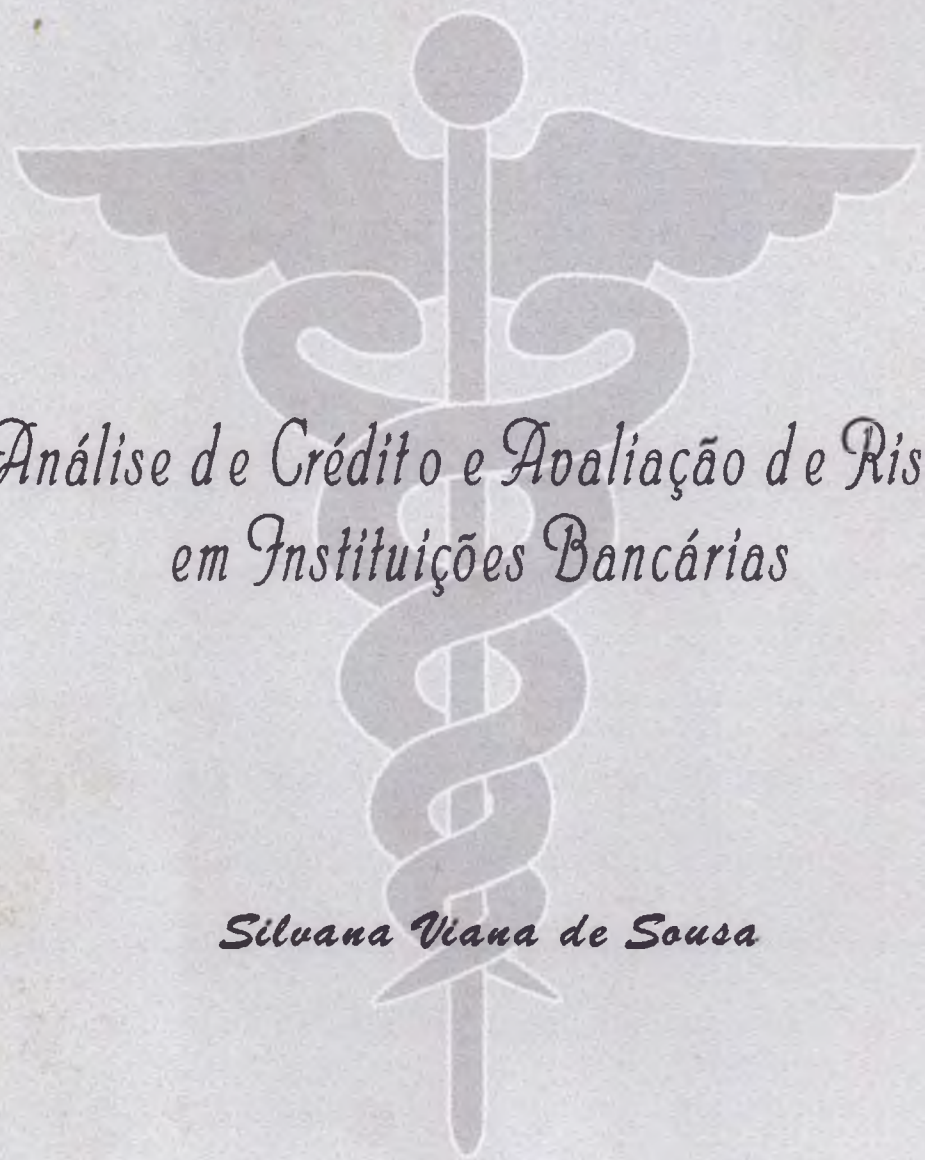


*Análise de Crédito e Avaliação de Risco
em Instituições Bancárias*

451248

Universidade Federal do Ceará
Faculdade de Economia, Administração, Atuariais e Contabilidade
Departamento de Ciências Contábeis



*Análise de Crédito e Avaliação de Risco
em Instituições Bancárias*

Silvana Viana de Sousa

Fortaleza – Ce
1997

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**ANÁLISE DE CRÉDITO E AVALIAÇÃO DE RISCO
EM INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS**

Monografia submetida à Coordenação do Curso de Graduação de Ciências Contábeis como requisito parcial à obtenção do diploma de Bacharel em Ciências Contábeis.

Fortaleza-CE
1997

Monografia submetida à Coordenação do Curso de Ciências Contábeis como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, outorgado pela Universidade Federal do Ceará.

A citação de qualquer parte do texto desta monografia é permitida, desde que seja feito de conformidade com as normas da ética científica.

Silvana Viana de Sousa

Monografia Aprovada em 31/7/97,

Maria das Graças Arrais
Coordenadora do Curso

Pedro Paulo Monteiro Vieira
Professor Orientador

Professor(a) Convidado(a)

AGRADECIMENTOS

À DEUS por estar sempre presente em minha vida, por não permitir que eu desistisse, mesmo quando tudo parecia perdido me alimentou o coração com Sua força e Seu amor, guiando-me no caminho da vitória.

Aos meus pais, Francisco e Suzete, pela compreensão, sacrifício e, acima de tudo, pelo apoio.

Aos meus irmãos pela força, amizade e carinho constantes.

Às minhas amigas, Mirilândia Tomé e Andréia Vieira, pelo companheirismo, lealdade e afeto, por multiplicarem minhas alegrias e dividirem minhas tristezas.

À amiga Maria Shirley de Souza Nascimento pela ajuda na obtenção das referências bibliográficas do trabalho.

Aos meus professores, em especial ao Professor Pedro Paulo Monteiro Vieira, por ter acreditado no meu potencial e ter me orientado na execução desta monografia.

A todos, meu muitíssimo obrigada.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
Capítulo 1: Importância da Análise de Crédito	12
Capítulo 2: Fundamentos do Crédito	13
2.1. Conceito de Crédito	13
2.2. Elementos do Crédito	14
2.3. Requisitos do Crédito	16
2.3.1. Requisitos Básicos do Crédito	16
2.3.1.1. Cadastro do Beneficiário	16
2.3.1.2. Margem Operacional	18
2.3.1.3. Disponibilidade de Recursos	18
2.3.1.4. Outros Requisitos do Crédito	19
2.3.1.4.1. Adequação dos Prazos	19
2.3.1.4.2. Suficiência e Adequação das Garantias	19
2.3.1.4.3. Mérito Econômico da Atividade Financiada	22
2.3.1.4.4. Aspectos Técnicos do Empreendimento Financiado	23
2.3.1.4.5. Oportunidade do Crédito	23
2.3.1.4.6. Suficiência do Crédito	23
2.4. Classificação do Crédito	24
2.4.1. Quanto à Aplicação	24
2.4.1.1. Crédito Rural	24
2.4.1.2. Crédito Industrial	25
2.4.1.3. Crédito Comercial	25
2.4.2. Quanto ao Usuário	27
2.4.2.1. Crédito Público	27
2.4.2.2. Crédito Privado	27
2.4.3. Quanto ao Prazo	28
2.4.3.1. Curto Prazo	29

2.4.3.2. Médio Prazo	29
2.4.3.3. Longo Prazo	30
2.4.3.4. Prazo Indeterminado	30
Capítulo 3: Política de Crédito	30
3.1. Aspectos Relevantes para Determinação de uma Política de Crédito	30
3.2. Análise do Grau de Risco de Crédito	31
3.2.1. Risco-Operação	33
3.2.2. Risco-Processo	34
3.2.3. Risco-Setor	35
3.2.4. Risco-País	35
3.2.5. Risco-Cliente	36
3.2.5.1. Riscos Internos	36
3.2.5.1.1. Riscos Ligados à Produção e/ou aos Produtos	37
3.2.5.1.2. Riscos Ligados à Administração da Empresa	37
3.2.5.1.3. Riscos Ligados à Situação Econômico-Financeira	38
3.2.5.2. Riscos Externos	40
3.2.5.2.1. Riscos Ligados a Medidas Políticas e Econômicas	40
3.2.5.2.2. Riscos Ligados a Fenômenos Naturais	40
3.2.5.2.3. Riscos Ligados ao Tipo de Atividade da Empresa	41
3.2.5.2.4. Riscos Ligados ao Mercado	41
3.2.5.2.5. Riscos Ligados ao Tipo de Operação de Crédito	41
3.3. Determinação de Limites de Créditos	42
Capítulo 4: Decisão de Crédito	46
4.1. Níveis de Tomada de Decisão	47
4.2. Métodos para Tomada de Decisão	48
4.3. Recursos para Tomada de Decisão	49
Capítulo 5: Análise Econômico-Financeira - Uma Etapa da Análise de Crédito	54
5.1. Análise de Demonstrações Contábeis	54
5.2. Análise Através de Índices	55

5.2.1. Índices de Liquidez	56
5.2.2. Índices de Atividade	58
5.2.3. Índices de Estrutura de Capital	59
5.2.4. Índices de Rentabilidade	60
5.3. Análise Vertical e Horizontal	62
5.4. Gerenciamento de Caixa	62
Capítulo 6: Restrições ao Crédito	64
6.1. Protestos	64
6.2. Registro de Débitos	65
6.3. Cheques Sem Fundos	65
6.4. Ação de Busca e Apreensão	66
6.5. Ação Executiva	66
6.6. Concordata Preventiva	67
6.7. Falência	69
6.8. Órgãos e Empresas Abertas a Consultas	70
Capítulo 7: Um Modelo de Análise de Crédito - Avaliação e Gerência de Risco	71
7.1. Importância do Modelo	71
7.2. As Visitas Gerenciais	72
7.3. Elaboração do Modelo	74
CONSIDERAÇÕES FINAIS	91
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	92
ANEXOS	93

INTRODUÇÃO

Em nosso dia-a-dia, praticamente em todos os instantes, somos obrigados a tomar decisões. Decisões, às vezes simples, como decidir a roupa a vestir, o programa a fazer, e decisões mais complexas, tais como: onde aplicar o capital disponível, em quem votar nas próximas eleições. Enfim, as pessoas são solicitadas a tomar decisões que terão diferentes níveis de responsabilidades; são decisões que podem afetá-las pessoalmente, que podem afetar suas famílias, os colegas de trabalho ou mesmo toda uma nação.

Quando alguém nos pede algum objeto pessoal emprestado, e sem contar quando o pedido envolve, especificamente, dinheiro, todos nós, indistintamente, fazemos uma análise e decisão de crédito, mesmo que por poucos segundos, sem utilizar de qualquer critério tido como mais técnico. É mais que certo que nos perguntaríamos: será que ele vai me devolver este dinheiro? Posso confiar nele? Qualquer que seja, afinal, a decisão, este é um inequívoco processo de crédito, mesmo que simples e descomplicado.

Talvez não nos apercebamos de que em nossa mente processou-se uma decisão de crédito, e nesse caso geralmente envolve pessoas bem conhecidas e queridas: familiares, vizinhos, amigos etc. É comum nestes momentos, inclusive, ao entregarmos a quantia, pelo que, geralmente, não cobramos qualquer valor (que seria a taxa de risco), apenas enfatizarmos, a necessidade da restituição do valor emprestado.

No mundo profissional, as decisões de crédito não envolvem essencialmente familiares, vizinhos e amigos... Nem os empréstimos são gratuitos. As relações são mantidas com terceiros, com os quais, talvez, até não se tenha maiores intimidades e afetividades. O risco, sempre presente em qualquer empréstimo, coloca-se de forma mais visível e é compensado por uma taxa remuneratória. A “devolução” do dinheiro emprestado é uma expectativa envolvida por uma série de cautelas e procedimentos devidamente documentados

na forma apropriada, os quais permitem, em última análise, assegurar a reintegração de posse da quantia emprestada.

Dar ou não crédito é uma decisão constante a que estão sujeitos as instituições financeiras, principalmente, os bancos e instituições de crédito em geral, cujo principal produto é o dinheiro, e não há a possibilidade de venda à vista, o que torna o crédito o próprio negócio da instituição. Para pessoas em geral, que necessitam comprar casa, automóvel, geladeira, móveis ou mesmo roupas e alimentos, sem que disponham de recursos suficientes, o crédito possibilita-lhes a oportunidade de adquirir tais bens, mediante a promessa de que pagarão no futuro. Empresas que necessitam comprar equipamentos ou matéria-prima para expansão de suas atividades podem valer-se do crédito como forma de acionarem o progresso de suas atividades, gerando impostos e empregos no País. Em que pese o efeito positivo do crédito, cumpre lembrar que há limites para endividamento de pessoas ou de empresas, de modo que o uso inadequado do crédito em escalas elevadas poderá levar uma empresa à quebra ou um indivíduo à insolvência.

Antes de tudo, crédito é bom-senso. Envolve-se nesta atividade uma gama de conhecimentos técnicos e específicos. Contudo, o bom-senso e a capacidade de analisar problemas, em geral particularizados e complexos, são questões chave na análise de crédito.

O propósito desta monografia é discutir os aspectos conceituais do crédito, que se constituirão no alicerce básico para avaliação do risco de empresas. Associados aos conceitos atinentes ao crédito, serão apresentados Modelos de Análise de Crédito e Avaliação de Risco quando da concessão do crédito, direcionados às instituições financeiras, particularmente, os bancos. Assim, este trabalho tem utilidade prática como ferramenta que auxilia as instituições financeiras na classificação de empresas para fins de concessão de crédito. Os modelos foram obtidos com o estudo de vários elementos fundamentais na análise de concessão de crédito. O objetivo dos modelos é possibilitar a avaliação do grau de risco que a instituição se submete quando da concessão de crédito. Foram desenvolvidos modelos distintos

para empresas industriais, para empresas comerciais e produtores rurais. Destaque-se que esses modelos que são de grande utilidade para agilizar o processo de análise, mesmo oferecendo satisfatório grau de acerto, não pretendem constituir-se numa espécie de “receita de bolo”. Portanto, além dos modelos, recomenda-se o uso de outras ferramentas de análise.

Como foi dito, o presente trabalho se propõe a fazer estudos pertinentes a análise de crédito, enfocando principalmente a avaliação e gerência de risco quando da concessão de créditos. Dessa forma, ele foi assim estruturado: numa primeira parte (Capítulo 1) evidencia-se a importância da análise de crédito. No capítulo seguinte aborda-se os fundamentos do crédito, dando ênfase a seus elementos e classificação. Na terceira parte analisa-se a política de crédito, momento em que será feita uma análise sobre o grau de risco de crédito, também serão comentados os principais parâmetros para estabelecimento de limites de crédito. O quarto Capítulo discorre sobre o processo de tomada de decisão de crédito. O Capítulo 5 adentra questões eminentemente técnicas nas análises de crédito: a Análise Econômico-Financeira. No sexto Capítulo será abordado os elementos de restrições ao crédito, principalmente, protestos, concordata preventiva e falência. Na última parte apresenta-se Modelos de análise de crédito e avaliação de risco com vistas à concessão de crédito. Por fim apresentam-se as conclusões.

Os diferentes capítulos a seguir procuram auxiliar aqueles que já vivenciam, na prática, suas decisões de crédito, bem como oferecer respaldo sistematizado sobre o tema àqueles que se iniciam nesta desafiadora e singular tarefa. Ela é um campo de ação que está a requerer contínuo aprimoramento e aprendizado. Estes, por sua vez, podem ser construídos a partir de estudos técnicos específicos, devendo, ainda, serem acrescidas a experiência do dia-a-dia e a repetição. Quanto mais casos de crédito puderem ser estudados e decididos, tanto mais rica será a experiência adquirida. E, ainda assim, não se terá obtido o domínio completo da matéria.

Capítulo 1: IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE CRÉDITO

O principal objetivo da **análise de crédito** numa instituição financeira é o de identificar os **riscos** nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento (amortização, liquidação) do tomador, e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, à luz das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição.

A análise será tão mais consistente, quanto mais presentes e valiosas forem a quantificação dos riscos identificados e a viabilidade e praticidade das conclusões e recomendações referidas anteriormente.

Segundo **Wolfgang Kurt Schrickel**, em seu livro *Análise de Crédito - Concessão e Gerência de Empréstimos*, há basicamente três etapas distintas a percorrer em qualquer situação de concessão de empréstimo:

“a) Análise retrospectiva - A avaliação do desempenho histórico do potencial tomador, identificando os maiores fatores de risco inerentes a sua atividade e quão satisfatoriamente estes riscos foram atenuados e/ou contornados no passado. A análise histórica tem como objetivo primordial o de procurar identificar fatores na atual condição do tomador que possam denunciar eventuais dificuldades e/ou questionamento quanto ao almejado sucesso do mesmo em resgatar financiamentos tomados junto ao prestador.

b) Análise de tendências - A efetivação de uma razoavelmente segura projeção da condição financeira futura do tomador, associada à ponderação acerca de sua capacidade de suportar certo nível de endividamento oneroso (mais comumente, empréstimos bancários), aí incluído o financiamento em análise.

c) **Capacidade creditícia** - Decorrente das duas etapas anteriores, tendo sido avaliado o atual grau de risco que o tomador potencial apresenta, bem como o provável grau de risco futuro, deve-se chegar a uma conclusão relativa à sua capacidade creditícia e, conseqüentemente, à estruturação de uma proposta de crédito, em que o empréstimo pleiteado (ou série de financiamentos futuros) possa(m) ser amortizado(s) em consonância com certo fluxo de caixa futuro, e em condições tais que seja sempre preservada a máxima proteção do prestador contra eventuais perdas.”

Seu objetivo é, pois, o de chegar a uma decisão e não o de simplesmente efetuar um mero relatório, ainda que mais ou menos extenso. Sem dúvida, não é uma tarefa fácil ou simples. Há que se tomar uma decisão, dentro de um contexto incerto, em constante mutação, e tendo em mãos um volume de informações nem sempre desejável, em nível de seu detalhamento.

Pode-se inferir que a decisão será tanto melhor, quanto melhores forem as informações disponíveis. Nem sempre isso é possível. Mesmo assim, uma decisão tem que ser tomada, seja positiva (concessão ou deferimento do crédito) ou negativa. Não importa quão complexa seja a análise de crédito que nos é colocada para exame e decisão. Esta última (a decisão), seja a de conceder ou não um empréstimo, é a parte indispensável nesse processo.

Capítulo 2.: FUNDAMENTOS DO CRÉDITO

2.1. CONCEITO DE CRÉDITO

“*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”.¹

¹ Schrickel, Wolfgang Kurt, Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos, São Paulo, Atlas, 1994, p 25.

Em verdade, por ser o Crédito um ato de vontade, a decisão de cedê-lo ou não, sempre será restrito ao titular do patrimônio, que poderá estar materializado por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo).

Pelo fato de esta cessão patrimonial envolver expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida, é imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associada a noção de *risco*. Por isso podemos afirmar que crédito é uma relação de *confiança*. Conceder crédito é confiar. Merecer crédito é merecer confiança. A própria palavra *Crédito* deriva de uma expressão latina - *Credere*, que significa confiar ou acreditar.

Na realidade, o aspecto confiança constitui um dos fatores preponderantes na determinação da extensão de análise para concessão de crédito.

2.2. ELEMENTOS DO CRÉDITO

Os elementos do crédito são:

- ↳ **confiança e segurança:** os elementos subjetivos;
- ↳ **os intervenientes do crédito:** o que empresta, o que toma emprestado e outros intervenientes (avalistas, fiadores etc.);
- ↳ **o objeto do crédito:** o valor cedido sob promessa de restituição futura; e
- ↳ **o prazo:** intervalo de tempo entre a entrega do valor, no presente, e a sua restituição, no futuro.

O elemento que caracteriza fundamentalmente o crédito é o **prazo**. Negócios a crédito terão de, necessariamente, ser negócios a prazo. Assim é que somente haverá operação de crédito se a restituição do valor transferido se der em data futura. Não há crediário à vista. Ou o negócio é a crédito ou é à vista.

A atividade bancária fundamenta-se no princípio da confiança mútua, aí envolvendo a instituição propriamente dita, seu universo de clientes e funcionários, e o público em geral. E a **confiança** é um sentimento, uma convicção, que se constrói ao longo do tempo, através de acontecimentos e experiências reais, da lisura, probidade, pontualidade, honestidade de propósitos, cumprimento de regulamentos e compromissos assumidos etc.

Dentro da instituição financeira, a **segurança** também deve ser uma preocupação constante, talvez seja o aspecto mais importante (e a confiança dela será decorrente). A confiança da instituição em seus tomadores de empréstimos advirá do relacionamento e da análise de crédito feita sobre cada um deles.

Como o banco intermedia recursos de terceiros, é preciso fazê-lo com segurança. Segurança de que os recursos emprestados o foram para uma utilização produtiva e útil. E que, ao fim de certo período, tais recursos possam retornar ao banco acrescidos de uma remuneração compatível com seu custo operacional, pelo menos.

Tanto o banco, quanto o investidor devem, cada qual de seu lado, não desprezar os preceitos de segurança e confiança em suas operações financeiras. Quando o cliente coloca seu dinheiro num investimento (num fundo de renda, num CDB, numa poupança etc) sempre cogita três elementos básicos: segurança, liquidez e rentabilidade. Ele deseja ter (mais que isso, precisa ter) certeza de reaver os recursos (segurança), numa data determinada (liquidez) e acrescidos de um diferencial (rentabilidade).

Outro aspecto importante nas operações de crédito, é a necessidade de conhecer (e bem) a quem a instituição está entregando recursos em confiança.

Para conhecer quem é o *Tomador* do empréstimo, os emprestadores constituem dossiês, buscam informações, mantém constantes contatos com os clientes e procedem a certas análises particulares e gerais.

Para entender bem quem é o tomador, deve o prestador entender bem: o que ele faz? Como faz? Onde faz? Para quem faz? Quem mais faz? Quais são seus constrangimentos para fazer? Como ele os supera? etc. Todas estas interrogações serão tomadas como ponto de partida para se proceder à análise de crédito e avaliação de risco.

Além de conhecer o tomador, é fundamental entender bem a **operação** que o tomador potencial está apresentando. Entender, pormenorizadamente, a transação que se almeja efetuar. Cada transação deve ser analisada e entendida como ela realmente é. Cada transação envolve seus aspectos, detalhes e riscos.

2.3. REQUISITOS DO CRÉDITO

O crédito possui requisitos que devem ser criteriosamente observados por quem tem a responsabilidade de concedê-lo, e cuja inobservância resulta, invariavelmente, em graves distorções dos objetivos do negócio e, na maioria das vezes, em prejuízo. Alguns desses requisitos são básicos e sua observância é fundamental para a viabilidade da operação de crédito.

2.3.1. REQUISITOS BÁSICOS DO CRÉDITO

2.3.1.1. CADASTRO DO BENEFICIÁRIO

A concessão do crédito pressupõe que aquele que o concede conhece suficientemente bem o favorecido, de modo que possa nele confiar e estar convicto de que, exceto em razão da ocorrência de fato novo, o valor emprestado será restituído no prazo combinado.

Esse conhecimento é obtido através do *Cadastro*, que constitui um banco de dados, contendo o registro sistemático, claro e objetivo da situação patrimonial e dos predicados morais do cliente, variáveis limitativas de sua capacidade de receber crédito.

Para a realização de toda e qualquer operação de crédito, será imprescindível a existência de *Ficha de Cadastro Atualizada e Satisfatória* do beneficiário do crédito. E o Banco Central cobra com absoluto rigor o cumprimento dessa exigência.

Ficha de Cadastro Atualizada é aquela cujo prazo de vigência fixada em norma ainda não foi ultrapassado.

Ficha de Cadastro Satisfatória é aquela cujos registros não contemplam fatos que, de algum modo, contra-indiquem o cliente para crédito.

Em face do seu caráter sigiloso, as Fichas Cadastrais são de uso interno (terceiros não podem ter acesso a elas) e o seu manuseio fica restrito às pessoas devidamente autorizadas a fazê-lo.

As Informações Cadastrais devem compreender, em seu desenvolvimento, os seguintes aspectos:

- **Definição de Informações:** A definição das informações, que poderão ser objeto de cadastramento, constitui o ponto inicial do sistema em que se destacam: a) Informações estruturais (Estatuto ou Contrato Social, Atas de Assembléia Geral, Contratos de concessão ou operação); b) Informações operacionais (Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultados, Peças Contábeis complementares); c) Informações comportamentais (Informações de fornecedores, informações bancárias, apontamentos de protestos).

- **Cadastramento de Informações:** Após a definição das informações devem ser estabelecidas regras básicas para o seu cadastramento, destacando-se: a) Definição das informações a serem cadastradas (A gerência de crédito deverá definir de forma clara e objetiva, regras básicas para a solicitação e cadastramento de informações de clientes, a fim de se evitarem informações excedentes ou desnecessárias); b) Resumo das informações recebidas (As informações recebidas de clientes e fontes adicionais deverão ser compiladas, de forma resumida e simplificada, a fim de facilitar sua utilização e seu entendimento); c) Definição de prazos de arquivamento e eliminação de informações excedentes (Deverão ser estabelecidas normas para guarda e eliminação de informações de crédito a fim de se evitar o acúmulo de arquivos e documentos desnecessários)².

2.3.1.2. MARGEM OPERACIONAL

Margem Operacional é a parcela disponível do Limite de Crédito atribuído ao cliente pela instituição emprestadora. Isto é, para que o crédito possa ser concedido, é preciso que haja suficiência no Limite de Crédito que o cliente desfrutar. Se sua capacidade de endividamento, representada pelo Limite de Crédito, estiver tomada, a concessão do crédito se tornará inviável.

2.3.1.3. DISPONIBILIDADE DE RECURSOS

A disponibilidade de recursos, como o próprio nome indica, consiste na existência de recursos à disposição do emprestador para a concessão do crédito.

Mesmo quando satisfeitas todas as condições e exigências para a efetivação do crédito, se não houver recursos disponíveis, a operação não poderá ser realizada.

²Tavares, Ricardo Ferro, Crédito e Cobrança, São Paulo, Atlas, 1988, p 37.

2.3.1.4. OUTROS REQUISITOS DO CRÉDITO

2.3.1.4.1. ADEQUAÇÃO DOS PRAZOS

O crédito deve ter seus prazos adequados, principalmente, ao fluxo de recursos do seu tomador. Inversões Fixas, por exemplo, não devem ser financiadas a curto prazo, uma vez que o retorno por elas propiciado se dará a longo prazo.

Ressalte-se a importância de que para fixar-se corretamente o prazo do crédito, é necessário atentar-se para os fatos geradores das rendas do tomador do empréstimo e para as épocas em que elas se realizem.

2.3.1.4.2. SUFICIÊNCIA E ADEQUAÇÃO DAS GARANTIAS

Em sentido amplo, a palavra *garantia* significa o complexo de circunstâncias e fatores que determinam o grau de *segurança* no cumprimento de uma obrigação.

A honestidade e a capacidade administrativa do cliente, por exemplo, são “fatores subjetivos” da garantia. A hipoteca e o penhor, por outro lado, são “fatores materiais” da garantia.

Assim, uma das primeiras e principais garantias de uma operação de crédito deverá ser a sua aptidão para propiciar ao seu beneficiário capacidade de pagamento consentânea com o vulto do compromisso assumido.

O patrimônio de uma empresa é, em última análise, o elemento material que garante, de forma genérica, as dívidas por ela contraídas. É, entretanto, uma garantia de último recurso, uma vez que somente deverá ser utilizado para quitar obrigações da empresa em casos extremos, quando não houver outro meio de saldar os compromissos assumidos.

Aliás, acredita-se que dificilmente algum prestador realizaria uma operação de crédito a partir do pressuposto de que o reembolso do crédito se faria com o sacrifício do patrimônio do tomador do empréstimo.

O patrimônio do cliente é, na realidade, uma garantia genérica, que beneficia os credores de modo geral, na proporção do valor e da qualidade dos seus créditos.

Somente haverá garantia real quando, além da promessa de contraprestação, isto é, de pagamento, o devedor confere ao credor o direito especial de garantia sobre uma coisa ou uma universalidade de coisas móveis ou imóveis. Dessa forma, a garantia real assegura ao credor, entre outras vantagens, o direito preferencial de receber a dívida, em relação aos demais credores.

Não havendo garantia real, a garantia será chamada quirografária ou fidejussória, ou, em linguagem bancária, garantia pessoal.

A garantia real é geralmente exigida em operações de médio e longo prazo. Isto porque os riscos, em princípio, são diretamente proporcionais ao prazo da operação: um crédito de 90 (noventa) dias tem, em princípio, um risco bem menor do que um crédito de 5 (cinco) anos, uma vez que, à medida que o prazo aumenta, o futuro torna-se mais incerto e novos eventos poderão ocorrer e mudar o rumo da empresa, do país ou mesmo do mundo.

As operações de crédito de curto prazo são, em geral, respaldadas por garantia pessoal.

Entendendo que seja fundamental ao analista e ao gestor de crédito o conhecimento das noções básicas relativas às garantias (reais e pessoais), visando facilitar seu trabalho no processo de análise das operações de crédito, bem como possibilitar melhor e mais

fácil relacionamento com as áreas jurídicas especializadas na elaboração de contratos, tem-se a seguir uma breve apresentação sobre tais garantias:

- **Garantia Real:**

A garantia real pode ser representada por **hipoteca, penhor, anticrese e alienação fiduciária.**

Entende-se por hipoteca a garantia real feita em contrato, no qual se estabelecem as condições para assegurar ao credor a “garantia de posse” de um bem imóvel, de um navio ou de uma aeronave, de propriedade do devedor (ou de terceiros), no caso de não cumprimento da obrigação assumida para com o credor. Na hipoteca, o bem hipotecado permanece em poder do devedor.

Penhor é o direito real que submete uma coisa móvel ou mobilizável ao pagamento de uma dívida. Podem ser objeto do penhor as mercadorias de qualquer espécie, os objetos de uso pessoal do devedor, os objetos de adorno, móveis e utensílios, títulos de crédito, apólices, máquinas e semoventes. No penhor, a posse do bem será transferida ao credor.

Quando o penhor recai sobre títulos, inclusive apólices, recebe o nome de caução: caução de títulos ou caução de apólices. O devedor, nesse caso, será chamado caucionante cessionário.

Anticrese é o contrato de garantia em que o devedor entrega ao credor um imóvel, cedendo-lhe o direito de perceber, em compensação da dívida, os rendimentos dele provenientes.

Para fins de caracterizar as garantias reais, em face da sua natureza, o analista de crédito deve também examinar a alienação fiduciária, que é uma forma especial de garantia

próxima da real. Tem por objeto bens móveis e identificáveis e se opera com a transferência da posse indireta do bem para o credor, ficando o devedor apenas com a posse direta, isto é, o devedor alienante não é proprietário do bem alienado, tão-somente faz uso dele. Uma vez liquidado o financiamento em que essa garantia foi oferecida, a posse indireta retorna às mãos do devedor, que se torna titular do domínio pleno do bem.

- **Garantia Pessoal:**

A garantia pessoal ocorre quando se exige do devedor apenas a promessa de contraprestação, contentando-se o credor com a garantia comum que lhe possa dar o patrimônio presente e futuro do devedor, ou seu avalista, ou mesmo fiador.

A garantia pessoal pode ser representada por **fiança** ou por **aval**. Na fiança, o fiador assume uma obrigação subsidiária, isto é, só será compelido a pagar quando o afiançado não o fizer (exceto se, no ato do contrato, o fiador renunciar a esse privilégio). Já o aval é uma obrigação solidária, de modo que o avalista assume a posição de devedor principal, igualando-se à pessoa do avalizado.

A fiança, no caso de o fiador ser casado, necessita da outorga uxória (concordância do cônjuge), que deve ser dada por escrito.

Os avalistas e os fiadores deverão ser pessoas idôneas e em condições de responder pelas dívidas por eles garantidas.

2.3.1.4.3. MÉRITO ECONÔMICO DA ATIVIDADE FINANCIADA

As operações de crédito especializado observam com rigor o mérito econômico da atividade financiada, que consiste na avaliação da importância econômica do setor a que pertence o empreendimento a ser financiado.

2.3.1.4.4. ASPECTOS TÉCNICOS DO EMPREENDIMENTO FINANCIADO

Os aspectos técnicos do empreendimento financiado são um dos itens cujo exame é um dos requisitos do Crédito Especializado (Rural e Industrial). Técnicas de produção em uso na empresa a ser financiada, exequibilidade econômica dos projetos etc., não são relevantes para as operações da área do Crédito Comercial, onde o elemento principal a ser considerado é a idoneidade e a capacidade de pagamento do devedor.

2.3.1.4.5. OPORTUNIDADE DO CRÉDITO

No Crédito Especializado é sentida mais fortemente a necessidade de o crédito ser concedido nas épocas próprias da realização das inversões, em conformidade com os cronogramas previamente estabelecidos. Mas, na realidade, mesmo no Crédito Comercial a oportunidade do crédito deve ser levada em consideração, porquanto um crédito concedido em momento inoportuno, isto é, em ocasião em que o tomador não esteja dele necessitado, ou, ainda, um crédito não concedido no momento oportuno, poderá gerar dificuldade para o tomador e, possivelmente, também para o prestador.

2.3.1.4.6. SUFICIÊNCIA DO CRÉDITO

É na área do Crédito Especializado que este requisito se revela mais imperativo. Mas, mesmo na área do Crédito Comercial, o perfeito dimensionamento do crédito pode reduzir em muito as possibilidades de futuras irregularidades nas operações realizadas.

Entendamos como suficiência de crédito o requisito de que sejam fornecidas ao cliente as importâncias realmente necessárias à cobertura dos gastos orçados.

Se o crédito concedido for inferior ao realmente necessário, o seu tomador terá de optar entre reduzir suas atividades programadas, com todos os prejuízos disso decorrentes, ou

procurar outra fonte de recursos em caráter complementar, com custos quase sempre bem mais elevados, além de outras implicações que poderão surgir, relacionadas com a natureza e origem desses recursos complementares.

Se, ao invés, o crédito for concedido em valor superior às reais necessidades do tomador, isto pode induzir à realização de gastos supérfluos ou a aplicações meramente especulativas, o que, obviamente, não estaria em conformidade com os objetivos com que o crédito teria sido concedido.

2.4. CLASSIFICAÇÃO DO CRÉDITO

O crédito pode ser classificado com relação a diversos aspectos, dentre os quais cumpre destacar:

- **quanto à aplicação;**
- **quanto ao usuário;**
- **quanto ao prazo.**

2.4.1. QUANTO À APLICAÇÃO

Sob esse aspecto, classifica-se o crédito de acordo com a natureza das atividades exploradas por seu usuário, de modo que temos três grandes grupos, que são:

2.4.1.1. CRÉDITO RURAL

Crédito Rural é aquele que se destina a financiar o produtor rural.

Produtor rural é toda e qualquer pessoa que se dedique à exploração agrícola e/ou pecuária com fins econômicos. Pessoas que se dediquem à comercialização de produtos agropecuários não são produtores rurais, mas comerciantes.

O Crédito Rural financia:

- a) fundação de infra-estrutura (cercas, currais, açudes, armazéns etc.);
- b) formação de lavouras;
- c) aquisição de bens (máquinas, veículos, insumos, implementos agrícolas etc.); etc.

2.4.1.2. CRÉDITO INDUSTRIAL

Dá-se o nome de Crédito Industrial àquele que é concedido a empresas industriais para financiar o investimento previsto em seus projetos, durante as fases de implantação e funcionamento.

O Crédito Industrial apresenta como características principais:

- financiamento a médio e a longo prazo;
- prazos de amortização e de carência adequados às necessidades do projeto;
- baixo custo financeiro (crédito com subsídios ou incentivos);
- taxas de juros diferenciados, de modo a dinamizar alguns setores ou subsetores especiais, de acordo com as políticas governamentais;
- ser, geralmente, concedido por bancos oficiais de desenvolvimento.

São, pois, operações típicas do Crédito Industrial os financiamentos de médio e longo prazo destinados a complementar inversões fixas ou de capital de trabalho em projetos de implantação, ampliação, modernização e/ou realocação de empresas industriais.

2.4.1.3. CRÉDITO COMERCIAL

O Crédito Comercial atende, de forma genérica, a todas as áreas da economia: à produção, à circulação e ao consumo; à agropecuária, à indústria e ao comércio, uma vez que todas elas exercem atividade comercial (compram e vendem).

Não obstante essa sua generalidade, o Crédito Comercial está limitado por uma série de fatores que reduzem a sua infiltração nas áreas do chamado crédito especializado (rural e industrial), em relação ao qual ele funciona como elemento complementar.

Em face das peculiaridades dos recursos postos a sua disposição, normalmente exigíveis a curto prazo, o Crédito Comercial fica impossibilitado de dar assistência às necessidades financeiras do setor primário ou secundário, no que diz respeito a inversões de longo prazo. Assim, sua intervenção na agropecuária e na indústria fica limitada às operações de comercialização, quando efetuadas diretamente pelo produtor, e, eventualmente, às despesas de custeio, quando liquidáveis a curto prazo, como elemento complementar, mero reforço de capital de giro das empresas agropecuárias.

O Crédito Comercial, quando não direcionado para a especulação financeira, é essencialmente um crédito de sustentação da atividade econômica.

Enquanto o crédito especializado visa, primordialmente, à expansão das atividades de seus beneficiários ou à implantação de novos projetos, o crédito comercial visa a suprir as deficiências momentâneas/conjunturais de capital de giro, tendo como fim a sustentação dos níveis de atividade econômica das partes beneficiárias do crédito.

Diz-se por isso que o crédito especializado induz ao crescimento econômico, antecipando recursos praticamente estáveis aos empreendedores; sob condições técnicas que possibilitam o auto pagamento dos empréstimos, dentro dos prazos considerados para o financiamento. O Crédito Comercial, por sua vez, atua como elemento complementar ao crédito especializado: como crédito de sustentação da atividade econômica, oferecendo os recursos necessários a mantê-la em níveis satisfatórios.

Enquanto no crédito especializado se exige projeto completo de aplicação de recursos - com justificção econômico-financeira, estudo de mercado etc., como componentes

do elemento “segurança” dá-se, no Crédito Comercial, maior ênfase à idoneidade e capacidade de pagamento do postulante, seu enquadramento na faixa operacional e à adequação das garantias oferecidas.

Conforme se vê, o Crédito Comercial, não obstante sua natureza essencialmente pragmática, desempenha função econômica, ao favorecer a sustentação das atividades dos diversos setores da economia, mediante o nivelamento das receitas das empresas nas épocas em que, normalmente, sofreriam retração.

2.4.2. QUANTO AO USUÁRIO

Quanto ao usuário, classifica-se o crédito em: **público e privado.**

2.4.2.1. CRÉDITO PÚBLICO

O Crédito Público caracteriza-se como aquele destinado à cobertura de gastos governamentais com educação, transporte, saúde, segurança, aspectos sociais e outras necessidades orçamentárias. Ele, além das formas praticadas por entidades privadas, poderá ser obtido através de emissão de papéis governamentais, em que se destacam as Obrigações Reajustáveis em um elenco bastante amplo de papéis de crédito.

2.4.2.2. CRÉDITO PRIVADO

O Crédito Privado caracteriza-se como aquele utilizado por empresas industriais, comerciais, de serviço, agrícolas e outras, para atendimento de suas necessidades de investimento e capital de giro.

2.4.3. QUANTO AO PRAZO

Sob o ponto de vista econômico, é da maior importância que, para fixar-se corretamente a adequada duração do empréstimo, se levem em conta os fatos geradores das rendas do devedor e as épocas em que elas deverão realizar-se.

Quando aplicado na produção ou na circulação da riqueza, o crédito tem de criar seus próprios meios de pagamento, o que, evidentemente, deve demandar prazo um tanto elástico. Quando, porém, é utilizado para fins de consumo, o seu reembolso deverá ocorrer nas épocas das rendas do tomador.

Em princípio, cada operação requer um prazo condizente com a época da realização da renda que proporcionará. Assim é que, na agricultura, por exemplo, os financiamentos para custeio de entressafra, embora considerados de curto prazo, são concedidos por prazo bem maior do que em outras atividades, uma vez que os rendimentos de origem agrícola são condicionados aos períodos necessários à maturação das safras.

Quando destinado a inversões fixas, seja qual for o ramo de atividade do tomador do empréstimo, somente a longo prazo haverá condições normais de obter-se a sua liquidação.

Se, porém, o crédito se destina a reforço de caixa (pagamentos inadiáveis, folhas de pagamento, despesas de impostos etc.), o prazo poderá ser bem menor, pois admite-se que o crédito poderá ser liquidado com os recursos oriundos das primeiras vendas efetuadas ou com os primeiros rendimentos recebidos, e dos quais o crédito teria funcionado como antecipação.

Vê-se do exposto que a fixação do prazo da operação de crédito, tecnicamente, deve observar critérios pautados na conformidade com as épocas propícias e com o lapso de tempo necessário para a formação da riqueza e para sua transformação em dinheiro.

De acordo com a sua duração, o crédito pode ser de:

- **curto prazo;**
- **médio prazo;**
- **longo prazo;**
- **prazo indeterminado.**

2.4.3.1. CURTO PRAZO

De maneira geral, entende-se como sendo de curto prazo o crédito de no máximo 6 (seis) meses.

Nada obstante, consideram-se de curto prazo, no âmbito do Crédito Agrícola, as operações cuja liquidação ocorra no período máximo de 2 (dois) anos (custeio de despesas de entressafra, desde a formação da lavoura até a colheita; preparo e transporte do produto etc.), enquanto que, na área do Crédito Comercial são consideradas como de curto prazo apenas as operações de até 90 (noventa) dias.

2.4.3.2. MÉDIO PRAZO

Diz-se ser médio para o crédito com duração superior a 6 (seis) meses mas não superior a 24 (vinte e quatro) meses.

No Crédito Rural, entretanto, é considerado de prazo médio o crédito por prazo superior a 2 (dois) anos e não superior a 6 (seis) anos: aquisição de reprodutores, instalação de equipamentos destinados à pequena indústria rural etc.

Já na área de Crédito Comercial, são tidas como de médio prazo as operações com duração superior a 90 (noventa) dias e até 180 (cento e oitenta) dias.

2.4.3.3. LONGO PRAZO

Obviamente, serão considerados de longo prazo os créditos cuja duração ultrapasse os limites considerados para o prazo médio.

2.4.3.4. PRAZO INDETERMINADO

Há, ainda, o crédito por prazo indeterminado, que é aquele em que não fica determinada a época certa para seu reembolso.

↳ **Nota:** Nas demonstrações financeiras (de natureza contábil), que observam as determinações da Lei nº 6.404/76 e não a terminologia das Técnicas Comerciais referente ao crédito, somente se tem curto prazo (até um ano) e longo prazo (mais de um ano). Nelas o conceito de médio prazo é ignorado.

Capítulo 3: POLÍTICA DE CRÉDITO

3.1. ASPECTOS RELEVANTES PARA DETERMINAÇÃO DE UMA POLÍTICA DE CRÉDITO

A política de crédito tem como finalidade básica a orientação das decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos. Segundo o Professor José Pereira da Silva, em seu livro *Análise e Decisão de Crédito*, a política de crédito é:

- “● um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão;
- rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito;
- orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objetivo em si.”

Ao se estabelecer uma política de crédito, diversos fatores deverão ser analisados. Num banco comercial, a política de crédito compreende o estabelecimento de taxas de juros, prazos, garantias e nível de risco relacionados a cada tipo de operação. Outro fator relevante, na política de crédito de um banco comercial, é a política econômica do governo, que, através do Banco Central do Brasil, implementa suas diretrizes que vão desde o controle dos meios de pagamento até a fixação de linhas de crédito subsidiados com vistas ao incentivo às exportações, à agricultura ou mesmo à pequena e média empresa. O governo regulamenta também o direcionamento das aplicações, especificando seus percentuais máximos junto às empresas estatais, estrangeiras e nacionais privadas. Regulamenta a diversificação de aplicações, estabelecendo o percentual máximo de aplicações junto a um cliente, em relação ao volume total de aplicações ou mesmo em relação ao patrimônio líquido da instituição financeira, além de regionalizar aplicações e taxas.

Cabe, portanto, à direção de um banco comercial ou ao seu “comitê de crédito” fixar sua política de crédito dentro das normas governamentais e baseado na sua capacidade de aplicação e captação de recursos.

3.2. ANÁLISE DO GRAU DE RISCO DE CRÉDITO

Entende-se **Riscos de Créditos** como sendo a expressão que caracteriza os diversos fatores que podem contribuir para que o valor emprestado não seja restituído, ou o seja fora do prazo e condições pactuados.

O risco, como possibilidade de perdas ou prejuízos, é inerente a toda e qualquer atividade econômica. O crédito, todavia, tem a assunção de riscos como uma de suas características fundamentais, uma vez que em todas as suas transações, há sempre a possibilidade de o devedor, ainda que por razões alheias à própria vontade, não honrar o compromisso assumido.

Numa venda à vista, por exemplo, não há nenhum risco relacionado com o recebimento do valor pago pelo comprador. O risco surge com a venda a crédito, na qual aparece a possibilidade de frustração da expectativa do credor, com o não recebimento do valor da venda.

Conforme já vimos, Crédito é uma relação de confiança em que, em troca de uma promessa de restituição futura, o credor transfere para o devedor um valor presente. Trata-se, portanto, de uma relação em que o credor deverá estar convicto de que pode confiar na pessoa do devedor, tanto em seus predicados morais como em sua capacidade de, exceto por razões que lhe escapem ao controle, quitar, no prazo pactuado, a obrigação assumida.

O processo lógico da análise de crédito deve conduzir para o esclarecimento das dúvidas, ponderação das incertezas e, enfim, concluir fazendo recomendações sobre medidas e atitudes que minimizem os riscos das concessões de créditos e aumentem a chance de reaver os respectivos valores no devido tempo.

O risco sempre estará presente em qualquer empréstimo. Porém, o risco deve ser razoável e compatível ao negócio da instituição e à sua margem mínima almejada (receita). Como razoável, entendemos todo risco que não seja, a princípio, verdadeira extrapolação ao bom-senso.

Sem dúvida, o maior risco numa operação de crédito é o total desconhecimento sobre quem seja o tomador ou sobre o que é a operação que se deseja efetuar. Mais uma vez é enfatizado o quão importante é a reflexão crítica e criteriosa sobre o tomador e a operação, mediante a formulação das questões básicas e mínimas expostas anteriormente, e tantas outras que se poderiam juntar.

Os bons resultados de um banco, instituição operacionadora do crédito, dependem, pois, diretamente, da correta avaliação dos riscos a que estão sujeitos os capitais por ele emprestados.

Os riscos do crédito abrangem aspectos variados e, em conformidade com a ênfase atribuída a seus fatores, podem ser classificados em:

- a) risco-operação;
- b) risco-processo;
- c) risco-setor;
- d) risco-país; e
- e) risco-cliente.

3.2.1. RISCO-OPERAÇÃO

Risco-Operação é aquele relacionado com o conjunto de fatores diretamente ligados à concessão do crédito. São fatores de risco-operação:

- ★ o beneficiário do crédito (cujo nível de risco é apurado na avaliação de risco-cliente);
- ★ a oportunidade do crédito;
- ★ a suficiência do crédito;
- ★ a suficiência e adequação das garantias;
- ★ a natureza da operação (desconto de duplicatas, financiamento mediante desconto de notas promissórias etc.);
- ★ o prazo de reembolso do crédito.

Os fatores do risco-operação, em sua maioria, encontram-se disciplinados nas normas operacionais e, usualmente, são avaliados por ocasião da análise dos pedidos de crédito, onde são examinados juntamente com outros elementos do crédito, tais como:

encargos bancários, enquadramento normativo, margem operacional, aspectos técnicos, disponibilidade de recursos e outras condições de deferimento.

O prazo, por exemplo, tem peso significativo na avaliação do risco-operação, porquanto, à medida que o prazo aumenta, crescem os riscos. Daí por que as operações de longo prazo exigem mais detalhada análise e maiores garantias.

Evidentemente, num prazo de 60 (sessenta) dias, a possibilidade de que ocorram eventos imprevistos é bem menor do que num prazo de 5 (cinco) a 10 (dez) anos. À medida que aumentamos o prazo, o futuro vai-se tornando mais incerto e fatos novos poderão ocorrer, mudando os rumos da empresa financiada.

O Crédito Comercial opera, sob esses aspectos, numa faixa de risco moderado, em face do tipo de crédito que ele oferece, de prazos bem menores que aqueles concedidos pelo Crédito Especializado.

3.2.2. RISCO-PROCESSO

Risco-Processo é aquele relacionado com as diversas etapas do negócio, desde os primeiros contatos banco/cliente até a liquidação do negócio. São fatores de risco-processo:

- ★ o cadastramento do cliente;
- ★ o recebimento de propostas de crédito;
- ★ o exame de documentos: procurações, estatutos etc.;
- ★ a elaboração de cláusulas contratuais;
- ★ a avaliação das garantias;
- ★ o cumprimento de aspectos legais (isenções, impedimentos etc.), instruções normativas, condições estabelecidas no deferimento do crédito etc.;
- ★ a elaboração de contratos.

3.2.3. RISCO-SETOR

Risco-Setor é aquele referente ao ramo ou setor de atividade do cliente. São fatores de risco-setor:

- ★ dependência em relação a políticas governamentais (que inclui o risco-país), mercado e fornecedores;
- ★ rentabilidade histórica;
- ★ importância para a economia;
- ★ nível de insolvência;
- ★ nível de organização;
- ★ situação recente em relação a políticas governamentais e mercado;
- ★ perspectivas em relação a políticas governamentais e mercado.

3.2.4. RISCO-PAÍS

Risco-País é aquele que diz respeito aos países com os quais ou com cujas empresas se fazem negócios. São fatores de risco-país:

- ★ estabilidade política;
- ★ atitude das autoridades em relação aos investimentos estrangeiros e à remessa de capitais (lucros) ao exterior;
- ★ comportamento da inflação;
- ★ crescimento econômico;
- ★ resultado do balanço de pagamentos;
- ★ conversibilidade da moeda;
- ★ acertos e desacertos da administração federal;
- ★ respeito aos acordos internacionais;
- ★ qualidade da prestação de serviços;



- * confiabilidade do sócio-contratual;
- * quantidade de crédito disponível no mercado local;
- * guerras civis, revoluções, guerrilhas;
- * distúrbios, desordens;
- * tomada de poder por extremistas;
- * ocupação por força estrangeira;
- * renegociação ou reescalonamento de dívidas externas;
- * mudança unilateral no serviço da dívida;
- * calamidades naturais;
- * queda nos resultados das exportações.

3.2.5. RISCO-CLIENTE

Fundamentalmente, o risco-cliente é determinado em função dos seguintes fatores:

- ↳ o grau de honestidade do cliente;
- ↳ a capacidade administrativa do cliente;
- ↳ a capacidade de pagamento do cliente;
- ↳ acontecimentos alheios à vontade do cliente (ligado a fatores políticos, macroeconômicos etc.), mas que trazem reflexos diretos em seu desempenho econômico.

Pode-se dizer que há *RISCOS INTERNOS* E *RISCOS EXTERNOS*, em relação ao beneficiário do crédito.

3.2.5.1. RISCOS INTERNOS

Riscos Internos são aqueles referentes a acontecimentos e fatores internos à empresa, tais como:

- ↳ riscos ligados à produção e/ou aos produtos;
- ↳ riscos ligados à administração da empresa;
- ↳ riscos ligados ao nível de atividade da empresa;
- ↳ riscos ligados à situação econômico-financeira da empresa.

3.2.5.1.1. RISCOS LIGADOS À PRODUÇÃO E/OU AOS PRODUTOS

Neste grupo de riscos enquadram-se aqueles decorrentes de alterações no ciclo de produção da empresa. E aqui se têm revelado muito vulneráveis as empresas cuja produção depende grandemente de matéria-prima importada. Um simples decreto governamental suspendendo tais importações pode transformar-se em tragédia para a empresa.

Os produtos, por sua vez, podem tornar-se obsoletos em face do lançamento de produto mais moderno no mercado. O próprio sistema de produção da empresa, com maquinário ultrapassado, bem como o fluxo de mão-de-obra são alguns dos fatores a considerar nesse tipo de risco.

3.2.5.1.2. RISCOS LIGADOS À ADMINISTRAÇÃO DA EMPRESA

A importância do grau de honestidade de um cliente é reconhecida por todos, sem contestação. Entretanto, a capacidade administrativa é muitas vezes (e quase sempre) relegada a uma posição de importância secundária, quando, na realidade, ela pode ser de importância fundamental para a segurança do crédito.

A experiência tem provado que, embora a honestidade do cliente seja a condição maior para que ele possa ser favorecido em operações de crédito, só o fato de o cliente ser honesto não é garantia suficiente de que o negócio com ele realizado terá bom êxito. A sua capacidade administrativa tem relevante participação nesse contexto, onde figura como elemento dos mais importantes.

Por mais correto que seja o empreendedor, sua empresa estará seriamente ameaçada de insucesso se ele não tiver qualidades que o habilitem a bem dirigi-la. Daí a importância da tradição e experiência do cliente na atividade. Um administrador “principliante” há de representar maiores riscos para o crédito do que um que já tenha revelado maturidade suficiente para bem administrar seus negócios.

Uma empresa familiar, onde as decisões são centralizadas na pessoa do “dono” pode, por exemplo, entrar em colapso em face da ausência desse “dono”.

3.2.5.1.3 RISCOS LIGADOS À SITUAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

Conceder crédito a uma empresa em má situação econômico-financeira é expor os recursos emprestados a elevados riscos quanto ao seu retorno.

À análise das demonstrações financeiras da empresa deve ser dispensada a maior atenção por parte de quem tem a responsabilidade de conceder crédito, uma vez que é através desse instrumento que se pode avaliar, com maior grau de aproximação possível, a real situação econômico-financeira de uma empresa e, conseqüentemente, aquilatar, com elevado grau de segurança, a sua capacidade de pagamento.

Vale não esquecer que o crédito é, sob seu aspecto objetivo, a troca de um valor presente por um valor futuro. O retorno do capital emprestado é, portanto, da maior importância. A capacidade de pagamento do cliente, em tal contexto, é fundamental para a concessão do crédito.

A análise de balanços praticada pelos bancos, visa primordialmente, a medir a capacidade de pagamento dos tomadores de empréstimos, sendo, portanto, um dos mais importantes instrumentos auxiliares no processo de tomada de decisões administrativas

referentes à concessão de crédito. E não poderia ser de outro modo, uma vez que a correta avaliação dos riscos constitui passo fundamental para a boa administração do crédito.

Através da análise de balanço, pode-se avaliar a situação econômico-financeira de uma empresa, em aspectos de fundamental importância, tais como:

- ↳ *Nível de Endividamento:* Quanto mais elevado for o nível de endividamento de uma empresa, tanto maior será o nível de riscos para os recursos a ela emprestados. Se a “insolvência” é a incapacidade de solver (saldar, pagar) as dívidas, insolvente será a empresa incapaz de pagar o que deve. Logo, quanto mais uma empresa deve, maior será o risco de que não possa pagar o que deve. De maneira inversa, uma empresa que nada deva não correrá riscos significativos de tornar-se insolvente.
- ↳ *Resultados Obtidos:* A rentabilidade de uma empresa é outro aspecto da maior importância na avaliação dos riscos do crédito. Uma empresa rentável é um empreendimento que se auto-sustenta.
- ↳ *Evolução dos Negócios:* Acompanhar a evolução (ou involução) dos negócios de uma empresa é uma forma segura de avaliar suas perspectivas de bom sucesso em negócios futuros. Se os negócios vierem em declínio, tais perspectivas serão mais sombrias do que se eles vierem em processo de crescimento.
- ↳ *Situação Global no Tempo:* Além do acompanhamento da evolução dos negócios da empresa, é importante conhecer-se o comportamento geral da empresa, em termos de situação econômico-financeira. Aí entram os “padrões históricos”.

3.2.5.2. RISCOS EXTERNOS

Riscos externos são aqueles ligados a fatores de natureza política, macroeconômica etc., que, alheios à esfera de decisões da empresa, influem diretamente no seu desempenho, tais como: medidas políticas e econômicas, fenômenos naturais, o tipo de atividade da empresa, mercado, o tipo de crédito etc.

3.2.5.2.1. RISCOS LIGADOS A MEDIDAS POLÍTICAS E ECONÔMICAS

As decisões políticas têm influência direta na vida econômica do país, no poder de compra da população, nos preços de venda de alguns produtos, na estrutura de custo das empresas, nas taxas de juros, na variação cambial, nos salários, nos impostos etc. Por isso, as épocas de instabilidade política apresentam maiores riscos para a atividade econômica do que aquelas em que a política se mostra estável. A instabilidade política, ordinariamente, traz em seu bojo a instabilidade econômica.

3.2.5.2.2. RISCOS LIGADOS A FENÔMENOS NATURAIS

As secas, as inundações, as chuvas de granizo e outros fenômenos naturais influem diretamente sobre a oferta de produtos primários, refletindo tanto sobre os consumidores diretos desses produtos como sobre as indústrias que os utilizam como matéria-prima.

Tais ocorrências, portanto, embora afetem mais diretamente o Crédito Rural, constituem riscos a que estão sujeitos todos os programas de crédito. Por isso, algumas operações de crédito são resguardadas por apólices de seguro.

3.2.5.2.3. RISCOS LIGADOS AO TIPO DE ATIVIDADE DA EMPRESA

Há atividades econômicas que oferecem maiores riscos do que outras. Certos ramos de atividade vivem sempre na dependência direta de favores governamentais. Outros há que têm um ciclo de vida bastante curto, de modo que sua viabilidade depende de que o projeto apresente resultados imediatos, como é o caso das casas de diversão, discotecas, boliches, tobogãs etc.

Empresas há que, para a fabricação de seus produtos, dependem inteiramente de insumos importados. Caso haja problemas no exterior, de modo que a importação desses insumos seja dificultada, a empresa poderá entrar em colapso.

3.2.5.2.4. RISCOS LIGADOS AO MERCADO

Uma retração brusca de mercado pode deixar uma empresa em sérias dificuldades, haja vista não poder vender os seus produtos.

Um novo produto, lançado por uma empresa concorrente, pode causar sérios problemas de mercado.

Acordos internacionais, que facilitem a entrada de produtos estrangeiros podem também trazer problemas dessa natureza.

3.2.5.2.5. RISCOS LIGADOS AO TIPO DE OPERAÇÃO DE CRÉDITO

O prazo de uma operação tem peso significativo no risco de crédito, pois, à medida que o aumentamos, o futuro torna-se mais incerto e novos eventos poderão ocorrer e mudar o rumo da empresa, do país ou mesmo do mundo.

Cada um dos riscos já citados, à medida que aumentarmos o prazo da operação, poderá tornar-se mais provável.

Finalizando essa parte relativa ao risco de crédito, ressalte-se que a propensão de assumir riscos é algo que está relacionado com a própria personalidade de cada pessoa. Existem pessoas que têm atitudes bastante conservadoras, deixando de obter retornos maiores ao assumirem riscos proporcionalmente menores; outras são capazes de arriscar seus salários em jogos, na tentativa de enriquecer rapidamente. Uma medida eficiente (e sistemática) de risco é algo indispensável para uma organização que analisa grande volume de posturas de negócio. A agilização e a uniformidade das decisões, seguindo os padrões definidos pela política de crédito, são fatores que trarão ótimos resultados para o banco comercial a partir da utilização de um modelo que dê uma medida de risco.

3.3. DETERMINAÇÃO DE LIMITES DE CRÉDITO

Sendo a análise de crédito uma avaliação de risco, decorrente do relacionamento do prestador com um potencial tomador de crédito, a proposta de crédito deve convergir necessariamente para a quantificação e qualificação do montante de risco que o prestador está disposto a incorrer naquele relacionamento. Isto se dá pela proposição de um limite de crédito para o cliente, o qual é construído por meio de uma ou várias linhas de crédito.

O limite de crédito é o valor total do risco que o prestador deseja assumir no relacionamento com determinado cliente. A linha de crédito é o tipo de operação que o prestador irá concretizar. Em outras palavras, o limite de crédito é o “todo”; a linha de crédito é a “parte”. Em decorrência, portanto, depreende-se intuitivamente que um limite é formado por linhas de crédito, que detalham as modalidades de negócios que estão abrangidos pelo limite que se pretende concretizar com o cliente.

É importante que se diga que uma instituição pode ter parâmetros definidos para limites de crédito a seus clientes, porém essa definição pode ser decorrência da adoção de uma política de crédito orientada para certo nível de risco considerado adequado para uma conjuntura.

Em outras ocasiões, em vez de se questionar quanto uma empresa merece de limite de crédito, caberia a quem vai conceder o crédito perguntar: quanto podemos oferecer de limite de crédito? Ou ainda, quanto devemos conceder?

Assim, são as três questões básicas que servirão para orientar a definição do limite de crédito a ser fixado para um cliente:

- *Quanto o cliente merece de crédito?* (Esta variável pode assumir diversas grandezas, dependendo do nível de risco avaliado e do porte do cliente. De duas empresas com idênticas características quanto ao risco e saúde financeira, porém de tamanhos diferentes, a que for maior fará jus a um limite de crédito superior, em relação à menor);

- *Quanto se pode oferecer de crédito ao cliente?* (Esta variável decorre da capacidade de quem vai conceder o crédito. Uma boa política de crédito deve definir o limite máximo que se deve conceder como crédito a um cliente);

- *Quanto se deve conceder de crédito ao cliente?* (Esta variável decorre da política de crédito adotada, com vistas na diversificação e pulverização da carteira de crédito. Pode-se analisar um cliente e concluir que o mesmo merece determinado limite, oferecendo aquele montante sem ultrapassar a fronteira estabelecida para atendimento a um cliente. Por outro lado, fatores como ramo de atuação da empresa, ou mesmo a pouca experiência com ela, podem determinar que se tenha uma atitude cautelosa na fixação do limite de crédito).

O limite de crédito é fixado para determinado período, que normalmente varia de seis meses a um ano. Dentro do período de validade do limite, opera-se de forma rotativa, isto é, pode ser feita nova operação à medida que uma operação vence e é liquidada, desde que esteja enquadrada dentro do limite fixado para operação e obedeça às demais condições gerais preestabelecidas, como, por exemplo, garantias e prazos.

O Professor José Pereira da Silva, em seu livro *Análise e Decisão de Crédito*, expõe três grupos básicos de parâmetros para o estabelecimento de limites de crédito, a saber:

↳ *Parâmetros legais*

O crédito está ligado às normas legais; portanto, as empresas, especialmente as instituições financeiras, estão subordinadas ao cumprimento das regras estabelecidas pelas autoridades monetárias, bem como aos diplomas legais que disciplinaram o sistema financeiro.

↳ *Parâmetros ligados à política de crédito*

Neste grupo de parâmetros concentram-se as regras originárias da orientação da filosofia administrativa da instituição, quanto às grandes diretrizes. Então, definem-se:

1. qual será o limite máximo de empréstimos e financiamentos (aplicações) que será atingido junto às empresas e entidades governamentais, junto às empresas nacionais privadas e junto às empresas estrangeiras;

2. quanto das aplicações será direcionado para cada uma das principais regiões geográficas da área de atuação da instituição;

3. quanto das aplicações será direcionado para cada um dos setores da economia (indústria, comércio, serviços etc.) e nestes para os diversos ramos de atividade, em face dos riscos inerentes a tais atividades;

4. se a política visa concentrar as aplicações em poucos clientes com operações de grandes valores ou se busca atuar com muitos clientes em operações de menores valores, pulverizando as operações de crédito;

5. se a meta é operar basicamente com clientes de 1ª linha e que ofereçam baixo risco de crédito, porém com maior capacidade de negociação, ou se objetiva operar com empresas menos sólidas e que ofereçam maior risco e maior retorno;

6. se o mercado pretendido visa a grandes empresas, em cujo relacionamento é necessário oficiais de crédito de alto padrão, chegando alguns contatos a ser efetuados por executivos de topo, ou se a instituição objetiva o grande varejo de pequenas empresas, tendo para tanto uma estrutura direcionada para essa clientela;

7. outras definições poderão ser estabelecidas, como a maior preocupação com o cliente, visando tornar-se o banqueiro do cliente e, portanto, estar ao seu lado para atendê-lo nos diversos tipos de empréstimo e financiamento (bem como em operações de captação junto ao cliente), ou se a instituição estará voltada para os produtos e nesse caso não será o banqueiro do cliente, mas terá alguns produtos que possam interessá-lo.

Todos esses parâmetros citados se constituirão em guias de orientação, sem, entretanto, pretenderem tornar-se inflexíveis. Há grande número de instituições financeiras, que tende a uma atuação mista, isto é, operando com grandes clientes através de suas plataformas específicas e no varejo através da rede de agências, da mesma forma que há os bancos com atuação direcionada exclusivamente para o varejo e os especializados em “pacotes” para atenderem a ampla necessidade do cliente.

Parâmetros técnicos

Os parâmetros técnicos estão ligados diretamente às chamadas áreas técnicas de análise de crédito nos bancos, cuja função básica consiste em apreciar uma proposta ou um limite de crédito e emitir um parecer sobre a viabilidade técnica de a empresa pagar o empréstimo na época do vencimento. Disso decorrem algumas questões:

1. seriam esses “parâmetros técnicos” efetivamente técnicos?;
2. são esses parâmetros tão precisos e objetivos quanto alguns gestores de crédito gostariam que fossem?;
3. qual o grau de subjetividade que está implícito nos parâmetros técnicos?;
4. convém que a instituição adote apenas um parâmetro técnico (objetivo) para conceder crédito?

Capítulo4: DECISÃO DE CRÉDITO

A análise do processo decisório é algo bastante complexo, envolvendo experiência anterior, conhecimento sobre o que está sendo decidido, método para tomar decisão e uso de instrumentos e técnicas que auxiliem o administrador.

A avaliação do crédito coloca em jogo uma decisão tomada hoje, que poderá trazer sérias consequências futuras. Assim, a avaliação do crédito deve ser feita com um exame detalhado do risco que se está correndo. No caso dos bancos, estas questões são sempre mais complexas, pois podem gerar problemas de liquidez que, muitas vezes, irão custar muito caro ao acionista, quer pela elevação da taxa de captação do banco, quer pela necessidade de capital ou, na pior das hipóteses, com a própria liquidação do banco.

Como foi feita a avaliação do crédito das empresas com que se pretende operar? Qual o risco assumido ao realizar uma operação de empréstimo? Será que existe uma perfeita noção destas condições? São algumas das questões que os diretores e gerentes da instituição financeira se deparam quando têm que tomar uma decisão quanto a concessão do crédito.

O fato é que os bancos e seus executivos sabem que uma de suas principais fontes de receitas são as operações de crédito e que o risco por elas representado é inerente ao negócio do banco. Todos sabem destes riscos, os banqueiros e seus executivos, o chefe do departamento de crédito, enfim, todos os participantes da avaliação do crédito.

Com isso, apresenta-se, a seguir, alguns aspectos relativos ao processo decisório, em termos de concessão de crédito.

4.1. NÍVEIS DE TOMADA DE DECISÃO

Em cada organização, há os níveis de tomada de decisão, isto é, cada indivíduo decide dentro de sua alçada, segundo sua posição hierárquica. Não tomar decisão dentro de sua alçada é tão grave quanto tomar decisão que não lhe compete. Nos bancos, os gerentes de agência têm poder para conceder crédito até certo limite; acima desse limite, a decisão cabe a um Superintendente Regional, por exemplo. Dessa forma, as alçadas de decisão chegam até o Comitê de Crédito, que normalmente é o órgão com poder máximo de decisão sobre crédito.

As alçadas são os limites de crédito, delegados pelas instituições aos órgãos e pessoas gestores de crédito, para decidir (aprovar ou recusar) sobre operações de crédito, sem a necessidade de aprovações superiores. A nível de bancos, a alçada inicia-se na agência. Dependendo da instituição bancária, a alçada pode ser do gerente ou da agência. Em muitos casos, há mais de um gerente numa mesma agência e cada um deles tem sua alçada; em outras situações, há uma alçada apenas para o gerente titular da agência, que pode delegar (ou não) aos demais gerentes (ou subgerentes) níveis de decisão, porém a responsabilidade pelos

créditos concedidos na agência é sempre de seu titular. Por outro lado, o nível mais alto de alçada cabe ao chamado “Comitê de Crédito” (entenda-se o Comitê de Crédito principal, uma vez que podem existir comitês em vários níveis, inclusive comitê de agência). Um dos objetivos principais das alçadas é permitir agilidade nas decisões e, portanto, auxiliar as áreas comerciais em sua capacidade de competir com os concorrentes, mantido um grau de segurança desejado.

O Comitê de Crédito é um órgão colegiado e sua composição também varia de instituição para instituição, sendo normalmente composto pela cúpula dos bancos representada por diretores tanto da área comercial (de negócios) quanto diretores das chamadas áreas técnicas de análise de crédito. Os critérios de decisão (aprovação, negação ou redução da proposta) podem ser por maioria simples, ou seja, metade dos votos mais um; ou por unanimidade para aprovação, de modo que os casos não unânimes sejam decididos pelo Presidente do Comitê ou por outro Comitê, quando existir. Algumas instituições têm mais de um Comitê, e cada um desses órgãos colegiados tem sua própria alçada de aprovação de crédito.

As alçadas devem, necessariamente, retratar a política de crédito, que é decorrência de diversos fatores, tais como normas do Banco Central, capacidade de captação de recursos, tipo de estrutura e formação de pessoal, por exemplo.

4.2. MÉTODOS PARA TOMADA DE DECISÃO

Ao tomarmos uma decisão, normalmente utilizamo-nos de um método (consciente ou inconsciente).

O Prof^o. José Pereira da Silva, em *Análise e Decisão de Crédito*, cita como métodos para a tomada de decisão de crédito:



- **Métodos Quantitativos:** São considerados muito eficientes, pois se baseiam em registros e cálculos. O uso da estatística, da teoria das probabilidades, é um valioso instrumento para a tomada de decisão.
- **Simulações:** Constituem-se também em valiosos métodos de tomada de decisão, à medida que permitem ao tomador de decisões a simulação das situações prováveis e a obtenção de expectativas de resultados.
- **Experiência Anterior:** A decisão de crédito envolve diversos fatores, alguns objetivos e outros subjetivos. Dessa forma, a experiência do analista e/ou gestor de crédito constitui-se num poderoso instrumento.

4.3. RECURSOS PARA TOMADA DE DECISÃO

O analista para proceder à análise da operação de crédito, utiliza-se de alguns recursos, tais como, o uso do computador, as definições de atribuições e responsabilidades dentro das organizações e a existência de manuais e normas de procedimentos.

Para uma visão geral acerca dos recursos para a tomada de decisão, a análise das atribuições da área de crédito é de grande valia. O Prof. José Pereira da Silva, classifica estas atribuições em três grupos, a saber:

↳ Atribuições Técnicas de Análise de Crédito:

Neste grupo, tem-se os serviços especializados de análise de empresas, que compreende a análise tanto das demonstrações financeiras quanto de outros fatores que influenciem no desempenho das empresas de forma geral.



Os Serviços de Padronização, por exemplo, tem por fim uniformizar os demonstrativos contábeis e classificá-los de igual forma para permitir melhor comparabilidade dos demonstrativos de exercícios diferentes, bem como a comparação de informações de um mesmo exercício de empresas diferentes, porém atuantes num mesmo segmento de atividade econômica. Essa padronização ocorre e se faz necessária pelo fato de que, ainda que obedecendo às normas legais e aos “Princípios Contábeis Geralmente Aceitos”, as empresas dispõem de alguma flexibilidade na contabilização de alguns eventos que podem levar a interpretações inadequadas.

Já os Serviços de Análise, propriamente ditos, consistem em interpretar e analisar de forma conjunta todos os dados disponíveis de uma empresa e emitir parecer sobre a sua situação econômico-financeira. O principal instrumento para desenvolvimento deste trabalho são os demonstrativos contábeis padronizados, de onde o analista irá avaliar a situação da empresa, através da evolução das contas e da interpretação dos índices financeiros, verificando os motivos das melhoras e pioras ocorridas, bem como, examinando a adequacidade das captações e aplicações de recursos, da eficiência das políticas de vendas, compras e estocagem. Para isso, contará com o auxílio de diversos instrumentos e de seus modelos de avaliação.

Cabe ao analista verificar, também, como a empresa está situada perante as demais, do mesmo ramo, analisar o mercado em que atua, situação atual e perspectivas, conhecer o conceito da empresa na praça através das informações comerciais e bancárias, bem como os aspectos de desabonos dela e de seus administradores.

Ao mesmo tempo em que o analista examina os diversos fatores relativos a determinada empresa deve necessariamente conhecer a situação das demais empresas do grupo, quando a empresa em análise pertencer a algum conglomerado.

Os Serviços de Análise exigem perspicácia, conhecimento amplo da contabilidade e aspectos gerais de conjuntura econômica e mercado. O produto final do serviço de análise será um dos importantes instrumentos de tomada de decisão quanto à escolha de clientes para concessão de crédito.

↳ *Atribuições Especializadas e de Apoio:*

Compreende este grupo os Serviços de Identificação e Montagem de Grupos Econômicos, Serviços de Análises Setoriais, Serviços de Leitura de Periódicos e Elaboração de Sinopses, Serviços de Pesquisas e Desenvolvimento de Crédito, Serviço de Treinamento e Desenvolvimento de Analistas e outras atribuições de apoio.

A identificação das ligações societárias, bem como do efetivo comando das empresas pertencentes a grupos ou conglomerados, obtida por meio dos Serviços de Identificação e Montagem de Grupos Econômicos, é de fundamental importância no processo de análise e concessão de crédito.

O Serviços de Análise Setoriais compreendem a análise de setores, de ramos da economia. Tais estudos abordam a análise retrospectiva, a análise da situação atual e, principalmente, a análise prospectiva, com o propósito de obter subsídios e expectativas com relação ao futuro.

A análise setorial, numa área de crédito, tem grande relevância, à medida que sua conjugação com a análise financeira torna a abordagem de análise de crédito muito mais ampla.

O Serviço de Leitura de Periódicos e Elaboração de Sinopses consiste na leitura detalhada e posterior extração dos pontos relevantes das notícias veiculadas pela imprensa sobre empresas e/ou grupos de empresas. Este trabalho tem por fim proporcionar aos analistas

Os Serviços de Arquivos nas áreas de cadastros são responsáveis pela manutenção e guarda das pastas cadastrais, bem como pelo arquivamento dos documentos em tais pastas.

É praxe na área bancária, o fornecimento de informações comerciais e bancárias. Dessa forma, o pleiteante de crédito, ao preencher uma ficha cadastral junto a um banco, indica suas referências comerciais e bancárias, quem são seus fornecedores e os bancos com os quais mantém operações de crédito. O banco que analisa uma operação de crédito para o pleiteante consulta as fontes indicadas para saber sobre o conceito, a pontualidade e/ou limites de crédito daquele cliente (ou “candidato” a cliente).

As principais fontes para pesquisa sobre clientes são os fornecedores e bancos com os quais eles operem, podendo também haver consultas via agências especializadas, distribuidores, cartórios, fóruns, associações comerciais, registros internos e até publicações pela imprensa.

Os serviços de acompanhamento e controle de desabonos tem por finalidade o acompanhamento de fatos desabonadores (protestos, concordatas, falências, ações executivas etc) a que estão sujeitos os clientes da instituição bancária. As informações relativas a estes fatos integrarão a pasta cadastral do cliente e terão seu uso para fins de análise da empresa, de operações de crédito ou mesmo (e até principalmente) para revisão dos limites de crédito dos clientes.

Os serviços de análises de documentos objetivam constatar se os documentos que farão parte da pasta cadastral se encontram em ordem, ao mesmo tempo em que possibilitam uma pré-análise de tais documentos antes de os mesmos serem enviados às áreas técnicas de análise financeira. Portanto, é um trabalho de análise crítica dos documentos que servirão para montagem da pasta cadastral da empresa.

Capítulo 5: ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA - UMA ETAPA DA ANÁLISE DE CRÉDITO

5.1. ANÁLISE DE DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

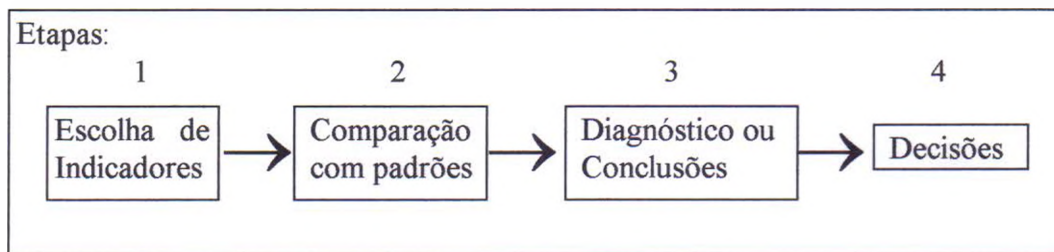
A análise de demonstrativos contábeis constitui trabalho de importância significativa, a ser desenvolvido para fins de determinação de crédito. Embora o limite de crédito seja decorrência de uma somatória de fatores e não apenas um número obtido com base no Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Contábeis, constitui instrumento de fundamental importância no processo de concessão.

Através da análise dos demonstrativos torna-se possível certificar-se ou obter-se o convencimento acerca de quão bem sucedida tem sido a administração da empresa na condução de seus negócios ao longo do tempo.

Analisar uma demonstração é decompô-la nas partes que a formam, para melhor interpretação de seus componentes. Além da análise e interpretação do balanço patrimonial (situação estática do patrimônio) e da demonstração do resultado do exercício (dinâmica patrimonial), a análise das demonstrações contábeis pode também determinar, através do exame de balanços projetados, a potencialidade e as perspectivas para a empresa no futuro.

“A Análise de Balanços objetiva extrair informações das Demonstrações Financeiras para a tomada de decisões, ou melhor, sua importância se reveste no fato de possibilitar a extração de dados da contabilidade financeira e transformá-los em informações úteis à tomada de decisões.” (MATARAZZO, 1994)

Processo de tomada de decisões:



(MATARAZZO, 1994)

“ As técnicas de análise das demonstrações financeiras mais atuais são:

- Análise através de Índices;
- Análise Horizontal e Vertical;
- Análise do Capital de Giro.” (MATARAZZO, 1994)

Ressalte-se que será dado maior ênfase aos principais índices de análise de balanço, sua forma de aplicação e interpretação para fins de concessão de crédito.

5.2. ANÁLISE ATRAVÉS DE ÍNDICES

Para avaliar a situação financeira e o desempenho de uma empresa, o analista necessita de certos padrões de medida. O padrão de medida comumente utilizado é um quociente, ou índice, relacionando dois dados financeiros. A análise e a interpretação dos vários índices deverão proporcionar, ao analista capaz e experiente, uma visão mais perfeita da situação financeira e do desempenho da empresa, do que a obtida a partir da análise pura e simples dos dados financeiros brutos.

A análise de índices financeiros envolve dois tipos de comparação. Em primeiro lugar, o analista poderá confrontar um índice presente com índices passados ou previstos para o futuro, para uma mesma empresa.

O segundo método de comparação envolve o confronto dos índices de uma empresa com os de outras do mesmo ramo de atividade, num mesmo momento. Tal comparação permite avaliar, em termos relativos, a situação financeira e o desempenho da empresa. Somente a comparação dos índices financeiros de uma empresa com os de outras semelhantes permitirá a formulação de conclusões válidas.

“Índice é a relação entre contas ou grupo de contas das Demonstrações Financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa.

Pode-se subdividir a análise das Demonstrações Financeiras da seguinte forma:

- Análise da situação financeira - estrutura e liquidez;
- Análise da situação econômica - rentabilidade.” (MATARAZZO, 1994)

Os índices podem ser enquadrados em quatro categorias: índices de liquidez, de atividade, de estrutura de capital, de rentabilidade.

5.2.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

“Os índices de liquidez mostram a base da situação financeira da empresa. São índices que, a partir do confronto dos Ativos Circulantes com as Dívidas, procuram medir quão sólida é a base financeira da empresa. Uma empresa com bons índices de liquidez tem boas condições de ter boa capacidade de pagar suas dívidas, mas não estará, obrigatoriamente, pagando suas dívidas em dia em função de outras variáveis como prazo e renovação de dívidas.” (MATARAZZO, 1994)

Destinam-se a avaliar a capacidade da empresa em liquidar suas dívidas.

Vide anexo 1: resumo dos principais índices, contendo fórmulas e interpretação.

↳ *Liquidez Geral*: Mede a capacidade que a empresa tem para pagar suas dívidas a curto e a longo prazo fazendo uso dos recursos disponíveis no Ativo Circulante e no Realizável a Longo Prazo. É desejável que este índice seja superior a 1 (um). Vale ressaltar que, mesmo que ele se apresente com valor inferior a 1 (um), não está explícito que a empresa esteja em insolvência, haja vista, que um dos fatores limitantes à utilização deste índice, é o fato de que as dívidas de longo prazo não vencem já e que até o seu vencimento a empresa poderá gerar recursos.

↳ *Liquidez Corrente*: Mostra a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo. Quanto mais alto esse índice, maior a capacidade da empresa para pagar suas contas. Permite conhecer a capacidade de solvência³ da empresa. É imprescindível nos casos de solicitação de financiamentos.

↳ *Liquidez Seca*: Permite conhecer com mais rigor a capacidade de solvência da empresa, uma vez que o estoque de mercadorias ou produtos deixa de ser considerado. É um valor mais representativo do grau de liquidez, no entanto, deve-se levar em conta o fato de que ao se eliminar o estoque, este índice é inaplicável em determinadas empresas, haja vista o seu ramo de atividade.

↳ *Liquidez Imediata*: Mostra o quanto se dispõe imediatamente para saldar dívidas de curto prazo. Considera tão somente as disponibilidades numerárias contra o Passivo Circulante. Para efeito de análise, é um índice sem muito realce, pois relaciona dinheiro com valores que vencerão em datas as mais variadas possível, embora a curto prazo. Assim, tem-se contas que vencerão daqui a cinco ou dez dias, como tem também aquelas que vencerão daqui a 360 dias, e que nada têm a ver com a disponibilidade imediata.

³ Solvência e Liquidez em absoluto querem dizer a mesma coisa. A principal diferença entre ambos é o tempo. Enquanto a Liquidez se refere à capacidade de pagar obrigações em dias, nos devidos prazos, a solvência refere-se à simples capacidade de liquidar os compromissos (ter possibilidade de pagar).



5.2.2. ÍNDICES DE ATIVIDADE

“Trata do tempo que a empresa gasta para receber suas vendas, pagar seus fornecedores e renovar o seu estoque.” (MARION, 1991)

“Através dos dados das demonstrações financeiras tornam-se possíveis, além de outras análises, conhecimentos de certas políticas adotadas pela administração da empresa. E para isso pode-se dispor dos seguintes índices que podem ser calculados: Prazo Médio de Recebimento de Vendas, Prazo Médio de Renovação de Estoque e Prazo Médio de Pagamento de Compras.” (MATARAZZO, 1994)

↳ *Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV)*: Avalia se os clientes estão pagando dentro dos prazos de crédito pré-estabelecidos. Por meio dele pode-se saber quantos dias em média a empresa espera para receber suas vendas. Deve-se levar em consideração que é incluído no cálculo o volume todo das vendas, e não somente as vendas a prazo. Este índice não pretende ser exatamente o prazo praticado pela empresa (ele representa a relação entre as contas a receber de clientes e o faturamento bruto em um dado momento), servindo mais como um instrumento de comparação do comportamento de um exercício para outro. O PMRV expressa o tempo decorrido entre a venda e o recebimento.

↳ *Prazo Médio do Pagamento das Compras (PMPC)*: Determina quantos dias em média a empresa possui para pagar seus fornecedores, avaliando, assim, se os compromissos estão sendo pagos em dia.

↳ *Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE)*: Representa quantos dias em média a empresa leva para vender suas mercadorias. O PMRE representa, na empresa comercial, o tempo médio de estocagem de mercadorias, e na industrial, o tempo de produção e estocagem.

↳ *Posicionamento da Atividade:* “A soma dos prazos, PMRE + PMRV, representa o que se chama de Ciclo Operacional, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria.

O Ciclo Operacional mostra o prazo de investimento. Paralelamente ao Ciclo Operacional ocorre o financiamento concedido pelo fornecedores, a partir do momento da compra. Até o momento do pagamento aos fornecedores, a empresa não precisa preocupar-se com o financiamento, o qual é automático. Se o Prazo Médio de Pagamento de Compras (PMPC), for superior ao Prazo Médio de Renovação de Estoques (PMRE), então os fornecedores financiarão também uma parte das vendas da empresa. O tempo decorrido entre o momento em que recebe as vendas (recebimento do cliente) é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento. É o Ciclo de Caixa, também chamado Ciclo Financeiro.”(MATARAZZO, 1994)

O Posicionamento da Atividade = $PMRE + PMRV$ sobre PMPF. “ O ideal é que este índice se aproxime de 1”.(MARION, 1991)

5.2.3. ÍNDICES DE ESTRUTURA DE CAPITAL

“Tratam das linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção de recursos.”(MATARAZZO, 1994)

São apresentados em termos percentuais, dividem-se em:

↳ *Grau de Endividamento:* Mostra o quanto a empresa depende de terceiros. Também representa, dependendo do valor do índice, a maior ou menor liberdade de decisões financeiras, isso do ponto de vista em que deve ser este índice abordado, o financeiro. Todavia, é necessário, como nos demais índices, comparar os seus índices com padrões de outras empresas do mesmo ramo.

↳ *Composição do Endividamento:* Indica quanto das dívidas a curto prazo a empresa possui, em relação às dívidas totais. Logo, quanto menor for este percentual, melhor para a empresa, pois terá mais tempo para a geração de recursos, e conseqüentemente o pagamento das dívidas.

↳ *Imobilização do Patrimônio Líquido (Capital Próprio):* Determina em que proporção está imobilizado o capital próprio e se essa imobilização é prejudicial ou não ao bom andamento financeiro da empresa. Através deste índice percebe-se que quanto mais recursos forem investidos no Ativo Permanente por recursos próprios, maior será a dependência de capitais de terceiros para o financiamento do Ativo Circulante. Em casos onde o Ativo Permanente é menor que o Patrimônio Líquido, tem-se a existência de Capital Circulante Próprio, pois este é a diferença entre o Patrimônio Líquido e Ativo Permanente, e representa a parcela do Patrimônio Líquido investida no Ativo Circulante.

↳ *Imobilização dos Recursos Não Correntes:* Indica quanto de recursos não correntes a empresa aplicou no Ativo Permanente. Este índice indica que, apesar de quanto menor, melhor o percentual de recursos não correntes no Ativo Permanente, a empresa poderá utilizar recursos de longo prazo para financiar seu imobilizado, desde que o prazo seja suficiente para a empresa gerar recursos para pagamento das dívidas de longo prazo. É importante destacar que, mesmo a empresa não necessitando de um grande Ativo Circulante, deve sempre existir um pouco de Recursos não Correntes. A essa parcela denominamos de Capital Circulante Líquido, que é a soma entre o Capital Circulante Próprio e o Exigível a Longo Prazo. E é interessante que a maior parcela seja de Capital Circulante Próprio. Pois quando este for negativo, representa uma perda de liberdade financeira da empresa.

5.2.4. ÍNDICES DE RENTABILIDADE

“Os Índices de Rentabilidade mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa.”(MATARAZZO, 1994)

Se dividem em:

- ↳ *Rentabilidade do Ativo:* Também chamada de Taxa de Retorno sobre Investimentos. Significa o poder de ganho da empresa, isto é, quanto a empresa ganhou por cada real investido.

- ↳ *Rentabilidade do Patrimônio Líquido:* Também chamada Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido. Indica quanto a empresa obtém de lucro para cada real de Capital Próprio investido.

- ↳ *Margem Bruta:* Demonstra a relação entre o resultado bruto e o valor das vendas líquidas. A obtenção de uma margem de lucro bruto considerada satisfatória constitui fator de importância para garantia de um resultado final positivo (lucro).

- ↳ *Margem Operacional:* Demonstra a relação entre o resultado obtido antes do abatimento dos custos de caráter financeiro e o valor de vendas líquidas. A obtenção de uma margem de lucro operacional está diretamente relacionada à capacidade de lucratividade bruta da empresa e sua carga em termos de despesas operacionais de caráter mercadológico e administrativo.

- ↳ *Margem Líquida:* Demonstra a relação entre o resultado líquido final obtido pela empresa em confronto com o valor de vendas líquidas. A obtenção de uma margem de lucro líquido satisfatória demonstrará a capacidade de capitalização da empresa e consequente utilização dos recursos gerados operacionalmente.

- ↳ *Giro do Ativo:* Indica quanto a empresa vendeu para cada real de investimento total. Quanto maior for o “giro” do Ativo pelas vendas, maior deverá ser a Taxa de Lucro. Portanto, aconselha-se manter o Ativo a um mínimo necessário. Ativos ociosos, grandes investimentos em Estoques, elevados valores de Duplicatas a Receber etc. prejudicam o “giro” do Ativo e, conseqüentemente, a rentabilidade.

5.3. ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

↳ *Análise Vertical*: “Objetiva basicamente o estudo das tendências da empresa. O estudo vertical das demonstrações contábeis permite conhecer a estrutura financeira e econômica da empresa, ou seja, a participação relativa de cada elemento patrimonial e de resultados. Também conhecida por análise estática.”(MARION, 1991)

“A Análise Vertical baseia-se em valores percentuais das demonstrações financeiras. Calcula-se o percentual de cada conta em relação a um valor-base.”(MATARAZZO, 1994)

↳ *Análise Horizontal*: “A Análise Horizontal é a observação de uma sequência de um mesmo índice ou de uma sequência de valores de uma mesma conta, durante vários anos ou períodos.”(MARION, 1991)

“Baseia-se na evolução de cada conta de uma série de demonstrações financeiras em relação à demonstração financeira anterior e/ou em relação a uma demonstração financeira básica, geralmente a mais antiga da série, onde se pode constatar a evolução da empresa.”(MATARAZZO, 1994)

Logo, ela só existe quando se tem, pelo menos, índices ou valores de dois anos. É também chamada de análise dinâmica, por meio desta pode-se estudar o comportamento dos itens das Demonstrações Financeiras.

5.4. GERENCIAMENTO DE CAIXA - RELAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA COM O TODO DA ANÁLISE DE CRÉDITO

A maior preocupação do emprestador de dinheiro, vale dizer do banqueiro, sem dúvida, centraliza-se na capacidade de o tomador liquidar sua dívida no prazo convencionado,

acrescendo ao valor do principal, naturalmente, os juros relativos ao risco incorrido na transação. Com isso, o atento exame do fluxo de caixa do tomador de empréstimo num banco é um outro aspecto fundamental na análise de crédito, porque dele decorre, efetivamente, a capacidade de a empresa repagar os empréstimos nos prazos convencionados.

Quase sempre os problemas de insolvência ou iliquidez ocorrem por falta de adequada administração do fluxo de caixa, daí a importância de sua análise.

Para a análise do fluxo de caixa faz-se necessário elaborar uma Demonstração do Fluxo de Caixa, de importante utilidade para a análise do desempenho financeiro da empresa. Através desta demonstração pode-se saber se a empresa foi auto-suficiente no financiamento do seu giro e qual sua capacidade de expansão com recursos próprios gerados pelas operações, ou seja, a independência financeira da empresa é posta em cheque.

“As principais vantagens da Demonstrações do Fluxo de Caixa são:

- Avaliar alternativas de investimento.
- Avaliar e controlar ao longo do tempo as decisões importantes que são tomadas na empresa, com reflexos monetários.
- Avaliar a situação presente e futura do caixa da empresa, posicionando-a para que não chegue a situações de iliquidez.
- Certificar que os excessos momentâneos de caixa estão sendo devidamente aplicados.”(MATARAZZO, 1994)

A Demonstração do Fluxo de Caixa pode ser preparada facilmente de fora da empresa, a partir das demonstrações financeiras publicadas. Além disso, é construída de forma que permita uma série de relações e avaliações referentes à capacidade de pagamento da empresa analisada e sua administração financeira. Por essa razão, é uma demonstração muito utilizada por bancos, quando da análise da concessão de crédito, tanto no que se refere a dados do passado como a dados projetados.

A análise do fluxo de caixa acaba integrando-se perfeitamente à análise das demais demonstrações financeiras, ampliando o conjunto de informações sobre a empresa.

Capítulo 6: RESTRIÇÕES AO CRÉDITO

É importante que, ao se analisar uma empresa para fins de concessão de crédito, faça-se pesquisas sobre a idoneidade da mesma. Deve o analista solicitar, em órgãos abertos a consultas, todos os tipos de desabonos ou restrições que o cliente poderá ter sofrido durante determinado período de sua vida pregressa.

Será feito a seguir o estudo de alguns tipos de restrições, uma vez que este item integrará o modelo de análise de crédito que será proposto neste trabalho.

6.1. PROTESTOS

O protesto ocorre por falta de pagamento, por falta de aceite, ou para provocar o vencimento antecipado de um título nos casos de falência. O protesto é, pois, uma espécie de prova da falta do devedor perante o credor e passa (ou pode passar) a caracterizar aquele que tem títulos protestados como inadimplente, como não merecedor de crédito. Para o analista de crédito, entretanto, um protesto isolado não quer dizer muita coisa, salvo se o seu valor for representativo ao ponto de colocar em dúvida a capacidade financeira da empresa para liquidá-lo. Por outro lado, grande número de protestos, ainda que de pequenos valores, na melhor das hipóteses vem a caracterizar desorganização da empresa que teve títulos protestados.

Quando efetivado o protesto, os cartórios averbam os títulos em livros apropriados e os encaminham ao distribuidor para atendimento a qualquer solicitação de certidões de protestos por interessados sobre o assunto, informando todos os protestos. E, ainda, por questões especiais, devidas a influências políticas, as associações classistas recebem



tais informações, arquivam-nas e ficam à disposição de seus associados para eventuais consultas. As informações de protesto permanecem aí geralmente por cinco anos. Quando consultadas, informam data, valor, tipo de título, praça e respectivos cartórios e mais os protestos pagos e já cancelados até determinada data.

O principal efeito do protesto é que ele prova a impontualidade (inadimplência) do devedor, possibilitando, conforme o caso, o pedido de falência (do devedor). Há, entretanto, prazos a serem observados para a prática do ato, de modo que assegure o direito de cobrar a dívida dos denominados devedores de regresso (sacador, endossante e respectivos avalistas). Os prazos de protesto variam segundo a natureza dos títulos (nota promissória, duplicatas, cheques etc.) e segundo o vencimento (com vencimento certo e a vista).

Assim, é importante que, havendo protesto em aberto da empresa-cliente ou de pretendente de crédito, o analista solicite esclarecimentos sobre a origem e a natureza desses protestos, bem como fornecimento de justificativas, em face dos valores e quantidades.

6.2. REGISTRO DE DÉBITO

É constituído do registro de clientes que não resgataram seus compromissos, dentro do prazo estabelecido e cujos nomes foram encaminhados pelos lojistas à associação classista do município. Tais clientes são chamados inadimplentes; seus dados cadastrais e do débito constam dos arquivos da entidade em questão e servem para qualquer eventual consulta pelos demais associados. As informações ficam anotadas até ser regularizado ou liquidado o débito.

6.3. CHEQUES SEM FUNDOS

São cheques emitidos sem suficiência de numerário por parte do correntista pessoa física e jurídica; conforme resoluções do Banco Central do Brasil, quando da segunda

devolução, o cheque é encaminhado pelo estabelecimento bancário, de acordo com a regulamentação do Banco Central do Brasil, para seu registro no cadastro nacional de emitentes de cheques sem fundo.

Em respostas às consultas, os dados informados são: sacador, sacado, número do cheque, valor, data da emissão do cheque e ocorrência registrada.

6.4. AÇÃO DE BUSCA E APREENSÃO

É uma constrição judicial através da qual uma coisa (ou pessoa) é apreendida para garantia de um direito de terceiro, ocorrendo tanto como medida cautelar, em face da expectativa de um prejuízo, como para satisfazer a realização de um direito.

Pode ser requerida, suspensa e extinta. Quando da realização da consulta, obtêm-se as seguintes informações: número da ação, data e suas nuances. Quando tratar-se de pessoa jurídica, encontraremos a figura do fiel depositário do bem.

6.5. AÇÃO EXECUTIVA

É um processo judicial, através do qual o poder público procura extrair do patrimônio do devedor inadimplente o valor a que tem direito o credor.

Pode ser requerida e extinta. São fornecidas informações, como, fase em que se encontra o processo e respectivas datas; tanto pessoas físicas, como jurídicas podem sofrer este tipo de ação.

6.6. CONCORDATA PREVENTIVA

A concordata preventiva consubstancia uma moratória ao comerciante (empresário) que se encontra em dificuldade financeira, visando evitar que ele cheque à falência. Regulada pela Lei de Falências (Decreto-lei nº 7.661/45, em seus artigos 156 a 176, teve algumas alterações introduzidas pela Lei nº 7.274/84).

Os pressupostos básicos para o pedido de concordata são:

a) Que o comerciante tenha mais de dois anos de exercício regular de sua atividade comercial.

b) Que não seja falido ou que, se tenha sido, já estejam extintas suas responsabilidades.

c) Que atenda às condições do Artigo 140 do Decreto-lei nº 7.661/45, que diz:
“ Art. 140. Não pode impetrar concordata:

I - o devedor que deixou de arquivar, registrar, ou inscrever no registro do comércio os documentos e livros indispensáveis ao exercício legal do comércio;

II - o devedor que deixou de requerer a falência no prazo do art. 8º;

III - o devedor condenado por crime falimentar, furto, roubo, apropriação indébita, estelionato e outras fraudes, concorrências desleal, falsidade, peculato, contrabando, crime contra o privilégio de invenção ou marcas de indústria e comércio e crime contra a economia popular;

IV - o devedor que há menos de cinco anos houver impetrado igual favor ou não

tiver cumprido concordata há mais tempo requerida.”

d) Possuir ativo cujo valor corresponda a mais de 50% do seu passivo quirografário; na apuração desse ativo, o valor dos bens que constituem objeto de garantia será computado tão-somente pelo que exceder da importância dos créditos garantidos (conforme item II, do artigo 158 do Decreto-lei nº 7.661/45).

e) Não ter título protestado por falta de pagamento.

Pode-se observar, portanto, que não é muito difícil uma empresa habilitar-se à concordata, mediante atendimento das condições anteriormente mencionadas.

Deferida a concordata, prevalecem ainda as garantias estabelecidas em leis especiais e as condições dos contratos assinados com os credores, de forma que aqueles créditos com garantias reais não são afetados pelos efeitos da concordata. Por outro lado, os chamados créditos quirografários, isto é, aqueles que não gozam de nenhuma preferência, ou privilégio, é que constituirão o grupo dos “sacrificados”, normalmente composto por fornecedores e esporadicamente por algumas operações bancárias sem garantia real ou privilégio especial. O analista de crédito poderá pensar em só operar com garantia real para proteger-se numa situação de falência ou de concordata, porém, na prática, isso pode ser muito difícil.

Quanto à gestão dos negócios do concordatário, o processo não lhe retira o comando, sofrendo apenas algumas limitações, como a restrição de alienar imóveis (salvo se com autorização do juiz) e impedimento para venda ou transferência do estabelecimento comercial e para efetivação de garantias reais. Por outro lado, o juiz designa um comissário com o propósito de fiscalizar a direção da empresa concordatária. Portanto, percebe-se que não há uma medida que vise à reorganização da empresa, ainda que esta tenha chegado à concordata por incompetência de seus administradores.

Cabe registrar que há também a chamada *concordata suspensiva*, que é pedida pelo próprio devedor com o objetivo de transformar uma falência em seu curso numa concordata, a fim de possibilitar que o devedor pague aos seus credores. Segundo os juristas, a concordata suspensiva não encerra o processo de falência, e caso o devedor não cumpra as condições acertadas, o processo falimentar é reaberto. O Decreto-lei nº 7.661/45, em seus artigos 177 a 185, trata da concordata suspensiva.

6.7. FALÊNCIA

A falência e a concordata envolvem complexos problemas jurídicos, que devem ser tratados pelos advogados especializados em causas falimentares. O analista de crédito, entretanto, precisa ter noções básicas acerca da matéria falimentar, sobre as condições em que ela ocorre e quais as principais consequências para os credores.

O Decreto-lei nº 7.661/45, em seu artigo primeiro, diz: “Considera-se falido o comerciante que, sem relevante razão de direito, não paga no vencimento obrigação líquida, constante de título que legitima a ação executiva.”

A petição de falência poderá ser assinada pelo próprio devedor, pelo credor ou por terceiros interessados na liquidação.

Na hipótese de o devedor pedir sua falência, este deverá tomar uma série de providências legais, cabíveis para provar sua condição de insolvência. Dessa forma, antes da iniciativa dos credores, a lei impõe ao devedor a obrigação de confessar sua própria falência.

A autofalência pode ser pedida mesmo não havendo títulos protestados, porém em tal situação, se o comerciante sentir que há condições de recuperação, poderá requerer a concordata preventiva, conforme artigo 158 da Lei de Falências. Quando a falência é requerida pelo credor, é fundamentada em título de crédito devidamente protestado.

No caso de credor que possui garantia real, a lei obriga-o que renuncie a tal garantia, salvo se provar que os bens do devedor são insuficientes para satisfazer o crédito.

Os principais efeitos da falência, dentre outros são: a) vencem-se todas as dívidas do falido, inclusive aquelas que apresentarem garantias reais; e b) o falido perde o direito de administrar seus negócios e deles dispor, posição esta diferente da que ocorre na concordata, onde o comerciante permanece à frente de seus negócios.

No caso de falência, considerando que o falido perde o direito de administrar seus bens, o juiz nomeia o síndico a quem caberá gerir a massa falida.

O síndico é escolhido entre os maiores credores do falido (art. 600), residente ou domiciliado no foro da falência, devendo ser pessoa de reconhecida idoneidade moral e financeira. Entretanto, se os credores não aceitarem o cargo, o juiz, após a terceira recusa, pode nomear pessoa estranha, idônea e de boa fama, preferencialmente comerciante.

6.8. ÓRGÃOS E EMPRESAS ABERTAS A CONSULTAS

É importante que o analista de crédito conheça alguns órgãos e empresas nos quais podem obter informações sobre a idoneidade de seus clientes. Pode-se citar:

↳ Serviço de Proteção ao Crédito - SPC:

Através deste serviço obtém-se as seguintes informações protestos, cheques sem fundos tanto de pessoas físicas, como jurídicas, registro de débito e passagens creditícias, somente para pessoas físicas.

As informações são obtidas através de: telefonema, terminal de computador, fax e por escrito.

↳ *Centralização de Serviços dos Bancos S.A - Serasa:*

Centralizadora dos Bancos, em alguns Estados com interligação total.

Obtêm-se as seguintes informações: protestos, cheques sem fundos, falências e concordatas, ações civis, tanto para pessoas físicas, como jurídicas.

As informações são obtidas através de: telefonema, terminal de computador, micro-filmagens, fax e telex.

↳ *Fórum:*

Informações pertinentes a sua jurisdição.

Obtêm-se nos fóruns as seguintes informações: ações civis, protestos, falências, concordatas, através de requerimento solicitando certidões negativas, mediante recolhimento de taxas ao executivo.

Capítulo 7: UM MODELO DE ANÁLISE DE CRÉDITO - AVALIAÇÃO E GERÊNCIA DE RISCO

7.1. IMPORTÂNCIA DO MODELO

O modelo ora proposto tem por finalidade precípua avaliar os clientes quanto ao seu nível de risco, propiciando à instituição bancária:

- Maior segurança às decisões do crédito;

- Suporte para concessão de taxas diferenciadas;
- Definição de limites máximas de crédito (Potencial de Negócios);
- Alterações nas políticas das Áreas Operacionais, com relação às condições/exigências.

Destina-se a avaliar o risco de pessoas jurídicas (empresas comerciais, industriais e prestação de serviços) e produtores rurais (pessoas físicas ou jurídicas).

O seu elemento básico são informações gerenciais, produzidas pelas agências e analisadas tecnicamente pelo departamento/setor de crédito, de modo que a avaliação do cliente seja realizada como que a quatro mãos: pelo Gerente da Agência, que visita o cliente e sente de perto sua real situação, e pelo técnico do departamento de crédito que analisa o relatório de visitas gerenciais enviado pelo gerente.

O modelo coloca os administradores das agências na linha de frente do processo de avaliação e acompanhamento do risco.

7.2. AS VISITAS GERENCIAIS

A área comercial/operacional, que mantém o contato diário com o cliente, com visitas periódicas à empresa, e que também recebe o cliente em visitas esporádicas, faz o elo mais importante e relevante de toda a decisão do crédito, bem como acompanha as informações da praça de sua atuação. Desta maneira, são obtidos informes importantíssimos de caráter formal e informal, tanto para decisões de sua alçada, como de alçadas superiores. Assim sendo, os negócios poderão ser mais bem conduzidos e direcionados.



As visitas gerenciais deverão ser realizadas pelos gerentes das agências e/ou pelos chefes de setor operacional, sendo que, no caso de produtores rurais, as visitas ao empreendimento deverão ser realizadas por um técnico de campo, acompanhado, sempre que possível, do gerente ou do chefe do setor operacional.

As visitas às empresas proporcionam uma gama de informações, como: capacidade atual instalada e sua utilização, condições dos equipamentos de maneira geral, manutenção preventiva ou aleatória, formação de estoque de produtos acabados, formação de estoque de matérias-primas, formação de estoque de material secundário, capacitação técnica profissional dos empregados, capacitação dos executivos da empresa, sistema de comercialização etc.

Antes de dirigir-se à empresa a ser visitada, deverá o visitador inteirar-se das informações contidas no relatório da última visita ao cliente (caso não se trate de cliente novo), tais como: endereço e telefone (do escritório e da fábrica); nome e cargo dos principais dirigentes; data de fundação da empresa; ramo de atividade; principais produtos e outros. Deverá também verificar a situação cadastral do cliente; saldos atualizados e situação de todos os negócios do cliente na agência e no Banco e possibilidades de crescimento desses negócios (empréstimos, aplicações, cobrança e outros serviços); e, possibilidades reais de novos negócios com o cliente.

As entrevistas deverão ser informais e o cliente não deverá ficar sabendo que as informações então obtidas servirão de base para a avaliação do seu nível de risco por parte do Banco. Nada obstante, se julgar necessário, o visitador poderá solicitar por escrito ao cliente algumas das informações objeto da visita, principalmente aquelas que envolvem números.

Os bons resultados das visitas dependerão muito da habilidade, capacidade e bom senso do visitador, principalmente do grau de comunicabilidade que souber estabelecer com os dirigentes e funcionários das empresas visitadas.

A atenção é fundamental para a obtenção das informações. O entrevistador deve procurar compreender a pessoa entrevistada, pois isso facilita a comunicação. Deixar o entrevistado falar é condição básica para o sucesso da entrevista.

Alguns fatores que costumam passar despercebidos precisam ser observados com atenção, porquanto podem ser indícios negativos referentes ao nível de risco do cliente, como por exemplo, respostas evasivas a perguntas objetivas com referência ao desempenho atual da empresa ou a projeções de negócios e recusa ou dificuldades em fornecer as informações solicitadas.

Enfim, as informações devem ser obtidas de forma clara e objetiva com a empresa, principalmente as informações documentadas. Devem-se procurar detalhar de forma convencional os vários fatores, sem entrar no mérito da questão, principalmente com relação às informações que possam causar alguma espécie de mal-estar ou situações desagradáveis. As informações devem ser enviadas ao departamento de cadastro para futuras verificações e devem fazer parte do dossiê integral da empresa em questão. Somente desta maneira a gama de informações fluirá em ambos os sentidos, contribuindo, assim, positivamente para o levantamento do dossiê da empresa, que se constitui em suporte para a tomada de decisões seguras e conscientes.

7.3. ELABORAÇÃO DO MODELO

A elaboração do modelo (Relatório de Análise de Crédito e Avaliação de Risco) não deverá apresentar maiores dificuldades, uma vez que a grande maioria dos seus elementos constitutivos faz parte do dia-a-dia das áreas operacionais do Banco.

Nada obstante, apresenta-se a seguir, um roteiro em que se comenta cada item componente do Relatório, procurando esclarecer aqueles pontos que poderiam gerar dúvidas e/ou dar lugar a dupla interpretação.

Será anexado ao trabalho o modelo do Relatório de Análise de Crédito e Avaliação de Risco, onde o analista marcará a opção correspondente a real situação da empresa, para cada item em análise, e em seguida fará os devidos comentários, observações, enfim, a análise propriamente dita, considerando o risco que a empresa poderá apresentar ao Banco quando da concessão do crédito.

I. IDENTIFICAÇÃO

Neste campo será apresentado a identificação da agência onde a empresa se encontra cadastrada e a identificação da referida empresa.

Deverá constar o nome da agência, nome do visitador e função, datas da visita e elaboração do Relatório.

Também deverá ser acrescentado a este item: nome do cliente, principal dirigente e sua função, atividade preponderante, principais produtos, segmento econômico, CGC, Grupo Econômico, data de constituição, data em que iniciou suas operações com o banco, principais sócios/acionistas e participações.

II. CONCEITO DO CLIENTE

01. RESTRIÇÕES

Registrar a ocorrência de restrições. No caso de restrições atuais, detalhar, dentre outros dados, os nomes dos credores, os motivos da ocorrência, os valores envolvidos e as perspectivas de solução.

Para efeito de classificação, consideram-se:

BSFEAG

i. restrições leves: aquelas (protestos, ações executivas etc., em outras instituições) que não envolvam o Banco.

ii. restrições graves: aquelas (protestos, ações executivas, etc) que envolvam o Banco e aquelas que não envolvam o Banco (protestos, execuções etc., em outras instituições) mas que, a critério do gerente, devam ser consideradas graves.

Em se tratando de restrições já superadas, não considerar aquelas ocorridas há mais de cinco anos e detalhar somente os casos graves.

Os motivos das restrições referentes a outros bancos deverão ser devidamente explicados, de modo que fique bem claro se a ocorrência deverá ou não abalar o conceito do cliente.

As restrições referentes a dirigentes da empresa ou a outras empresas do mesmo grupo (coligadas ou interligadas) deverão ser igualmente registradas e comentadas.

02. REFERÊNCIAS

Comentar as referências do cliente (empresa e sócios/administradores), ou seja, o conceito que o mesmo desfruta na praça e no caso de alguém lhe fazer referências desabonadoras, informar as razões.

III. CAPACIDADE EMPRESARIAL

01. SUCESSÃO

Comentar se há plano de sucessão, em caso positivo, registrar se ele é formal ou se é informal.

Comentar ainda sobre o nível de engajamento dos possíveis/prováveis sucessores nos negócios, nível de entendimento entre os familiares, data prevista para a “transferência de mãos” da empresa e como será feito tal transferência (de uma vez ou gradualmente), posicionamento dos atuais administradores no momento desta transferência (irão aposentar-se completamente ou ficarão como conselheiros ou algum cargo parecido?).

No caso de empresa integrante de Grupo Econômico, citar a empresa líder, se há empresa “holding”, as empresas que detém o controle acionário e como é exercido o poder de decisão no Grupo.

02. ADMINISTRAÇÃO

O conhecimento da estrutura básica da empresa e entrevistas com os respectivos diretores titulares das áreas de finanças, produção, marketing e administração geral consolidará o conceito que o analista formará a respeito da empresa. Observa-se que no mundo moderno as empresas estão cada vez mais conscientes de que uma administração aberta, isto é, disposta a prestar informações ao mercado, aos acionistas, aos credores, ao governo e à comunidade em geral, está cada vez mais desfrutando da confiança dos diversos segmentos da própria sociedade. A obtenção de informações pelo analista não pode ser interpretada como interferência na gestão da empresa nem deve possuir esse objetivo, mas deve ser encarada basicamente como uma forma de aproximação das partes, visando à atualização de cadastro e conseqüentemente maior agilização no processo decisório.

Uma empresa bem organizada possuirá eficiente sistema de informação gerencial, visando suprir sua direção de “ferramentas” que possibilitem decisões seguras e eficazes. O analista de crédito tem interesse nessas informações, as quais permitirão que o conceito sobre os riscos da empresa seja sedimentado.

Os principais itens a comentar são:

- a) idade, formação, experiência e qualificação dos principais administradores;
- b) desde quando o principal dirigente da empresa está à frente dos negócios;
- c) estrutura administrativa: centralizada (concentração de poder), familiar, profissional (administração impessoal), pesada (onerosa, burocrática, ineficiente), leve (organograma raso, estrutura funcional);
- d) indício de desequilíbrio administrativo (gastos excessivos com aparência etc.);
- e) planos de treinamento, programa de qualidade total, de desenvolvimento gerencial etc;
- f) como funciona a auditoria interna e quem presta os serviços de auditoria externa;

03. TRADIÇÃO NA ATIVIDADE

Registrar há quanto tempo a empresa atua no ramo, informar que outras atividades foram exercidas anteriormente pela empresa/sócios/dirigentes, se a empresa é sucessora de outras, e que outras empresas do grupo exercem a mesma atividade e há quanto tempo.

IV. ATIVIDADE DESENVOLVIDA

- EMPRESAS INDUSTRIAIS

01. MERCADO

Principais itens a comentar:

a) principais mercados do cliente, ou seja, para onde a empresa destina seus produtos (mercado local, estadual, regional, outras regiões do país ou mercado externo);

b) principais produtos da empresa e se eles são sazonais, essenciais, competitivos ou se estão sujeitos ao modismo:

Existem empresas cujos mercados em que atuam dependem de épocas específicas, como é o caso daquelas que produzem sorvetes (e apenas sorvetes), que devem orientar sua produção para atender às épocas de maior demanda.

Medidas restritivas tomadas em relação a produtos cuja essencialidade não seja caracterizada podem afetar o desempenho das empresas que operam em tais atividades. Por exemplo, a redução de prazo de pagamento para móveis e eletrodomésticos certamente afetará as vendas das empresas que operam com esse tipo de produto. Deve-se ressaltar que o maior ou menor impacto dessa decisão está diretamente ligado ao porte e estrutura da empresa.

Empresas que operam em ramos de atividade cujos produtos variam de acordo com a moda devem atualizá-la de forma a obter êxito na colocação deles no mercado. Por exemplo, uma empresa que fabrica calçados deve manter sua linha sempre atualizada, de acordo com a época; caso contrário, não conseguirá vender sua produção, uma vez que esse tipo de produto, além de estar sujeito ao modismo, enfrenta bastante concorrência.

c) principais clientes da empresa;

d) dependência da empresa em relação a sua clientela (concentração de vendas em poucos clientes ou em apenas um cliente);

e) potencial de crescimento de vendas da empresa (possibilidades reais de conquista de novos mercados);

f) principais produtos e empresas concorrentes que possam inviabilizar ou reduzir significativamente o mercado da empresa a curto, médio ou longo prazo;

g) a estrutura de vendas: equipe, treinamento, planejamento, propaganda etc.;

h) se a empresa utiliza pesquisa de mercado para determinação de suas políticas de vendas e do poder aquisitivo de sua clientela; verificação do mercado em potencial e das tendências nos hábitos e gostos do consumidor;

i) se a empresa distribui seus produtos através de venda direta ou venda indireta, através de filiais, varejistas ou atacadistas;

j) perspectivas de vendas para os próximos doze meses;

l) nível de competitividade da empresa em relação aos concorrentes;

m) as estratégias adotadas pela empresa diante das adversidades mercadológicas atuais e anteriores.

02. FORNECEDORES

Um outro item a considerar na análise de crédito é o fornecimento de matérias-primas para a empresa, sem o qual nem se principia o processo de produção. Tem-se a seguir os principais aspectos a se observar:

a) principais fornecedores da empresa;

b) se a empresa é pouco ou muito dependente em relação aos fornecedores e se tem opções alternativas, ou seja, se existem vários fornecedores ou apenas um;

c) como é a oferta de mercadorias por parte de seus fornecedores (ampla, regular, restrita com opções, restrita sem opções etc.);

d) se existem matérias-primas substitutas aceitáveis, e qual o efeito que os materiais substitutos poderão ter nos custos de produção, na qualidade final dos produtos e em sua demanda.

03. TECNOLOGIA EMPREGADA

Obter do cliente informações sobre:

a) a atualização tecnológica do parque industrial (máquinas, equipamentos, processos industriais, grau de informatização etc.);

b) o estado de conservação dos equipamentos (manutenção periódica/preventiva), construções civis, estoques etc.

04. CAPACIDADE INSTALADA/OCIOSIDADE

Informar-se do comportamento histórico do percentual de utilização da capacidade instalada, e razões da ociosidade atual.

05. SETOR DE ATIVIDADE

Inteirar-se da opinião do cliente sobre o comportamento do setor, principalmente na área de atuação da empresa, e registrar também a sua própria visão sobre o assunto, verificando, principalmente:

a) as particularidades regionais (pode, por exemplo, um setor ir mal em todo o país, ma ir bem em determinada região);

b) as características de subsetor (pode, por exemplo, o setor de embalagem ir mal e o subsetor de embalagens de plástico ou de papel ir bem).

- EMPRESAS COMERCIAIS

01. MERCADO

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

02. FORNECEDORES

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

03. NÍVEL DE VENDAS

Procurar conhecer o comportamento das vendas da empresa nos últimos três exercícios e últimos doze meses e as principais razões das reduções e aumentos verificados.

04. SETOR DE ATIVIDADE

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

BSFEAG

- PRODUTORES RURAIS

01. MERCADO

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

02. FORNECEDORES

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

03. CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO

Informações colhidas, de preferência, pelo técnico de campo sobre:

- a) estabilidade dos preços;
- b) distância dos centros consumidores;
- c) situação das estradas;
- d) condições de armazenamento;
- e) condições de beneficiamento\industrialização dos produtos;
- f) condições de transporte dos produtos.

04. PERECIBILIDADE DOS PRODUTOS

Identificar o grau de perecibilidade de cada produto e qual o comportamento histórico dos percentuais de perda de cada um.

05. VULNERABILIDADE A FATORES ADVERSOS

a) tipo de agricultura (tradicional, irrigada): grau de resistência à seca, adequação ao clima e ao solo;

b) tipo de exploração: bovinocultura (de corte, de leite; intensiva ou extensiva; com capineira irrigada ou não); caprinocultura; suinocultura; avicultura; carcinicultura; apicultura; cunicultura; piscicultura.

06. TECNOLOGIA EMPREGADA

Observar a atualização e adequação tecnológica do processo produtivo.

07. ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Observar se a assistência técnica é:

a) boa, regular, insatisfatória, inexistente;

b) a cargo do próprio cliente;

c) prestada pelo Banco;

d) prestada por terceiros.

08. SETOR DE ATIVIDADE

Veja as instruções referentes a empresas industriais.

V - SITUAÇÃO PATRIMONIAL

01. SITUAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

- *Informações extra-contábeis*: comentar tanto em relação à empresa como a seus sócios, com base na ficha de cadastro, em informações das diversas carteiras, em informações obtidas de terceiros, na conversa com o cliente e, ainda, em laudos de avaliação porventura existentes:

- a) o valor e situação (hipotecado etc.) do patrimônio;
- b) nível de endividamento na praça;
- c) situação do cliente em relação aos tributos e encargos sócio-fiscais e trabalhistas (créditos privilegiados);
- d) ocorrência significativa de venda de ativos;
- e) aumento incomum nos pedidos de informações comerciais sobre o cliente (que pode ser indício de problemas no mercado);
- f) mudança na época tradicional de demanda por empréstimos;
- g) se há evidências de que outros bancos ou fontes de crédito estariam recusando conceder crédito ao cliente ou mesmo aumentando suas exigências para concedê-lo.

- *Informações contábeis (clientes sujeitos a análise das Demonstrações Contábeis):*

a) deverá ser feito a análise dos principais indicadores econômico-financeiros apresentados no *Capítulo 5*.

b) no caso de ficha SERASA (FICA), que contém os três últimos balanços com dados atualizados para a posição do último, devem ser analisadas as demonstrações financeiras dos três últimos exercícios;

c) deverão ser analisados também os saldos "ativos" e "passivos" do cliente junto às diversas carteiras do Banco na mesma data do Balanço, a fim de se poder confrontar seus valores com aqueles registrados nas demonstrações financeiras;

d) quando o cliente apresentar prejuízo no exercício, deverão ser registradas as causas de tais resultados, as medidas adotadas pelo cliente para reverter a situação e as perspectivas de obtenção de resultados positivos;

e) quando a situação econômico-financeira revelada no balanço do cliente for divergente daquele constatado pelo gerente nas visitas, essas divergências deverão ser explicadas, de modo que haja consistência nas informações;

f) deverão ser analisadas as demonstrações financeiras dos três (ou dois) últimos exercícios da controladora (quando o avaliado for cliente controlado) e das coligadas cadastradas no Banco;

g) a ocorrência de atrasos na apresentação de dados financeiros ao Banco deverá ser considerada como indício negativo, que deve ser registrado;

h) deverá ser apresentado o faturamento dos últimos doze meses e a previsão do faturamento para os próximos doze meses.

VI. EXPERIÊNCIA INTERNA

01. PONTUALIDADE

A pontualidade do cliente, no cumprimento de suas obrigações, é considerada um fator relevante no seu conceito de crédito.

A identificação da pontualidade pode ser feita através dos registros que a Banco mantém no relacionamento comercial com seu cliente, bem como através do uso das chamadas informações comerciais e bancárias. Em determinadas situações, o mercado considera normal um atraso, por exemplo, de até dez dias, não pesando, portanto, tal tipo de atraso no conceito do cliente. Por outro lado, a frequência de atraso pode indicar um processo de deterioração da saúde financeira do cliente.

É importante ressaltar que uma empresa em dificuldade financeira tende a não atrasar os pagamentos junto a todos os seus credores, mantendo-se pontual com relação a alguns de seus fornecedores, dos quais dependa significativamente e que se utiliza como fontes de referência. Daí ser necessário uma boa análise e seleção das fontes de referência a serem consultadas, isto é, o cliente fornece algumas referências comerciais, porém a consulta deve abranger outras fontes além daquelas mencionadas pelo devedor.

Recomenda-se ainda:

a) utilizar os registros existentes na agência bem como os fatos e ocorrências não registrados, que possam auxiliar na avaliação do cliente quanto à pontualidade;

b) registrar a ocorrência de pedidos de prorrogação de duplicatas e/ou reformas de notas promissórias;

c) no caso de existência de negócios em atraso no Banco, relacioná-los, indicando a natureza, o valor, o vencimento e as garantias.

d) comentar as justificativas apresentadas pelo cliente para os atrasos ocorridos;

02. TRADIÇÃO COMO CLIENTE

Registrar há quanto tempo a empresa opera com o Banco, se tem havido continuidade nos negócios ou se ele operou há muito tempo e agora está voltando a operar.

Informar as outras empresas do grupo que são clientes do Banco e qual a experiência com estas empresas.

VII. OUTRAS INFORMAÇÕES

01. ESTRATÉGIAS DO CLIENTE PARA CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO:

Conhecer os planos de investimentos, de lançamentos de novos produtos, de expansão, de modernização, de realocização, da empresa para o curto, médio e longo prazo, de modo que o Banco possa antecipar-se a seus concorrentes como parceiro da empresa na realização desses projetos.

Outrossim, essas estratégias revelam a maneira como o cliente encara o futuro do seu empreendimento, com realismo otimista ou com pessimismo, e a confiança nele depositado.

02. POTENCIAL PARA OPERAÇÕES PASSIVAS/ATIVAS:

Informar o total de duplicatas geradas/mês, total de financiamentos para giro, comércio externo (importação/exportação), projetos de modernização/ampliação, total de impostos/mês, aplicações/mês, seguros e outros.

03. INFORMAÇÕES SOBRE A CONTROLADORA/OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO

Observar:

a) ligações societárias:

- relação das empresas do grupo;
- quem controla cada empresa (participação no capital votante);
- se há “holding” ou o controle sobre as empresas é exercido diretamente por pessoas físicas;
- participação de empresas de outros grupos;

b) quais as atividades desenvolvidas, conceito, tradição, situação econômico-financeira, produtos, etc.;

c) administração:

- qual o poder de decisão de cada empresa do grupo;
- qual o relacionamento tecnológico entre as empresas do grupo com a controladora e com outros grupos com participação nas empresas;

d) produção (física e financeira) das principais empresas do grupo nos últimos três anos;

- e) que outras empresas do grupo são clientes do Banco;
- f) atuação dessas empresas junto ao Banco;
- g) projetos/estratégias de ação/perspectivas de negócios do Grupo para o curto, médio e longo prazo, etc.;
- h) no caso de empresa controlada por pessoa jurídica, obter ficha de cadastro SERASA ou balanços analíticos da controladora e analisá-los.

VII. SÍNTESE DA AVALIAÇÃO DE RISCO

Fazer comentário destacando os principais fatores de risco avaliados, inclusive as alterações sofridas relativamente à avaliações anteriores, se for o caso.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do que foi exposto pode-se concluir que a análise de crédito é um exercício prático de estudar riscos e antever os potenciais problemas que podem atingir o tomador de operações de crédito e dificultar-lhe o repagamento dessas operações. Portanto, uma boa análise é aquela que retrata e explica eficazmente como a empresa realmente é, e como o banco deve ler seus dados sob a ótica da análise de risco.

Assim, para se ter equilíbrio e ponderação no processo de concessão de crédito, faz-se necessário que, além da tradicional “análise de balanço” e do uso de instrumentos eficazes no processo de avaliação da saúde financeira das empresas, os analistas de crédito julguem cuidadosamente todo o conjunto de dados endógenos e exógenos à empresa, a fim de que as decisões sejam consistentes e seguras. É indispensável, portanto, o conhecimento global da empresa, abrangendo seu conceito e restrições, seus produtos, seu mercado, sua estratégia, seu comando, enfim, todos os fatores que possibilitam uma tomada de decisão com maior conhecimento dos riscos e responsabilidades. Para isso foi proposto, nesta monografia, Modelos de Análise de Crédito e Avaliação de Risco, visando orientar o analista, especialmente de Instituições Bancárias, na execução de seu trabalho.

É importante ressaltar que os Relatórios de Análise de Crédito e Avaliação de Risco não devam se constituir um fim em si mesmos ou sejam apenas úteis, mas sejam sobretudo utilizados de forma eficiente, a fim de alcançar os objetivos prefixados pela Instituição Financeira.

Ressalte-se ainda a necessidade de tais relatórios serem apresentados de forma clara e objetiva, e principalmente, serem apresentados em tempo hábil, a fim de permitir a tomada de decisão necessária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LEONI, Geraldo . Cadastro, Crédito e Cobrança. São Paulo: Atlas, 1994.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. São Paulo: Atlas, 1991.

MATARAZZO, Dante C. Análise Financeira de Balanços. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 1994.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. Análise de Crédito: concessão e gerência de empréstimos.
São Paulo: Atlas, 1994.

SECURATO, José Roberto. Decisões Financeiras em Condições de Risco. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 1993.

SILVA, José Pereira da. Análise e Decisão de Crédito. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 1993.

TAVARES, Ricardo Ferro. Crédito e Cobrança. 1ª Ed. São Paulo: Atlas, 1988.

ANEXOS

ANEXO 1

SÍMBOLO	ÍNDICE	FÓRMULA	INDICA	INTERPRETAÇÃO
1. CT/PL	Estrutura de Capital Participação de Capitais de Terceiros (Endividamento)	$\frac{\text{Capitais de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$	Quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada Cz\$ 100 de capital próprio.	Quanto menor, melhor.
2. PC/CT	• Composição do Endividamento	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capitais de Terceiros}} \times 100$	Qual o percentual de obrigações a curto prazo em relação às obrigações totais.	Quanto menor, melhor.
3. AP/PL	• Imobilização do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$	Quanto cruzados a empresa aplicou no Ativo Permanente para cada Cz\$ 100 de Patrimônio Líquido.	Quanto menor, melhor.
4. AP/PL + ELP	• Imobilização dos Recursos não Correntes	$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}} \times 100$	Que percentual dos Recursos não Correntes (Patrimônio Líquido e Exigível a Longo Prazo) foi destinado ao Ativo Permanente.	Quanto menor, melhor.
5. LG	Liquidez • Liquidez Geral	$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$	Quanto a empresa possui de Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo para cada Cz\$ 1 de dívida total.	Quanto maior, melhor.
6. LC	• Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	Quanto a empresa possui de Ativo Circulante para cada Cz\$ 1 de Passivo Circulante.	Quanto maior, melhor.
7. LS	• Liquidez Seca	$\frac{\text{Disponível} + \text{Títulos a Receber} + \text{Outros Ativos de Rápida Conversabilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$	Quanto a empresa possui de ativo Líquido para cada Cz\$ 1 de Passivo Circulante.	Quanto maior, melhor.
8. V/AT	Rentabilidade • Giro do Ativo	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$	Quanto a empresa vendeu para cada Cz\$ 1 de investimento total.	Quanto maior, melhor.
9. LL/V	• Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada Cz\$ 100 vendidos.	Quanto maior, melhor.
10. LL/AT	• Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Médio}} \times 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada Cz\$ 100 de investimento total médio.	Quanto maior, melhor.
11. LL/PL	• Rentabilidade do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$	Quanto a empresa obtém de lucro para cada Cz\$ 100 de capital próprio investido, em média, no exercício.	Quanto maior, melhor.

Quadro-resumo dos Índices (Matarazzo, 1994)

SSEAC

ANEXO 2

RELATÓRIO DE ANÁLISE DE CRÉDITO E AVALIAÇÃO DE RISCO
EMPRESAS INDUSTRIAIS

I - IDENTIFICAÇÃO

AGÊNCIA:		DATA DO RELATÓRIO:
VISITA REALIZADA POR:	FUNÇÃO:	DATA DA VISITA:

CLIENTE:			
PRINCIPAL DIRIGENTE/FUNÇÃO:		CONTATO/FUNÇÃO:	
ATIVIDADE PREPONDERANTE/OUTRAS:			
PRINCIPAIS PRODUTOS:			
SEGMENTO ECONÔMICO:			
CGC:	GRUPO ECONÔMICO:	CLIENTE DESDE:	DATA DE CONST.
PRINCIPAIS SÓCIOS/ACIONISTAS	PART. %	CONTROLE PESSOA FÍSICA	

II. CONCEITO DO CLIENTE

1. Restrições:

- sem restrições
- com restrições leves superadas
- com restrições graves superadas
- com restrições leves atuais
- com restrições graves atuais

BSFEAC

OCORRÊNCIAS-CONSULTA NA POSIÇÃO DE:			
SERASA(Prot./Exec/CCF)	SIST.IMP.BANCO	CADIN	CERIS(VR./INSTITUIÇÃO) (EXCLUSIVE BANCO)

COMENTÁRIOS:

2. Referências

- bem referido
- sem referências
- mal referido

COMENTÁRIOS:

III. CAPACIDADE EMPRESARIAL

1. Sucessão

- empresa não familiar
- empresa familiar, com plano de sucessão
- empresa familiar, sem plano de sucessão

COMENTÁRIOS:

2. Administração:

- administração profissional (contratada)
- administração familiar com características profissionais
- administração familiar sem características profissionais
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:

3. Tradição na Atividade:

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

ASFEAC**IV. ATIVIDADE DESENVOLVIDA****1. Mercado:**

- mercado amplo (interno e/ou externo)
 - mercado regular (interno e/ou externo)
 - mercado restrito (com opções)
 - mercado restrito (sem opções)
 - situação comprometedora
- COMENTÁRIOS:**

2. Fornecedores:

- oferta ampla (interna e/ou externa)
 - oferta regular (interna e/ou externa)
 - oferta restrita, com opções
 - oferta restrita, sem opções
 - situação comprometedora
- COMENTÁRIOS:**

3. Tecnologia Empregada:

- moderna
 - ainda adequada
 - já superada
 - comprometedora
- COMENTÁRIOS:**

4. Capacidade Instalada/Ociosidade:

- plena capacidade
 - ociosidade inferior a 30%
 - ociosidade de 30% a 50%
 - ociosidade superior a 50%
 - situação comprometedora
- COMENTÁRIOS:**

5. Setor de Atividade:

- ótimo
- bom
- regular
- ruim
- péssimo

COMENTÁRIOS:

V. SITUAÇÃO PATRIMONIAL**1. Situação Econômico-financeira:**

- **Empresas com balanço**

- ótima
- boa
- regular
- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- **Empresas sem balanço (análise extra-contábil)**

- ótima
- boa
- regular
- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- Faturamento dos últimos doze meses:
- Previsão de faturamento para os próximos doze meses:



VI. EXPERIÊNCIA NO BANCO

1. Pontualidade:

- sem atrasos
- atrasos dentro da tolerância
- atrasos acima da tolerância justificados
- atrasos acima da tolerância não justificados (pequena incidência)
- atrasos acima da tolerância não justificados (grande incidência)
- cliente novo (ainda sem experiência em negócios)

COMENTÁRIOS:

2. Tradição Como Cliente:

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

VII. OUTRAS INFORMAÇÕES

01. ESTRATÉGIAS DO CLIENTE PARA CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO:

COMENTÁRIOS:

02. POTENCIAL PARA OPERAÇÕES PASSIVAS/ATIVAS:

- Total de duplicatas geradas/mês:
- Total de financiamentos para giro:
- Comércio externo (importações/exportações):
- Projetos de modernização/ampliação:
- Total de impostos/mês:
- Aplicações/mês:
- Seguros:
- Outros:

COMENTÁRIOS:

03. INFORMAÇÕES SOBRE A CONTROLADORA/OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO
EMPRESAS DO GRUPO E SEU RELACIONAMENTO COM O BANCO

ORDEM	CLIENTE	CLIENTE (S/N)	EXPERIÊNCIA/ CONCEITO GLOBAL	
			INTERNA	EXTERNA
1				
2				
3				
4				
5				

COMENTÁRIOS:

VII. SÍNTESE DA AVALIAÇÃO DE RISCO

Gerente/Visitador

Analista de Crédito

ANEXO 3

RELATÓRIO DE ANÁLISE DE CRÉDITO E AVALIAÇÃO DE RISCO EMPRESAS COMERCIAIS

I - IDENTIFICAÇÃO

AGÊNCIA:	DATA DO RELATÓRIO:	
VISITA REALIZADA POR:	FUNÇÃO:	DATA DA VISITA:

CLIENTE:			
PRINCIPAL DIRIGENTE/FUNÇÃO:		CONTATO/FUNÇÃO:	
ATIVIDADE PREPONDERANTE/OUTRAS:			
PRINCIPAIS PRODUTOS:			
SEGMENTO ECONÔMICO:			
CGC:	GRUPO ECONÔMICO:	CLIENTE DESDE:	DATA DE CONST.
PRINCIPAIS SÓCIOS/ACIONISTAS	PART. %	CONTROLE PESSOA FÍSICA	

II. CONCEITO DO CLIENTE

1. Restrições:

- sem restrições
- com restrições leves superadas
- com restrições graves superadas
- com restrições leves atuais
- com restrições graves atuais

OCORRÊNCIAS-CONSULTA NA POSIÇÃO DE:			
SERASA(Prot./Exec/CCF)	SIST.IMP.BANCO	CADIN	CERIS(VR./INSTITUIÇÃO) (EXCLUSIVE BANCO)

COMENTÁRIOS:

2. Referências

- bem referido
- sem referências
- mal referido

COMENTÁRIOS:

III. CAPACIDADE EMPRESARIAL

1. Sucessão

- empresa não familiar
- empresa familiar, com plano de sucessão
- empresa familiar, sem plano de sucessão

COMENTÁRIOS:

2. Administração:

- administração profissional (contratada)
- administração familiar com características profissionais
- administração familiar sem características profissionais
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:

3. Tradição na Atividade:

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

IV. ATIVIDADE DESENVOLVIDA

1. Mercado:

- mercado amplo (interno e/ou externo)
- mercado regular (interno e/ou externo)
- mercado restrito (com opções)
- mercado restrito (sem opções)
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:

2. Fornecedores:

- oferta ampla (interna e/ou externa)
- oferta regular (interna e/ou externa)
- oferta restrita, com opções
- oferta restrita, sem opções
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:

5. Setor de Atividade:

- ótimo
- bom
- regular
- ruim
- péssimo

COMENTÁRIOS:

V. SITUAÇÃO PATRIMONIAL

1. Situação Econômico-financeira:

- **Empresas com balanço**

- ótima
- boa
- regular

- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- **Empresas sem balanço (análise extra-contábil)**

- ótima
- boa
- regular
- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- Faturamento dos últimos doze meses:
- Previsão de faturamento para os próximos doze meses:

VI. EXPERIÊNCIA NO BANCO**1. Pontualidade:**

- sem atrasos
- atrasos dentro da tolerância
- atrasos acima da tolerância justificados
- atrasos acima da tolerância não justificados (pequena incidência)
- atrasos acima da tolerância não justificados (grande incidência)
- cliente novo (ainda sem experiência em negócios)

COMENTÁRIOS:**2. Tradição Como Cliente:**

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

VII. OUTRAS INFORMAÇÕES

01. ESTRATÉGIAS DO CLIENTE PARA CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO:

COMENTÁRIOS:

02. POTENCIAL PARA OPERAÇÕES PASSIVAS/ATIVAS:

- Total de duplicatas geradas/mês:
- Total de financiamentos para giro:
- Comércio externo (importações/exportações):
- Projetos de modernização/ampliação:
- Total de impostos/mês:
- Aplicações/mês:
- Seguros:
- Outros:

COMENTÁRIOS:

03. INFORMAÇÕES SOBRE A CONTROLADORA/OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO

EMPRESAS DO GRUPO E SEU RELACIONAMENTO COM O BANCO

ORDEM	CLIENTE	CLIENTE (S/N)	EXPERIÊNCIA/ CONCEITO GLOBAL	
			INTERNA	EXTERNA
1				
2				
3				
4				
5				

COMENTÁRIOS:

VII. SÍNTESE DA AVALIAÇÃO DE RISCO

Gerente/Visitador

Analista de Crédito

ANEXO 4

RELATÓRIO DE ANÁLISE DE CRÉDITO E AVALIAÇÃO DE RISCO PRODUTORES RURAIS

I - IDENTIFICAÇÃO

AGÊNCIA:	DATA DO RELATÓRIO:	
VISITA REALIZADA POR:	FUNÇÃO:	DATA DA VISITA:

CLIENTE:			
PRINCIPAL DIRIGENTE/FUNÇÃO:		CONTATO/FUNÇÃO:	
ATIVIDADE PREPONDERANTE/OUTRAS:			
PRINCIPAIS PRODUTOS:			
SEGMENTO ECONÔMICO:			
CGC:	GRUPO ECONÔMICO:	CLIENTE DESDE:	DATA DE CONST.
PRINCIPAIS SÓCIOS/ACIONISTAS		PART. %	CONTROLE PESSOA FÍSICA

II. CONCEITO DO CLIENTE

1. Restrições:

- sem restrições
- com restrições leves superadas
- com restrições graves superadas
- com restrições leves atuais
- com restrições graves atuais

OCORRÊNCIAS-CONSULTA NA POSIÇÃO DE:			
SERASA(Prot./Exec/CCF)	SIST.IMP.BANCO	CADIN	CERIS(VR./INSTITUIÇÃO) (EXCLUSIVE BANCO)

COMENTÁRIOS:

2. Referências

- bem referido
- sem referências
- mal referido

COMENTÁRIOS:

III. CAPACIDADE EMPRESARIAL

1. Sucessão

- empresa não familiar
- empresa familiar, com plano de sucessão
- empresa familiar, sem plano de sucessão

COMENTÁRIOS:

2. Administração:

- administração profissional (contratada)
- administração familiar com características profissionais
- administração familiar sem características profissionais
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:

3. Tradição na Atividade:

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

RSFEAC

IV. ATIVIDADE DESENVOLVIDA**1. Mercado:**

- mercado amplo (interno e/ou externo)
- mercado regular (interno e/ou externo)
- mercado restrito (com opções)
- mercado restrito (sem opções)
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:**2. Fornecedores:**

- oferta ampla (interna e/ou externa)
- oferta regular (interna e/ou externa)
- oferta restrita, com opções
- oferta restrita, sem opções
- situação comprometedora

COMENTÁRIOS:**3. Condições de Comercialização:**

- boas
- regulares
- insatisfatórias
- comprometedoras

COMENTÁRIOS:**4. Percibilidade dos Produtos:**

- baixa
- média
- elevada
- comprometedora

COMENTÁRIOS:**5. Tecnologia Empregada:**

- moderna
- ainda adequada

- já superada
- comprometedora

COMENTÁRIOS:

6. Assistência Técnica:

- boa
- regular
- insatisfatória
- inexistente

COMENTÁRIOS:

7. Vulnerabilidade a Fatores Adversos:

- baixa
- média
- elevada
- comprometedora

COMENTÁRIOS:

8. Setor de Atividade:

- ótimo
- bom
- regular
- ruim
- péssimo

COMENTÁRIOS:

V. SITUAÇÃO PATRIMONIAL

1. Situação Econômico-financeira:

- **Empresas com balanço**

- ótima

- boa
- regular
- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- **Empresas sem balanço (análise extra-contábil)**

- ótima
- boa
- regular
- ruim
- péssima

COMENTÁRIOS:

- Faturamento dos últimos doze meses:
- Previsão de faturamento para os próximos doze meses:

VI. EXPERIÊNCIA NO BANCO**1. Pontualidade:**

- sem atrasos
- atrasos dentro da tolerância
- atrasos acima da tolerância justificados
- atrasos acima da tolerância não justificados (pequena incidência)
- atrasos acima da tolerância não justificados (grande incidência)
- cliente novo (ainda sem experiência em negócios)

COMENTÁRIOS:**2. Tradição Como Cliente:**

- mais de dez anos
- de cinco a dez anos
- de dois a cinco anos
- menos de dois anos

COMENTÁRIOS:

VII. OUTRAS INFORMAÇÕES**01. ESTRATÉGIAS DO CLIENTE PARA CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO:****COMENTÁRIOS:****02. POTENCIAL PARA OPERAÇÕES PASSIVAS/ATIVAS:**

- Total de duplicatas geradas/mês:
- Total de financiamentos para giro:
- Comércio externo (importações/exportações):
- Projetos de modernização/ampliação:
- Total de impostos/mês:
- Aplicações/mês:
- Seguros:
- Outros:

COMENTÁRIOS:**03. INFORMAÇÕES SOBRE A CONTROLADORA/OUTRAS EMPRESAS DO GRUPO****EMPRESAS DO GRUPO E SEU RELACIONAMENTO COM O BANCO**

ORDEM	CLIENTE	CLIENTE (S/N)	EXPERIÊNCIA/ CONCEITO GLOBAL	
			INTERNA	EXTERNA
1				
2				
3				
4				
5				

COMENTÁRIOS:**VII. SÍNTESE DA AVALIAÇÃO DE RISCO**

 Gerente/Visitador

 Analista de Crédito