente determinar se pode ser concedido crédito a um cliente, mas também estimar o montante máximo de crédito que ele pode receber, estabelecendo assim uma linha de crédito. O julgamento que o analista faz sobre a situação do cliente é um dos fatores básicos na decisão final de crédito. É através da sua análise da credibilidade de uma empresa que se toma a decisão final. Com sua experiência percebe os aspectos não-quantitativos da qualidade das operações de uma empresa.

A concessão de crédito a clientes é uma das áreas mais sensíveis para a gestão financeira das empresas. Decisões apressadas, ou tomadas ao calor do momento de se fechar negócios, sem critérios técnicos precisos, costumam transformar-se em um complicado problema de caixa, que se reflete não apenas na tesouraria, mas em todos os departamentos da empresa.

Como citado anteriormente, a concessão de crédito é um investimento que se faz em um cliente. Como todo investimento, espera-se naturalmente o retorno do capital. Neste caso, se espera que o cliente efetue o pagamento em dia das duplicatas por ele aceitas. Desta forma, pode-se programar adequadamente o fluxo de caixa, estabelecendo uma correta coordenação entre os pagamentos e recebimentos.

Existem diversas técnicas de análise para finalidades de crédito. Naturalmente, a complexidade da análise deverá levar em conta o volume financeiro que envolve a transação. Para uma carteira de clientes que movimentam valores não expressivos, uma análise superficial é suficiente. No entanto, para clientes que necessitam de um limite de crédito considerável (a definição do que é considerável depende muito do porte da empresa e dos critérios definidos em sua política de crédito), são necessários critérios técnicos e profissionais que minimizem os riscos

desta concessão, pois vendas que não tragam retorno financeiro representam prejuízos que podem tornar inviável a continuidade da empresa.

Mas quais são estes critérios? Em que tipo de informações uma empresa deve se basear para tomar a melhor decisão?

O primeiro ponto a destacar é a importância da empresa em estabelecer uma política de crédito e cobrança adequada ao seu porte e à realidade do seu mercado de atuação. Neste sentido, não é suficiente que a empresa copie ou se baseie em políticas de créditos de outras empresas, ainda que do mesmo segmento, pois nem sempre encontramos os mesmos parâmetros entre uma e outra. Cada empresa é única em si mesma, como os profissionais e as pessoas também o são. No entanto, alguns itens são fundamentais.

Segundo Ross, são três as informações fundamentais para uma correta política de crédito:

1. Condições de venda
2. Análise de crédito
3. Política de cobrança

Mantendo o foco na análise de crédito, objetivo deste estudo, pode-se acrescentar ainda outros itens que devem compor a política de crédito. São elas:

1. Critérios para suspensão do crédito
2. Responsabilidade da área comercial

Na política de crédito devem constar ainda os modelos estatísticos e os formulários nos quais os analistas irão se basear para realizar seu trabalho e definir, com a maior precisão possível, a capacidade de pagamentos do cliente. Nesta busca por uma maior precisão, a análise do balanço apresenta-se como a melhor ferramenta que se tem nos dias atuais para este mister.

3.2 Balanço Financeiro

Dentre as várias formas de análise incorporadas pelas mais modernas técnicas de gestão, a análise do balanço financeiro é a que mais se adéqua à realidade do mundo corporativo, razão pela qual é objeto de estudos e pesquisas pelas instituições acadêmicas do mundo todo.

Considerando-se que o balanço reflete a situação real da empresa em um determinado período, e tomando-se vários períodos sucessivos como material de análise, podemos indicar a tendência que demonstram os rumos que a empresa está seguindo.

Os vários tipos de análise que são possíveis de estabelecer, conforme demonstrado de forma mais detalhada no referencial teórico possibilitam, em conjunto, o estabelecimento de um perfil corporativo no qual a empresa proponente de crédito se enquadra.

Observa-se, com certa freqüência, que muitas vezes os próprios executivos e gestores desconhecem a real situação da empresa. Muitos deles, por atuarem em áreas que não a financeira ou contábil, nunca se ocuparam da necessidade de se conhecer estas informações, e contentam-se em verificar apenas o faturamento global da empresa que auxiliam a gerir. Por este motivo, é recomendado que a decisão de crédito esteja desassociada da função comercial, principalmente da área de vendas. Uma análise imparcial e impessoal é imprescindível neste processo. Mesmo porque, é necessário o conhecimento técnico para observação das informações, conforme demonstra PADOVEZE (2000:131):

“A avaliação sobre a empresa tem por finalidade detectar os pontos fortes e fracos do processo operacional e financeiro da companhia, objetivando propor alternativas de curso futuro a serem tomadas e seguidas pelos gestores da empresa.” (PADOVEZE 2000:131)

Os profissionais da área de vendas normalmente não têm formação específica para fazer esta avaliação, além do fato de estarem estimulados monetariamente a concluir o negócio, deturpando os canais normais de avaliação. Podem, no entanto, contribuir decisivamente abastecendo a área de crédito com todas as informações disponíveis, ainda que à primeira vista pareçam irrelevantes.

Mas, para o analista experimentado, estas informações podem explicar as variações apresentadas pelos índices, ou outros processos resultantes da análise.

Ao analisar as demonstrações financeiras da empresa, a área de crédito procura detectar se a empresa possui capacidade de pagamentos que lhe permitam honrar com seus compromissos já assumidos, bem como os compromissos futuros, como aqueles que se constituem no objeto do crédito em análise.

Necessário também ficar claro se a empresa é efetivamente lucrativa, e está conseguindo retorno sobre o investimento do acionista. Se este retorno não ocorre, ou ocorre de modo deficiente, a tendência é a extinção do negócio, ou a venda para outros grupos.

Uma boa análise irá verificar, a partir destas informações, onde está o problema, normalmente causado por má administração ou aplicação incorreta de recursos.

Estes dados são particularmente importantes para que se possa detectar a possibilidade de falências. Este é um elemento bastante relevante, e todos os cuidados devem ser movimentados para a correta verificação. Vendas efetuadas a empresas com risco de falência, e não percebidos por uma análise criteriosa, leva a prejuízos e muitas vezes a uma “quebra” da própria empresa, dependendo do seu porte e do volume de negócios mantidos com a falida.

Stephen C. Kanitz foi um dos que desenvolveram modelos matemáticos com este propósito. Outros autores em todo o mundo têm se dedicado a este mesmo assunto. Porém, todos os modelos surgidos até o momento ainda não atendem de maneira satisfatória a um universo geral de empreendimentos, limitando-se normalmente à indústria, ao comércio e aos bancos. E no atual estágio econômico, o prestação de serviços exerce papel muito importante, e não está coberto por estes modelos. Todos eles têm limitações que ainda impedem a sua aplicação irrestrita, que possam ser estendidos a todos os setores da economia. A continuação das pesquisas neste campo proporcionará um grande avanço na área de crédito, especialmente em épocas de crises e instabilidades diversas.

De modo geral, o alcance da análise do balanço financeiro efetuada de maneira profissional, com embasamento teórico de qualidade, se estende além das fronteiras contábeis ou financeiras. Naturalmente, nestes campos a análise é imbatível. Mas tão ou mais importante que analisar o passado é vislumbrar o futuro, que se projetam na forma de tendências que se mostram através dos seus índices.

A análise horizontal, que deve ser feita com os balanços de três períodos consecutivos, no mínimo, é que nos darão estes cenários.

Comparados aos cenários da economia, mais os cenários setoriais, nos dão a sustentação técnica necessária para uma segura tomada de decisão, para esta questão tão delicada que é a concessão de crédito.

Mas apesar de ser o mais eficaz instrumento para concessão de crédito, o bom analista sabe determinar também as limitações do balanço. Segundo o professor Iudícibus, a respeito:

“A análise de balanços deve ser entendida dentro de suas possibilidades e limitações. De um lado, mais aponta problemas a serem investigados do que soluções; de outro, desde que convenientemente utilizada, pode transformar-se num poderoso ‘painel de controle’ da administração” (IUDÍCIBUS)

O analista experiente sabe, por isso mesmo, que não pode se basear apenas nas informações contábeis. Deve ir além, procurando checar as informações, pesquisar sobre o setor, conversar com os profissionais da empresa proponente de crédito, para elaborar um relatório bastante completo, até o seu parecer final.

3.3 A falta do balanço

A leitura e observações obtidas até o momento nos trazem uma grande certeza: que o balanço financeiro, aliado às demais demonstrações financeiras, é extremamente importante para as atuais necessidades e mecanismos de concessão de crédito.

Porém, não se pode deixar de lado de nossa pesquisa uma prática infelizmente ainda habitual em nosso mercado, que é a falta de manutenção dos registros contábeis (principalmente por empresas de pequeno porte) ou, o que é mais preocupante, a deturpação destas informações, devido às práticas estranhas ao processo operacional normal, visando ofuscar a existência de condução irregular dos negócios.

Muitos profissionais da área de vendas, ao trazerem seus clientes para avaliação de crédito, justificam que os mesmos não apresentam as demonstrações financeiras por utilizar-se de práticas conhecidas nos meios financeiros como “Caixa

Dois”, alimentados por meio de faturamentos processados através de “meia-nota”. A explicação para estas práticas, naturalmente, é fugir da tributação imposta pela legislação do país, pois de outra forma, justificam estas empresas, não conseguiriam sobreviver em um mercado cada vez mais competitivo.

É inegável o fato de que uma política tributária mais progressista permitira a anulação destas práticas, estimulando a legalidade dos negócios e até mesmo um aumento na arrecadação por parte da receita. Porém, não se justifica a adoção destes procedimentos por parte das empresas. Dessa forma, o balanço não irá refletir a real situação econômica e financeira da empresa. Certas organizações empresariais, conhecendo esta característica do mercado, chegam inclusive a prever em suas políticas opções paliativas para suprir esta ausência das demonstrações financeiras, levadas certamente por uma necessidade muito grande de se conseguir determinados clientes para sua carteira.

Embora esta prática seja usual, não deixa por isso mesmo, de ser uma deturpação às regras esperadas por uma sociedade justa e ética. Além do mais, esta aceitação está sujeita a grandes riscos, pois se retira toda a segurança do negócio, e inviabiliza os procedimentos a serem tomados em caso de inadimplência, pois não haverá subsídios legais que permitam a recuperação integral dos débitos. Mesmo a responsabilidade dos sócios está sujeita ao capital social, que muitas vezes não é integralizado.

Acreditamos ser necessário um esforço muito grande pelas corporações em abolir estas práticas do contexto empresarial, utilizando-se sempre a ética como princípio básico dos seus negócios. E uma das formas de se conseguir este intento é requisitar sempre o balanço financeiro nas avaliações de crédito.

Naturalmente que a empresa não pode pretender exercer uma função fiscalizadora dos clientes, pois este não é seu objetivo. Mas pode auxiliar, e muito, no estabelecimento e consolidação de práticas comerciais e financeiras que vigem a transparência, pois de outra forma ele própria estará em risco.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em virtude das grandes incertezas da conjuntura econômica e financeira atual, a concessão de crédito tornou-se, mais do que nunca, um ponto bastante crucial para a manutenção da saúde financeira das empresas, uma vez que há necessidade de se ter uma condição mínima para o recebimento das vendas faturadas.

Estes fatores já estão presentes em nossa economia. Segundo o *site* do Serasa, em 2008 a inadimplência dos consumidores aumentou 8% em relação ao ano de 2007. Com este indicador, se podem prever reflexos negativos nos resultados das empresas.

A falta de critérios claros e bem definidos, aliada as eventuais quedas de vendas, pode levar as empresas a um relaxamento na avaliação da capacidade de pagamento dos compradores.

As conseqüências diretas, e sentidas num curto prazo de tempo, é um aumento da inadimplência também das empresas e naturalmente uma vertiginosa queda nas receitas das empresas credoras. E nesta situação limite, a própria empresa vê-se na situação devedora, sem condições de honrar seus compromissos, e tornando-se factível de ter suas próprias linhas de crédito canceladas pelas instituições financeiras e fornecedores.

A concessão de crédito é uma das variantes fundamentais para que a empresa fique isenta de problemas em seu fluxo de caixa. Por este motivo, o estabelecimento de critérios claros é de suma importância. A utilização da análise de balanço torna-se, então, um instrumento seguro para uma correta análise dos dados econômicos e financeiros, não apenas dos clientes, como também de fornecedores, possíveis sócios ou parceiros de negócios, bem como da própria concorrência.

Com os avanços nos procedimentos contábeis, estabelecendo melhores e mais precisas informação da empresa garante-se uma maior eficácia para a utilização da análise do balanço financeiro como instrumento para a concessão do crédito.

Demonstrar a eficácia e a importância da análise de balanço e outros relatórios contábeis para a correta e segura concessão de crédito, com a aplicação não apenas dos índices tradicionalmente aceitos, mas também se utilizando as mais modernas fórmulas e processos para avaliação dos resultados de uma empresa é um dos instrumentos que a empresa dispõe para minimizar seus riscos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 2ª ed. - São Paulo: Atlas, 1984

FRANCO, Hilário. **Estrutura, Análise e Interpretação de Balanços**. São Paulo: Atlas, 1976

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial**. 5ª ed. – São Paulo: Atlas, 1998

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W. e JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira**. 2ª ed. – São Paulo: Atlas, 2002

NEVES, Silvério das, e VICELONT, Paulo Eduardo V. **Contabilidade Avançada e Análise das Demonstrações Financeiras**. 7ª ed. – São Paulo: Frase Editora, 1998

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial: um enfoque de informação contábil**. 3ª Ed. – São Paulo: Atlas, 2000