

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA E CONTABILIDADE

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA PÚBLICA

MARCEL LEONARDO FONSECA ALMEIDA

FORTALEZA, DEZEMBRO DE 2004

ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
EM UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA PÚBLICA

MARCEL LEONARDO FONSECA ALMEIDA

Orientador: Álvaro Luiz Bandeira de Paula
Co-orientador: Jocildo Figueiredo Correia Neto

Monografia apresentada à Faculdade de Economia,
Administração, Atuária, e Contabilidade, para
obtenção do grau de Bacharel em Administração.

FORTALEZA – CE
2004

Esta monografia foi submetida à Coordenação do Curso de Administração, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC.

	Média
<hr/> Marcel Leonardo Fonseca Almeida Aluno	<hr/> 
<hr/> Álvaro Luiz Bandeira de Paula Prof. Orientador	<hr/> Nota
<hr/> Jocildo Figueiredo Correia Neto Prof. Membro da Banca Examinadora	<hr/> Nota
<hr/> Paulo Roberto de Carvalho Nunes Prof. Membro da Banca Examinadora	<hr/> Nota

Monografia aprovada em ____ de _____ de _____.

À minha esposa Dayse e minha filha Ana Letrice,
pelo carinho, amor e compreensão,
e para meu pai Marcos e minha mãe Mariana
pela dedicação desprendida na minha educação.

AGRADECIMENTOS

A Deus, que me dá força para construir a serenidade necessária para continuar a caminhada em busca de meus objetivos.

Aos meus irmãos, pela convivência e incentivo nos anos de formação do meu caráter e personalidade.

À Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, pela oportunidade de realizar este curso.

Ao Prof. Álvaro Luiz Bandeira de Paula, pela orientação e auxílio na conclusão deste trabalho.

Ao Prof. Jocildo Figueiredo Correia Neto, pela confiança, amizade e orientações prestadas.

Ao Prof. Paulo Roberto Carvalho Nunes, pela boa vontade e paciência demonstradas.

Aos colegas Roger da Silva Martins e José Manuel de Souza Costa, pela amizade durante estes anos de estudo.

A todos que direta ou indiretamente, colaboraram para a realização deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho estuda como se dá a análise de risco de crédito para Micro e Pequenas Empresas em uma Instituição Financeira Pública. Tal preocupação se justifica ao saber que seus resultados se concentram na intermediação financeira de recursos. Para concessão de crédito a Micro e Pequenas Empresas é necessária a implementação de um modelo que permita analisar o risco de crédito das empresas através de informações econômico-financeiras básicas. Assim, na realização de uma visita investigatória à empresa, somada a pesquisas cadastrais e estudo comportamental dos tomadores de crédito do sistema financeiro nacional, torna-se possível a análise dos principais resultados da empresa. Conclui-se que o modelo adotado pela Caixa Econômica Federal atende às expectativas de negócios do mercado bem como aos anseios das empresas que necessitam de capital para melhor desempenhar suas missões. Propõe-se que a instituição financeira atente para as agências dotadas de maiores volumes de demanda e concessão de recursos, a fim de que esse incentivo e os outros serviços sejam prestados com maior eficiência.

SUMÁRIO

Agradecimentos	I
Resumo	II
Sumário	III
Lista de Abreviaturas	V
Lista de Ilustrações	VI
Introdução	1
1. Micro e Pequena Empresa – MPE	3
2. Crédito	5
2.1. Inadimplência	5
2.2. Análise de Crédito	6
2.3. Credit Score	7
2.4. Risk Rating	9
3. Risco	10
3.1. Risco no Mundo - Acordo de Basiléia	11
3.1.1. Risco Político	13
3.1.2. Risco Legal	14
3.1.3. Risco de Liquidez	14
3.1.4. Risco Operacional	14
3.1.5. Risco de Reputação	14
3.1.6. Risco de Mercado	15
3.1.7. Risco de Crédito	15
3.1.7.1. Os Cs do Crédito	17
3.1.7.1.1. Caráter	17
3.1.7.1.2. Capacidade	18
3.1.7.1.3. Capital	19
3.1.7.1.4. Condições	19
3.1.7.1.5. Colateral	20
3.1.7.1.6. Conglomerado	20
3.2. Aspectos da Legislação Brasileira – Resolução BACEN 2682	20
4. Análise das Demonstrações Econômico - Financeiras	23
4.1. Principais Arquivos Contábeis	23
4.1.1. Balanço Patrimonial	23
4.1.2. Demonstração de Resultados	23
4.1.3. Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos	24
4.2. Análise Vertical e Horizontal	25
4.3. Índices Econômico-Financeiros	25
4.3.1. Índices de Liquidez	26
4.3.1.1. Liquidez Geral	26
4.3.1.2. Liquidez Corrente	26
4.3.1.3. Liquidez Seca	27
4.3.2. Índices de Estrutura e de Endividamento	27
4.3.2.1. Imobilização do Patrimônio Líquido	27
4.3.2.2. Participação do Capital de Terceiros	27
4.3.2.3. Endividamento Financeiro	28
4.3.2.4. Composição da Dívida	28
4.3.3. Índices de Rentabilidade	28
4.3.3.1. Margem Líquida	28
4.3.3.2. Retorno sobre o Ativo Total	29

4.3.3.3.	Retorno sobre o Patrimônio Líquido	29
4.3.4.	Índices de Necessidade Financeira	29
4.3.4.1.	Necessidade Líquida de Capital de Giro	29
4.3.4.2.	Tesouraria	30
4.3.4.3.	Capital Circulante Líquido	30
4.3.4.4.	Folga Financeira	30
4.3.5.	Índices de Atividade	30
4.3.5.1.	Prazo Médio de Recebimento de Vendas	31
4.3.5.2.	Prazo Médio de Renovação de Estoques	31
4.3.5.3.	Prazo Médio de Pagamento de Compras	32
4.3.5.4.	Ciclo Operacional	32
4.3.5.5.	Ciclo Financeiro	32
5.	Concessão de Crédito na Caixa Econômica Federal	33
5.1.	Metodologia Utilizada	34
5.2.	Documentação Necessária	34
5.3.	Elaboração e Montagem do Dossiê	35
5.4.	SIRIC – Sistema de Mensuração de Risco da CAIXA	36
5.5.	Realização da Visita	36
5.5.1.	Demonstrativo Econômico-Financeiro Investigado	36
5.5.2.	Relatório de Visita	37
5.6.	Análise de Risco dos Sócios, Dirigentes, Cônjuges e Avalistas	39
5.7.	Análise de Risco da Empresa	39
5.8.	Análise da Operação	40
5.9.	Formalização e Contratação	41
5.10.	Impedimentos para concessão de crédito	41
5.11.	Garantias mais utilizadas na CAIXA	41
5.11.1.	Aval	41
5.11.2.	Alienação Fiduciária	42
5.11.3.	Co-Devedor	42
5.11.4.	Caução de Cheque pré-datado	42
5.11.5.	Caução de Depósitos e Aplicações Financeiras	43
5.11.6.	Caução de Duplicatas	43
5.11.7.	Hipototeca	43
6.	Estudo de Caso	44
6.1.	Coleta, conferência e elaboração do dossiê	45
6.2.	Pesquisas Cadastrais	45
6.3.	Realização da Visita	45
6.4.	Análise dos Sócios e da Empresa	47
6.5.	Resultado, Negociação com o Cliente e Análise da Operação	48
	Conclusão	50
	Referências Bibliográficas	52
	Lista de Apêndice	53

LISTA DE ABREVIATURAS

BACEN - Banco Central do Brasil
CAIXA - Caixa Econômica Federal
CNAE - Código Nacional de Atividade Econômica
CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
COPOM - Comitê de Política Monetária
CPF - Cadastro de Pessoa Física
CPF - Cadastro Pessoa Física
EN - Escritório de Negócios da Caixa Econômica Federal
GIRIS - Gerência de Filial – Risco de Crédito
IRPF - Imposto de Renda Pessoa Física
MPE - Micro e Pequenas Empresas
PF - Pessoa Física
PJ - Pessoa Jurídica
PROGER - Programa de Geração de Emprego e Renda
SELIC - Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SFN - Sistema Financeiro Nacional
SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das
Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte
SISBACEN - Sistema de Informações do Banco Central
TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Perfil dos Credores e Score de Crédito	8
Quadro 2	Perdas e ganhos com rejeição de crédito	8
Quadro 3	Classificação de Risco e Provisão	21
Quadro 4	Documentação e formulários para Análise de Risco PJ	34
Quadro 5	Documentos Obrigatórios no Dossiê	35
Quadro 6	Informações / Ocorrências	38
Quadro 7	Classificação dos conceitos	40
Quadro 8	Impedimentos para Operações de Crédito	41
Quadro 9	Detalhamento das Dívidas	50
Quadro 10	Operações mais procuradas, Grupo e Limite	59

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Balanço Patrimonial	23
Figura 2	Demonstração do Resultado do Exercício (Simplificado)	24
Figura 3	Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos	24
Figura 4	Dinâmica da Empresa	32
Figura 5	Etapas da Análise de Crédito	33
Figura 6	ME01 – Dados Complementares	48
Figura 7	ME03 – Demonstrativo de Faturamento Mensal – Real	49
Figura 8	Quadro de Dívidas	49
Figura 9	ME02 – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal	51

INTRODUÇÃO

O resultado de uma instituição financeira advém principalmente das intermediações de recursos por ela realizadas, com destaque especial à capacidade que a instituição adquire de conceder créditos com possibilidade efetiva de retorno.

A queda da Taxa Selic¹ vem reforçar a necessidade de as instituições financeiras basearem seus resultados em prestação de serviços e intermediação financeira. Logo, é necessário ampliar a quantidade de clientes para seus produtos de crédito, pulverizando os riscos e obtendo ganhos de escala. Para tanto, passou a ser um desafio atuar com grande quantidade de operações, padronizando e automatizando procedimentos de análise de risco e aprovação de crédito.

Dentro desse contexto, preocupados com a total devolução dos recursos emprestados, juntamente com os juros pactuados, procurou-se mostrar como se dá a concessão de crédito.

O presente trabalho tem o objetivo de verificar se a forma encontrada pela CAIXA para análise de risco de crédito atende às expectativas de geração de negócios do mercado, bem como permite o retorno dos recursos emprestados. Mais especificamente, através da análise de micro e pequenas empresas, onde a pessoa jurídica e as pessoas físicas envolvidas (sócios, procuradores, garantidores e cônjuges) são avaliadas e onde é tomada a decisão de conceder ou não o crédito, bem como as condições em que o negócio será concretizado.

A análise das demonstrações financeiras vem sendo cada vez mais reconhecida como uma ferramenta importante para a análise e concessão de crédito às Empresas. Compreende o estudo do equilíbrio econômico financeiro da empresa sob todos os ângulos possíveis de investigação. A técnica utilizada é a da escolha de alguns indicadores, para auxiliar nas diversas conclusões sobre o comportamento econômico financeiro da empresa e, além de decidir se o empréstimo ou financiamento é viável, deter possíveis tendências de desequilíbrio que venham a afetar a sobrevivência da empresa. Fornece elementos para avaliar os riscos, para eliminar, suavizar ou contorná-los.

Nesse estudo buscou-se examinar alguns dos instrumentos utilizados pelos administradores financeiros em suas tarefas de análise de registros numéricos relativos a transações de empresas.

Os modelos de avaliação de risco da CAIXA estão enquadrados na Resolução BACEN 2682 de 21 de dezembro de 1999, ou seja, atribuem níveis de classificação de risco para os tomadores e para as operações, associadas às garantias, variando de "AA" a "H".

1. Taxa SELIC: É a taxa apurada no Selic, Sistema Especial de Liquidação e Custódia, obtida mediante o cálculo da taxa média ponderada e ajustada das operações de financiamento por um dia, lastreadas em títulos públicos federais e cursadas no referido sistema na forma de operações compromissadas. Serve de referencia para as demais taxas de juros no mercado. Mensalmente, sua meta é definida pelo Comitê de Política Monetária – COPOM.

A implementação desses modelos traz uma dificuldade, uma vez que a maioria das empresas candidatas ao crédito não dispõe de um sistema eficiente de informações e controles, seja por despreparo dos seus gestores, por que incorreriam em maiores despesas, ou porque, em alguns casos a própria legislação fiscal lhes dá um tratamento diferenciado, isentando-as de algumas obrigações.

Com essas peculiaridades, muitas empresas não são passíveis de mensuração de risco através dos modelos tradicionais de avaliação, necessitando que cada interessado elabore um sistema específico na tentativa de corrigir esse viés.

A eficiência de qualquer modelo de mensuração de risco de crédito dependerá da qualidade das informações que são disponibilizadas. O segredo, portanto, está na obtenção dessas informações, dar-lhes coerência e qualidade, quase sempre, através de um trabalho investigatório. É necessário criticar os dados obtidos, atestar sua coerência e consistência, antes da inserção no modelo adotado para mensuração do risco de crédito.

Serão definidos os conceitos de Micro e Pequena Empresa, suas condições diferenciadas dadas pela constituição federal e leis complementares, sua classificação de acordo com o faturamento e tipo de atividade econômica. Será mostrado ainda o que é crédito, inadimplência e para que serve a análise de crédito. Será visto o que é *Credit Score* e *Risk Rating*, metodologias utilizadas pela CAIXA para analisar os perfis de crédito e classificar as operações de acordo com o risco.

No presente trabalho, será conceituado risco e quais os principais tipos que permeiam a concessão de crédito, nos concentrando no risco de crédito. Serão contextualizados o Risco no Mundo e no Sistema Financeiro Nacional e comentados os "Cs" do crédito.

Será explicitada a análise das demonstrações econômico-financeiras, os principais índices extraídos, índice de liquidez, de estrutura, de rentabilidade, de necessidade financeira e índices de atividade. Será explicado como se deve proceder para encontrar os prazos médios e a dinâmica da empresa.

Em seguida, virão as etapas do processo de análise e os procedimentos para concessão de crédito na CAIXA, a metodologia utilizada, a documentação necessária, as pesquisas cadastrais, as avaliações realizadas e os tipos de empréstimos mais procurados.

Procurou-se mostrar a forma encontrada pela CAIXA para superar a dificuldade encontrada pela falta de registros contábeis nas MPE. A investigação realizada para subsidiar a construção de uma Demonstração de Resultados, o conhecimento da dinâmica da empresa com seus ciclos, suas necessidades de capital e as garantias aceitas serão abordadas. Tudo com bastante ética, discrição e prevenção à lavagem de dinheiro.



1. MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Os artigos 146, 170 e 179 da Constituição de 1988 contêm os marcos legais que fundamentam as medidas e ações de apoio às micro e pequenas empresas – MPE no Brasil. O artigo 170 insere as MPE nos princípios gerais da ordem econômica, garantindo tratamento favorecido a essas empresas. O artigo 179 orienta as administrações públicas a dispensar tratamento jurídico diferenciado ao segmento, visando a incentivá-las pela simplificação ou redução das obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, por meio de leis. O artigo 146 contém dois novos dispositivos, aprovados pela Reforma Tributária de 2003, prevendo que uma lei complementar, definirá tratamento diferenciado e favorecido para as MPE, incluindo um regime único de arrecadação dos impostos e contribuições da União, dos Estados e dos Municípios. Os artigos acima constituem as principais referências para a adoção de medidas de apoio às MPE, por meio de legislação infraconstitucional, como leis, decretos e outros instrumentos legais.

Em termos evolutivos, a primeira medida legal no Brasil estabelecendo tratamento especial às empresas de pequeno porte foi definida em 1984, com a instituição, pela Lei nº. 7.256, do Estatuto da Microempresa, contemplando apoio ao segmento nas áreas administrativas, tributária, previdenciária e trabalhista.

Um segundo Estatuto foi aprovado em 1994, com a Lei 8.864, prevendo tratamento favorecido nos campos trabalhista, previdenciário, fiscal, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Tal como o Estatuto anterior, a aprovação dessa lei não resultou em desdobramentos em termos de regulamentação de todos os benefícios definidos na Lei. Somente em 1996 ocorreu a implementação de uma medida importante, que foi a aprovação da Lei 9.317, que aprimorou e ampliou o sistema de pagamentos de impostos já em vigor para as microempresas. O novo regime, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES, incluiu as pequenas empresas como beneficiárias da tributação simplificada e ampliou a relação dos impostos e contribuições incluídos no benefício da arrecadação única.

Também a maioria dos Estados e alguns municípios adotaram regimes simplificados de tributação para as MPE, com o objetivo principal de diminuir a carga tributária e incentivar a formalização das empresas.

Em 1999 foi aprovado um novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, pela Lei n.º 9.841/99, com fundamento nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal,

regulamentada pelo Decreto nº. 3.474/00. A Lei estabeleceu diretrizes para a concessão de tratamento diferenciado aos pequenos negócios nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

Como medida inicial, o Estatuto simplificou o registro de novas MPEs, retirando determinadas exigências (subscrição por advogado do ato constitutivo e a apresentação de algumas certidões negativas). Diversas outras ações de apoio estão previstas no Estatuto e no Decreto 3.474, necessitando de implementação, como as seguintes: aplicação nas MPE de vinte por cento dos recursos federais em pesquisa e capacitação tecnológica (art. 20); constituição de sociedades de garantia solidária (art. 25); implantação de incentivos fiscais e financeiros para o desenvolvimento empresarial (art. 19), entre outras medidas.

A adoção de critérios para a definição de tamanho de empresa constitui importante fator de apoio às MPE, permitindo que as firmas classificadas dentro dos limites estabelecidos possam usufruir os benefícios e incentivos previstos nas legislações que dispõem sobre o tratamento diferenciado ao segmento, e que buscam alcançar objetivos prioritários de política (como o aumento das exportações, a geração de emprego e renda, a diminuição da informalidade dos pequenos negócios, entre outras).

No Estatuto de 1999, o critério adotado para conceituar micro e pequena empresa é a receita bruta anual, cujos valores foram atualizados pelo Decreto nº. 5.028/2004, de 31 de março de 2004, que corrigiu os limites originalmente estabelecidos. (R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00, respectivamente) Os limites atuais são os seguintes:

- **Microempresa:** receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos);
- **Empresa de Pequeno Porte:** receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 e inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

Atualmente, os critérios acima vêm sendo adotados em diversos programas de crédito do governo federal em apoio às MPE. O regime simplificado de tributação SIMPLES também adota o critério do Estatuto para enquadrar pequena empresa, mas ainda não corrigiu o valor antigo. Em diversos regimes simplificados de tributação de alguns Estados também são utilizados os limites de valor do Estatuto, enquanto outros Estados utilizam limites próprios, adaptados à situação econômica e fiscal própria.

2. CRÉDITO

A palavra "crédito", dependendo da situação, pode ter vários significados. Originária do latim significa "crença, confiança". Assim pode-se entender que ter crédito é desfrutar de confiança, de credibilidade.

Para PERERA (1997, P. 50), crédito é a troca de um valor presente pela promessa de um pagamento futuro, que pode ser representada tanto pela cessão de prazo de pagamento de um fornecedor para seu cliente, quanto por uma operação de empréstimo.

No âmbito específico das entidades bancárias, pode-se entender que crédito consiste na disponibilização ao cliente de certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de devolvê-lo em montante maior numa data futura.

Um banco como "intermediador financeiro", ou seja, captador de recursos no mercado, através do recebimento de depósitos em contas e aplicações e de programas governamentais que visam fomentar o desenvolvimento social, e por, outro lado, aplicador dos recursos através de empréstimos e financiamentos, tem no ato de conceder crédito uma suas atividades mais relevantes.

Uma vez que o recurso captado impõe determinado custo, os bancos disponibilizam linhas de crédito aos seus clientes com uma rentabilidade associada, necessária para garantir a continuidade da atividade de intermediação financeira.

Para SILVA (1993, p. 22), a concessão de crédito, em uma instituição financeira, consiste em colocar a disposição do cliente certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura, tendo como retribuição por essa prestação de serviço, certa taxa de juros cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou no final do prazo. É assim que o Agente Financeiro se mantém e consegue retornar os recursos inicialmente captados, com a remuneração devida ao seu credor, quer sejam pessoas físicas, empresas ou fundos subsidiados pelo Governo Federal.

Como se pode constatar, a concessão de crédito significa confiar que outrem irá honrar seus compromissos, nas datas pactuadas anteriormente.

2.1. INADIMPLÊNCIA

Para GITMAN (1997, p. 757), "as empresas tornam-se inadimplentes por terem retornos baixos ou negativos, sendo incapazes de pagar obrigações, no vencimento, ou tendo mais passivo que ativo, por uma variedade de razões." O autor prevê que uma empresa que reporte

prejuízos rotineiramente provavelmente terá uma queda no seu valor de mercado. Considera ainda que “se a empresa não conseguir obter um retorno que seja maior que seu custo de capital, isso pode ser interpretado como inadimplência”.

Um tipo de inadimplência que se enquadra neste trabalho caracteriza-se como sendo a insolvência técnica, que é o não-pagamento das obrigações no vencimento, ou seja, seus ativos são menores que seus passivos.

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE, uma das principais causas de inadimplência é a má administração, a qual é responsável por mais de 50% de todos os casos. Essa má administração compreende uma expansão excessiva, medidas financeiras inadequadas, uma força de vendas insuficiente e altos custos de produção.

Outra causa é a atividade econômica que, especialmente em fases nacionalmente difíceis, pode contribuir para o fracasso de uma empresa, como, por exemplo, a recessão adicionada a uma rápida elevação da taxa de juros, contribuindo ainda mais para os problemas de fluxos de caixa e tornando mais difícil para a empresa a obtenção e manutenção do financiamento necessário.

2.2. ANÁLISE DE CRÉDITO

A análise de crédito destaca-se como a etapa mais complexa do processo de decisão, haja vista, ser nela que se reúnem e se combinam todos os insumos. Pelo grande número de informações que se pode ter, faz-se necessária a adoção de uma metodologia que determine a seqüência de análise a ser realizada e o grau de importância das diferentes informações de forma a produzir como resultado principal a distribuição dos clientes em classes de riscos.

SCHRICKEL (1995) no estudo dos aspectos envolvidos no processo de análise, define seu objetivo:

“O principal objetivo da análise de crédito numa instituição financeira (como qualquer outro prestador) é o de identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto a capacidade de pagamento do tomador, e fazer recomendações relativas a 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.”

Para o autor, essa etapa envolve a habilidade de tomar uma decisão de crédito da maneira mais segura possível, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações. A

habilidade está relacionada à capacidade de analisar logicamente situações e chegar a uma conclusão clara, prática e factível.

Na análise é necessária a avaliação do histórico do tomador identificando fatores de risco que o mesmo apresenta, projeção da condição financeira no futuro associada a sua capacidade de endividamento, ou seja, grau de risco futuro, para depois concluir a respeito de sua capacidade creditícia e estruturação de uma proposta de crédito.

O objetivo da análise de crédito é de chegar a uma decisão que está tanto melhor, quanto melhores forem as informações disponíveis.

Assim, com o amparo da tecnologia e sob a égide de uma política de crédito, as informações são processadas, com base em parâmetros pré-definidos, para produção da resultante que é a decisão de emprestar ou não os recursos pleiteados e avaliar e mensurar o nível de risco que será assumido ao conceder-se crédito. Essa graduação será traduzida numa classe de risco. A partir daí serão determinadas, se for o caso, as condições em que a operação será realizada.

2.3. CREDIT SCORE

Um Método bastante utilizado na análise de crédito é o Credit Score. Trata-se da utilização de uma ferramenta informatizada, que alimentada com dados econômicos da empresa proponente, define o valor do limite. O sistema analisa o perfil de crédito do usuário interessado e monta uma pontuação. Vendas, atrasos, histórico de pagamentos, subsidiarão os cálculos estatísticos para definir qual o limite de crédito.

Nele a decisão de concessão é tomada por meio de procedimentos impessoais e padronizados, visto que em geral, os solicitantes apresentam muitos fatores semelhantes entre si. À agregação desses fatores, as empresas aplicam técnicas estatísticas que procuram antecipar os possíveis problemas financeiros dos solicitantes por meio da classificação dos fatores por pontos. A partir da agregação obtém-se a pontuação total do cliente, que representa o seu risco potencial de inadimplência. (SOUSA, CHAIA, 2000, p. 21)

Apesar de o Credit Score representar um processo científico, ele não inibe a possibilidade de se recusar um bom pagador ou de se aceitar um mau pagador, nem muito menos a responsabilidade pelo crédito mal concedido.

É possível observar que nenhum dos parâmetros a seguir serve para definir o bom ou mau pagador, porque, mesmo nos casos extremos relativos à casa própria ou número de filhos, a possibilidade de se ter um cliente mau pagador é alta.

Quadro 1 – Perfil dos Credores e Score de Crédito

Características	Bons Pagadores	Maus Pagadores	Pontos
É casado(a)?	90,50%	86,20%	10
Tem casa própria?	80,40%	42,30%	15
Tem carro próprio?	80,70%	68,00%	7
Tem mais de 35 anos?	97,00%	89,50%	9
Mora há mais de 3 anos no endereço atual?	91,80%	70,30%	14
Tem referência bancária?	93,60%	71,00%	18
Tem telefone?	75,40%	70,30%	8
Tem menos de 3 filhos?	65,80%	49,30%	19

Fonte: BOGGESS apud SOUSA, CHAIA, (2000, p. 21). Adaptado pelo autor.

Apesar das informações individualmente não agregarem muito, em conjunto são eficientes ferramentas de apoio à decisão. O conceito de tratamento múltiplo de informações representa a base do credit score, onde cada característica tem um valor associado e o indivíduo é analisado segundo o total de pontos.

A partir da agregação de scores, elabora-se uma análise dos ganhos ou perdas no lucro em consequência da rejeição de todos os clientes abaixo de uma faixa de pontos. Quando a empresa passar a ter mais prejuízo que ganho em virtude da não aceitação de clientes potenciais, obtém score de corte para definição de sua política de crédito.

Quadro 2 – Perdas e ganhos com rejeição de crédito

Credit Score	Qtde bons pagadores	Qtde de Maus pagadores	Ganho na rejeição
0	1	10	400
5	5	300	14.500
10	25	600	27.500
15	75	900	37.500
20	125	1100	42.500
25	200	1200	40.000
30	400	1300	25.000
35	800	1400	(10.000)
40	1300	1450	(57.500)

Fonte: BOGGESS apud SOUSA, CHAIA, (2000, p. 22)

De acordo com o quadro acima, pode concluir que a partir de uma determinada faixa de score, a empresa passa a ter mais perdas com a recusa de um bom cliente do que ganhos associados à recusa do crédito a um mau pagador. Pode-se então, definir a faixa em que se pretende trabalhar a fim de maximizar os ganhos.

2.4. RISK RATING

Trata-se de uma metodologia que avalia uma série de fatores, atribuindo uma nota a cada um deles e, posteriormente, uma nota final ao conjunto destes fatores analisados. Com base nesta nota final é atribuído um risk rating, ou seja, uma classificação para o risco, que determina o valor que a instituição financeira dará à operação de crédito.

Podem ser utilizadas escalas de 1 a 10, de 1 a 4, de A a E, combinações de letras e números, etc. O ideal é que o sistema seja eficiente e permita prever quais seriam os créditos com maior probabilidade de inadimplemento.

A CAIXA utiliza esta metodologia para classificar as operações de crédito em atendimento à Resolução BACEN 2682, conforme será visto no item 3.9. adiante.

3. RISCO

O risco é um elemento que permeia a atividade humana, uma vez que uma ação presente pode gerar conseqüências futuras inesperadas. Todavia, quando se trata do mercado financeiro não só é um fator presente, como decisivo, entre o sucesso e o fracasso de uma transação.

Silva (1993, p. 34) afirma que: "Em finanças têm sido utilizados conceitos distintos para risco e para incerteza, segundo enfoques estatísticos." Resumidamente, pode-se dizer que:

- **Risco:** existe quando o tomador de decisões pode basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões;
- **Incerteza:** ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que o tomador de decisões faça uma distribuição probabilística subjetiva, isto é, baseado em sensibilidade pessoal.

Risco deve ser diferenciado de incerteza embora ambos os termos definam possíveis eventos que podem ocorrer no futuro, em função de o primeiro referir-se a fatos recorrentes ou repetitivos, o que permite a sua medição com base em uma distribuição de probabilidades e, em decorrência sua estimação com razoável grau de precisão. A incerteza, pelo contrário, tem uma incidência aleatória por envolver fatos não recorrentes, o que impede a mensuração da probabilidade de sua ocorrência, ou pelo menos a sua estimação com utilidade para a tomada de decisões empresariais.

Pode-se depreender que risco é uma medida técnica, que objetiva estabelecer o grau de incerteza de um evento produzir futuramente o resultado esperado. Portanto, essa medida pode subsidiar e, até mesmo, suportar tomadas de decisões.

Todavia, diante dessa medida, a atitude de cada indivíduo é diferente, depende de quando se está disposto a ousar. Com o surgimento de novos produtos e oportunidades de negócios, são as disposições em assumir riscos que garantem a dinâmica do mercado financeiro.

As formas de se agrupar os riscos variam muito de autor para autor. Para este trabalho, será utilizada a classificação adotada pelo Comitê de Supervisão Bancária da Basileia, que é parte do trabalho publicado em resposta às inúmeras mudanças e necessidades de regulamentação no sistema bancário mundial.

3.1. RISCO NO MUNDO - ACORDO DE BASILÉIA

A necessidade de fortalecer a solidez dos sistemas financeiros suscitou crescente preocupação internacional. O comunicado divulgado ao final da cúpula do G-7, em junho de 1996, reclamou por ações nesse campo. Diversas organizações oficiais, inclusive o Comitê de Supervisão Bancária da Basileia, o Banco de Compensações Internacionais (BIS), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial, examinaram formas de fortalecer a estabilidade financeira em todo o mundo.

Este Comitê desenvolveu na cidade de Basileia (Suíça) estudo visando assegurar a convergência das normas relativas aos bancos internacionais. Os trabalhos tiveram dois objetivos fundamentais: (1) reforçar a solidez e estabilidade do sistema financeiro internacional e (2) definir uma estrutura com alto grau de consistência quanto a sua aplicabilidade em bancos de diferentes países, visando diminuir as fontes de desigualdade competitiva entre os mesmos. (SILVA, 1997, p. 56).

O Comitê de Supervisão Bancária da Basileia vem trabalhando nesse campo há muitos anos, diretamente ou por intermédio de seus muitos contatos com supervisores bancários de todo o mundo. Foi examinada a melhor maneira de expandir seus esforços no sentido de fortalecer a supervisão prudencial em todos os países, estendendo, em seus relacionamentos com países fora do G-10 (Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Luxemburgo, Holanda, Suécia, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos), os trabalhos desenvolvidos nesse campo pelos países-membros.

Concretamente, o Comitê preparou dois documentos para divulgação:

1. Um conjunto abrangente de Princípios Essenciais para uma supervisão bancária eficaz (os Princípios Essenciais da Basileia); e,
2. Um compêndio (a ser atualizado periodicamente) das recomendações, orientações e normas do Comitê da Basileia, às quais o documento dos Princípios Essenciais faz muitas referências.

Ambos os documentos foram endossados pelos presidentes dos bancos centrais dos países membros do G-10 na esperança de que tais documentos fornecessem um útil mecanismo para o fortalecimento da estabilidade financeira em todos os países.

Os Princípios Essenciais da Basileia compreendem 25 princípios básicos, indispensáveis para um sistema de supervisão realmente eficaz. Os Princípios referem-se a:

- a) condições para uma supervisão bancária eficaz – Princípio 1;
- b) autorizações e estrutura – Princípios 2 a 5;
- c) regulamentos e requisitos prudenciais – Princípios 6 a 15;
- d) métodos de supervisão bancária contínua – Princípios 16 a 20;
- e) requisitos de informação – Princípio 21;
- f) poderes formais dos supervisores – Princípio 22; e
- g) atividades bancárias internacionais – Princípios 23 a 25.

Os Princípios Essenciais da Basileia se apresentam como referência básica para órgãos supervisores e outras autoridades públicas em todos os países e internacionalmente.

O Comitê da Basileia entendeu que a adequação de todos os países aos Princípios Essenciais seria um passo significativo no processo de fortalecimento da estabilidade, interna e internacionalmente.

Entre os Princípios Essenciais da Basileia para uma supervisão bancária eficaz, destacam-se aqueles que se consideraram mais relacionados a este trabalho, por tratar-se de análise de risco de crédito. Tais princípios estão descritos a seguir.

De acordo com o princípio 9, os supervisores bancários devem se assegurar de que os bancos adotam sistemas de informações gerenciais que possibilitem a identificação, pelos administradores, de concentrações dentro de suas carteiras. Os supervisores devem estabelecer limites que restrinjam a exposição dos bancos a tomadores individuais de crédito ou a grupos de tomadores inter-relacionados.

No princípio 10, existe uma preocupação no sentido de prevenir abusos decorrentes de concessão de crédito a empresas e/ou indivíduos ligados ao banco concedente. Os supervisores bancários devem estabelecer critérios que assegurem um rígido controle de tais operações, para que sejam efetivamente monitoradas.

Os supervisores bancários devem se assegurar de que os bancos mantêm sistemas que avaliam com precisão, monitoram e controlam adequadamente os riscos de mercado; os

supervisores devem ter poderes para impor limites específicos e/ou um encargo específico de capital sobre exposições a riscos de mercado, se necessário. Isso é o que trata o Princípio 12.

Os supervisores bancários devem se assegurar de que os bancos adotam um processo abrangente de administração de risco, para identificar, medir, monitorar e controlar todos os demais riscos materiais e, quando necessário, para manter capital contra tais riscos.

Nesse ambiente, administradores, investidores e supervisores necessitam de informações corretas, esclarecedoras e oportunas sobre as exposições de um banco.

a) Risco de taxa de juros: Os supervisores devem monitorar a maneira pela qual os bancos controlam riscos de taxa de juros, políticas e procedimentos adequados de administração de riscos, sistemas de medição e de monitoração de risco.

b) Administração de liquidez: A finalidade da administração de liquidez é assegurar que o banco seja capaz de cumprir integralmente todos os seus compromissos contratuais. Os bancos devem possuir um bom sistema de administração de informações, diversificação das fontes de financiamento, plano de contingências e um nível adequado de ativos líquidos.

c) Risco operacional: Os supervisores devem se assegurar de que a administração sênior adota procedimentos eficazes de controle interno e de auditoria e, além disso, de que ela dispõe de uma política para administração e redução do risco operacional (por exemplo, por meio de um seguro ou de um plano de contingência).

O princípio 15 busca prevenir a utilização dos bancos, por elementos criminosos. Os supervisores bancários devem determinar que os bancos adotem políticas, práticas e procedimentos, incluindo regras rígidas do tipo “conheça-seu-cliente”, que promovam elevados padrões éticos e profissionais no setor financeiro.

Serão comentados a seguir, os principais tipos de riscos existentes:

3.1.1. RISCO POLÍTICO

Em economias emergentes traduz-se pela evolução estável e pela constante modificação de regras, e seu efeito está considerado, de alguma forma, no chamado risco soberano ou risco-país.

3.1.2. RISCO LEGAL

Permeia os outros fatores de risco, sendo desconsiderado em muitas análises devido às dificuldades em segregar tais fatores e em quantificar o impacto atribuível a cada fator de risco. Por exemplo, a consultoria especializada Oliver, Wyman & Co. pesquisou a importância de cada tipo de risco para obtenção de resultados pelas instituições financeiras e atribuiu os seguintes percentuais: 65% para o risco de crédito, 25% para o risco operacional e 10% para o risco de mercado.

3.1.3. RISCO DE LIQUIDEZ

O risco de liquidez em um banco decorre da sua incapacidade de promover reduções em seu passivo ou financiar acréscimos em seus ativos. Quando um banco apresenta liquidez inadequada, perde a capacidade de obter recursos, seja por meio de um aumento de seus exigíveis, seja pela pronta conversão de ativos, a custos razoáveis, afetando, assim, sua rentabilidade. Em casos extremos, liquidez insuficiente pode acarretar a insolvência de um banco.

3.1.4. RISCO OPERACIONAL

As modalidades mais relevantes de risco operacional envolvem o colapso de controles internos. Tais colapsos podem acarretar perdas financeiras por meio de erros, fraudes ou deficiência no desempenho oportuno de atividades, podendo, ainda, causar comprometimento dos interesses do banco, por exemplo, por seus representantes, agentes de concessão de crédito ou outros componentes administrativos, mediante excessos no uso de suas competências e atribuições, ou pela condução dos negócios de maneira não ética ou arriscada.

3.1.5. RISCO DE REPUTAÇÃO

Os riscos de reputação se originam, entre outras causas, de falhas operacionais e de deficiências no cumprimento de leis e de regulamentos relevantes. Riscos de reputação são

particularmente danosos para bancos, já que a natureza de seus negócios requer a manutenção da confiança de depositantes, de credores e do mercado em geral.

3.1.6. RISCO DE MERCADO

Em termos da amplitude dos fatores de influência, o risco pode ser subdividido em duas partes: risco sistemático e risco não-sistemático.

De acordo com Ross (1995, p. 233) risco sistemático é aquele que pode afetar um grande número de ativo, cada um deles com maior ou menor intensidade e risco não-sistemático é o que afeta especificamente um único ativo ou pequeno grupo deles, que pode ser eliminado por diversificação na composição de uma carteira ampla de ativos.

Assim, risco sistemático é entendido como o risco imposto pela conjuntura, isto é, por oscilações no ambientes sociais, econômicos ou político, tais como recessão, inflação e guerra, capazes de atingir amplamente o mercado financeiro.

A defesa para esse tipo de risco é a administração diversificada da carteira, de forma a maximizar os retornos minimizando os riscos, o que implica compô-la conforme a perspectiva de conjuntura ou cenário que se acredita mais provável. Essa composição é de extrema dificuldade pela complexidade envolvida na previsão de uma determinada crise sistêmica e da proporção que ela pode alcançar no ambiente econômico.

Quanto ao risco não sistemático, também denominado específico, consiste no risco intrínseco ao ativo em questão e a seu subsistema, o que demanda conhecimento das variáveis que o afetam. Porém, esse tipo de risco é mais fácil de reduzir por meio da diversificação dos ativos que integrarão uma determinada carteira em virtude esses ativos individualmente apresentarem um comportamento particular diante da alteração de determinados fatores de influências.

Daí a tentativa por parte das Instituições Financeiras pulverizarem seus empréstimos, a fim de minimizarem o risco de crédito e obterem ganhos de escala.

3.1.7. RISCO DE CRÉDITO

Na realização de uma operação de crédito, mesmo respaldado pela formalização de um contrato e de garantia, o credor não tem certeza se receberá integralmente o valor concedido acrescido da respectiva remuneração, já que no decorrer de vigência da operação, por

questões pessoais ou conjunturais, o devedor pode desistir ou não apresentar condições de pagar o crédito recebido. Esse tipo de risco recebe a denominação de risco de crédito.

Risco de crédito significa o risco de perda em empréstimo ou em investimento das mais variadas formas que é possível se realizar, devido à falência da empresa investida ou mesmo pela deterioração de sua condição financeira. Sinteticamente pode-se afirmar que o risco de crédito está relacionado com a falha em pagamentos durante a vida de uma transação financeira

A avaliação do risco de crédito é reflexo da multiplicidade, qualidade e origem das informações disponíveis para o analista. A análise e a administração do risco estão baseadas no processamento das informações sobre o proponente do crédito.

Atualmente, as novas técnicas para mensuração do risco de crédito, aliadas ao avanço dos recursos tecnológicos, são de suma importância para auxiliar o analista de crédito na tomada de decisões.

A análise dos fatores de risco envolvidos em uma operação de crédito deve obedecer a uma seqüência lógica para que o processo de crédito seja eficiente, sendo desenvolvidas fases de forma simultânea, embora seus objetivos específicos sejam diferentes e complementares.

A primeira tem o objetivo de saber, de antemão, se o postulante ao crédito tem intenção de repagar um crédito eventualmente concedido. A segunda tem a finalidade de quantificar o nível de geração de caixa do negócio e sua suficiência para honrar o crédito solicitado, sendo o seu objetivo, portanto, saber se a empresa poderá repagar o empréstimo, em condições normais de geração de resultados recorrentes.

A última tem o objetivo de obter uma cobertura para repagar o crédito concedido, na eventual ocorrência de fatos imprevistos que impeçam a obtenção dos resultados estimados. Essa cobertura é representada por bens patrimoniais ou compromissos pessoais, constituindo um colateral na medida em que se sabe que o risco moral e os riscos envolvidos na geração de caixa no futuro são aceitáveis ante a política de crédito da instituição.

Conforme orientação de Adriano Blatt em seu curso em vídeo:

Se tomarmos como fonte de pagamento de um crédito a garantia envolvida, não estamos concedendo crédito. Estamos possivelmente comprando um bem, que não queremos. Como regra geral, as garantias devem ser consideradas como complemento de um crédito, ou seja, os créditos devem ser concedidos com base na capacidade de o cliente liquidar o débito na data estabelecida, independentemente da garantia.

A alta volatilidade do contexto operacional das empresas que existe em economias emergentes dificulta a obtenção e a previsão do que poderiam ser considerados resultados recorrentes. Essa instabilidade é representada por fatores estruturais que aumentam a instabilidade dos negócios e é agravada pelo risco político, ou seja, pelos efeitos da implementação de determinadas políticas e regulamentações públicas que podem alterar radicalmente o cenário econômico nos quais elas operam.

Outra dificuldade encontrada é a falta de transparência contábil dessas empresas, que, pela legislação vigente no país, não estão obrigadas a disponibilizar um volume de informações que possa ser considerado suficiente para a avaliação de risco de empresas postulantes de crédito, ressaltando entre essas omissões a ausência da demonstração de resultados, imprescindível para a visualização da interface financeira desses resultados recorrentes.

A mensuração do nível de risco de cada operação de crédito é um processo de gestão do risco de crédito e apóia-se em informações qualitativas e quantitativas. As ferramentas utilizadas para essa mensuração não dispensam e não eximem o elemento da participação e responsabilidade no processo.

Para se chegar ao conceito de um cliente, o concessor deve balizar seu critério com base nos tradicionais “Cs do crédito” de J. F. Weston e Brigham.

3.1.7.1. OS “CS” DO CRÉDITO

GITMAN (1997, p. 697) considera as dimensões Caráter e Capacidade como sendo as de maior importância para subsidiar o analista na tomada de decisão.

3.1.7.1.1. CARÁTER

O caráter, relacionado ao empréstimo, refere-se à determinação de pagar do tomador, refere-se ao risco moral. Identificar a boa ou má qualidade de um indivíduo em relação ao hábito de pagar as suas contas é tarefa difícil.

Um indivíduo ou uma empresa pode atrasar um pagamento, ou até mesmo deixar de pagar, porque não dispõe de recursos, o que não é decorrência necessariamente de seu caráter.

O exame do caráter de um potencial tomador de recursos deve conter uma minuciosa investigação sobre seu histórico, podendo ser identificada por meio dos registros internos do banco, cadastro e histórico de pontualidade de pagamentos ou mediante o uso das chamadas informações comerciais, experiências do cliente com outros credores.

A pesquisa nos cadastros restritivos é mais uma ferramenta a disposição do representante da instituição financeira, que constitui essencial balizador da índole do tomador.

O caráter do indivíduo é colocado à prova quando os recursos passam a ser insuficientes para fazer frente aos seus compromissos financeiros, razão pela qual a investigação por parte do banco precisa ser cuidadosa, pois, num processo de concessão de crédito este é um critério, insubstituível, sob pena de comprometimento de todos os demais.

É mais importante saber “quem é ele” do que o que ele faz, sobretudo nos atuais tempos num significativo número de brasileiros atuam na informalidade.

Conhecer o tomador é ter clareza de sua resposta frente aos compromissos financeiros. Validar o seu cadastro é ter segurança de sua determinação de pagar.

3.1.7.1.2. CAPACIDADE

Enquanto o caráter tem relação com a vontade, a capacidade diz respeito às possibilidades de pagar. É a habilidade, o potencial do indivíduo de assumir compromissos financeiros.

Na análise da capacidade é preciso conhecer além do faturamento da empresa, ou então, do valor dos rendimentos mensais do indivíduo. O comprometimento com despesas fixas, a estrutura e a capacidade administrativa, a experiência profissional, o destino do empréstimo, dentre outras variáveis precisam ser avaliadas com o intuito de determinar a real capacidade do tomador em saldar compromissos.

O Autor define esta dimensão como sendo o potencial do cliente para saldar o crédito recebido. A análise da capacidade do tomador traduzida pela ação de “poder” pagar não pode ser confundida com a vontade de querer pagar do mesmo.

Sendo assim, o critério passa pela competência do tomador na administração de seu negócio, ou então, de suas finanças pessoais, valiosas fontes de informações para construção de qual seja a capacidade de crédito.

3.1.7.1.3. CAPITAL

Capital é representado pelo patrimônio de quem está pleiteando o crédito. Este critério é traduzido pela avaliação do capital do tomador com o objetivo de responder à seguinte questão: será que o tomador tem capital suficiente para operar em níveis adequados de eficiência e retorno?

Em muitas operações de crédito para pessoa física, a figura do capital não fica tão evidente já que geralmente são respaldadas pela renda mensal do indivíduo.

No tocante às empresas, o conceito de capital é significativo, sendo retratado pela Análise Econômico-financeira, que vai além do conhecimento da estrutura do Patrimônio Líquido. É necessário detectar quanto dos recursos próprios estão investidos em ativos fixos, quanto dos recursos estão aplicados em ativos circulantes e semi-fixos avaliando o planejamento das instalações, estrutura de máquinas, observando a concorrência, a qualidade e diversificação de clientes, a existência de créditos irrecuperáveis, a comercialização/demanda de produtos etc.

Em resumo, o "C" de capital compreende a situação financeira, econômica e patrimonial de cliente.

3.1.7.1.4. CONDIÇÕES

As condições referem-se ao cenário que o tomador está inserido. Observar o ramo de atividade e a relação com o mercado, é necessário para melhor avaliar o momento do empréstimo, bem como as condições do mesmo que devem estar adequadas ao ciclo operacional de uma empresa, ou então, ao recebimento do salário no caso de pessoa física.

Prestar todas as informações sobre a forma de pagamento, prazos, taxas de juros e evolução do saldo devedor é atribuição de quem está concedendo o empréstimo, bem como avaliar as condições do tomador em assumir tal compromisso na forma definida no empréstimo.

GITMAN (1997, p. 698) diz que políticas econômicas e empresariais, bem como as peculiaridades envolvidas no negócio, podem afetar qualquer uma das partes envolvidas na transação.

3.1.7.1.5. COLATERAL

A capacidade do cliente em oferecer garantias complementares é a característica do conceito colateral. A garantia é uma segurança adicional, uma espécie de “pronto-socorro” do crédito que em alguns casos precisará compensar as fraquezas decorrentes de outros fatores de risco.

As garantias classificam-se em reais: hipoteca, caução e alienação fiduciária, e fidejussória ou pessoais: aval e fiança.

As garantias precisam ser muito bem selecionadas e representar valores maiores que os montantes emprestados, pois, em caso de insolvência, o ativo será utilizado para pagar a operação de crédito, muito embora, deva-se ter em mente que a garantia não justifica a concessão do empréstimo.

3.1.7.1.6. CONGLOMERADO

Trata-se da verificação dentre as empresas que compõem o conglomerado de suas situações econômico-financeiras. É importante saber que tal qual a sede, as filiais também estão equilibradas.

3.2. ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA – RESOLUÇÃO BACEN 2682/99

A partir do Acordo da Basiléia, o Brasil como país signatário, por intermédio do Banco Central do Brasil, divulgou resoluções com o objetivo de adaptar-se ao contexto internacional. Entre as ações mais importantes, destaca-se a Resolução BACEN nº. 2682 e 2697/00 do Bacen que revogaram a Resolução nº. 1748/90 e determinaram que a partir de março/2000, as instituições financeiras devem classificar as operações de crédito em ordem crescente de riscos, em nove níveis: AA, A, B, C, D, E, G e H.

Essa classificação é de responsabilidade das próprias instituições detentoras de crédito. Elas deverão utilizar-se de seus modelos internos de classificação de risco para determinar o nível em que se enquadra determinada operação, observando os parâmetros mínimos definidos pelo Bacen para efeito de análise da operação e das contrapartes.

Em relação à operação devem ser analisados: o valor, sua natureza, a finalidade e as características das garantias, particularmente quanto à suficiência e liquidez.

Quanto aos devedores e seus garantidores devem ser considerados:

- Situação econômico-financeira;
- Grau de endividamento;
- Capacidade de geração de resultados;
- Fluxo de caixa;
- Administração e qualidade de controles;
- Pontualidades e atrasos nos pagamentos;
- Contingências;
- Setor de atividade econômica; e,
- Limite de crédito.

Mensalmente, as provisões para devedores duvidosos devem ser constituídas com base na classificação feita no momento da contratação da operação, assim como na revisão das operações em curso, verificando se estas demandam reclassificação devido a eventuais atrasos de pagamentos.

O quadro 3, a seguir, apresenta o percentual de provisão a ser constituída sobre o valor das operações de acordo com sua classificação em termos de risco e a classificação mínima exigida pelo Bacen por tempo de atraso no pagamento de parcela, principal ou encargos.

Essa regulamentação preocupa sobremaneira os gestores dos bancos, por causa de um possível aumento no montante das provisões decorrentes da mudança do critério, principalmente por parte daqueles que operam com clientes cujo nível de risco é elevado.

Quadro 3 - Classificação de Risco e Provisão

Classes de Risco	Provisão a constituir	Classificação mínima por tempo de atraso
AA	0,0%	-
A	0,5%	-
B	1,0%	15 a 30 dias
C	3,0%	31 a 60 dias
D	10,0%	61 a 90 dias
E	30,0%	91 a 120 dias
F	50,0%	121 a 150 dias
G	70,0%	151 a 180 dias
H	100,0%	+ de 180 dias

Fonte: BRASIL, Resolução BACEN 2682, 1999. Adaptado pelo autor.

Destacam-se ainda outras medidas editadas pelo BACEN, como a criação da Central de Risco do Banco Central, mediante a edição da resolução nº. 2390/97, cujo objetivo é aumentar a eficiência na supervisão das operações bancárias e na análise e controle do risco de crédito, (por garantias, vencimentos, atrasos) sobre todas as suas operações de crédito acima de R\$50 mil. A medida passou também a permitir que as instituições, com autorização prévia dos clientes, consultem o grau de comprometimento deles no sistema financeiro.

Outra medida expressiva do Bacen foi a de obrigar todas as instituições financeiras a possuir um sistema de controle interno de risco (Circular n.º 2554/98), o que induz ao aprimoramento ou desenvolvimento de instrumental para gestão de risco e, por conseguinte, do risco de crédito.

Esse conjunto de novas regras e mecanismos de gestão demonstra a crescente preocupação das autoridades monetárias nacionais com o exercício de controle sobre o risco de crédito e a solidez do sistema financeiro brasileiro, em consonância com o que ocorre em todo o mundo.

4. ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES ECONÔMICO – FINANCEIRAS

Tendo em vista a necessidade das organizações em avaliar as situações financeiras das empresas, a fim de saber a quem se deve ou não conceder créditos, a Análise das Demonstrações Econômico-Financeiras é uma ferramenta poderosa à disposição dos interessados na empresa, como os acionistas, dirigentes, bancos, fornecedores e clientes.

4.1. PRINCIPAIS ARQUIVOS CONTÁBEIS

As principais demonstrações contábeis utilizadas na análise econômico-financeira são:

4.1.1. BALANÇO PATRIMONIAL

Segundo REIS (1980, p. 65) “o balanço patrimonial é uma apresentação sintética e ordenada do saldo monetário de todos os valores integrantes do patrimônio de uma empresa, em uma determinada data.” O ativo mostra onde a empresa aplica os recursos, ou seja, os bens e direitos que possui. O passivo mostra de onde vieram os recursos, se de terceiros ou próprios.

ATIVO	PASSIVO
APLICAÇÕES DE RECURSOS	FONTES DE RECURSOS
Circulante	Circulante
Realizável a longo prazo	Exigível a longo prazo
Permanente	Patrimônio líquido

Figura 1 – Balanço Patrimonial

Fonte: Reis (1980, p. 65) Adaptado pelo autor

4.1.2. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

De acordo com REIS (1980, p. 93) “evidencia o lucro líquido do exercício, ou seja, aquela parcela do resultado que, efetivamente, ficou a disposição dos sócios para ser retirada ou reinvestida.” A demonstração de resultados acumula as receitas, os custos e as despesas relativas a um período de tempo, mostrando o resultado e possibilitando o conhecimento de seus componentes principais.

Além disso, o presente Demonstrativo procura mostrar, em seqüência lógica e ordenada, todos os fatores que influenciaram, para mais ou para menos, o resultado do período, tornando-

se assim, valioso instrumento de análise econômico-financeira e preciosa fonte de informações para tomada de decisões administrativas.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (Simplificado)
Receita Líquida
(-) Custo da Mercadoria Vendida
Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
Lucro Operacional
(-) Imposto de Renda
Lucro Líquido

Figura 2 – Demonstração do Resultado do Exercício (Simplificado)
Fonte: MARION (2002, p. 61) Adaptado pelo autor

4.1.3. DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS

De acordo com REIS (1980, p. 109) “corresponde a uma demonstração da movimentação líquida da entrada e saída de recursos, dentro da empresa, em um determinado período, normalmente um ano.” Através deste demonstrativo, o analista pode saber se a empresa gerou recursos em suas operações, se imobilizou recursos no período, se obteve novas fontes de financiamento de longo prazo e se os sócios/acionistas fizeram novos aportes de recursos.

DEMONSTRAÇÃO DE ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS
<u>Origens</u>
Lucro do Exercício
(+) Depreciação
<u>Recebimentos de Coligadas (empréstimos +alienação)</u>
Novos financiamentos
Aumento de Capital
Total das Origens
<u>Aplicações</u>
Dividendos
Excesso de origem/aplicação
CCL=AC-PC
ACRÉSCIMO NO CCL

Figura 3 – Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos
Fonte: MARION (2002, p. 61) Adaptado pelo autor

1. CCL – Capital Circulante Líquido
2. AC – Ativo Circulante
3. PC – Passivo Circulante

4.2. ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL

Os métodos de análises vertical e horizontal são valiosos instrumentos utilizados na análise da estrutura e tendências da empresa. São aplicadas sobre Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultados.

O propósito da Análise Vertical é mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a determinado referencial. No ativo, por exemplo, procura-se determinar quantos por cento cada conta representa em relação ao ativo total.

Na Análise Horizontal o objetivo é permitir o exame da evolução histórica das diversas contas. A evolução de cada conta mostra os caminhos trilhados pela empresa e as possíveis tendências. Tradicionalmente, toma-se o primeiro exercício como base 100 e calcula-se a evolução dos demais exercícios comparativamente a essa base inicial. Outra maneira de cálculo da análise horizontal é o cálculo de um ano em relação ao outro imediatamente anterior.

Os métodos de análise vertical e horizontal se complementam e até se sobrepõem, pois enquanto que na análise vertical pode se conhecer a estrutura dos recursos aplicados no ativo e as fontes de recursos do passivo, na análise horizontal pode se acompanhar a sua evolução ao longo do tempo, possibilitando assim a análise mais detalhada dos itens realmente importantes dentro do demonstrativo. Em resumo, as Análises Vertical e Horizontal devem ser usadas em conjunto como uma só técnica.

4.3. ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Os índices econômico-financeiros, segundo MARION (2002, p. 36) “são relações que se estabelecem entre duas grandezas; facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só.”

Os analistas além de ter que calcular os índices, precisam interpreta-los, ou seja mostrar seus significados, e conceituá-los, como bom, razoável ou ruim, possivelmente comparando a índices de empresas similares ou concorrentes.

A definição de quais índices serão trabalhados depende da finalidade da análise. Assim como um grande número de índices pode chegar a confundir o analista, um número pequeno de índices pode não ser suficiente para que se possa tirar conclusões acerca da

saúde financeira da empresa. O importante é que o conjunto dos índices calculados permita conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada na análise.

O presente trabalho mostrará a maioria dos índices, mas se concentrará nos índices de atividade e seus ciclos e prazos médios, uma vez que a principal necessidade de recursos nas empresa é com relação a capital de giro.

4.3.1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

Os índices de liquidez têm por objetivo medir a capacidade da empresa de saldar seus compromissos a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. (MARION, 2002, p. 83)

A Capacidade da empresa pode ser avaliada considerando longo prazo, curto prazo ou prazo imediato (geral, corrente e seca). Os índices completam-se entre si e permitem certo aprofundamento no exame do risco da empresa. São parâmetros cuja observação é necessária, mas não é suficiente para conclusão acerca da robustez financeira da empresa. Além disso, os indicadores de liquidez devem ser utilizados em comparação com outras empresas de mesmo porte, de mesma atividade e de mesma região geográfica.

4.3.1.1. LIQUIDEZ GERAL

Mostra a capacidade da empresa a longo prazo. Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face a suas dívidas totais.

$$LG = \frac{AC + RLP}{PC + ELP} \left| \begin{array}{l} AC = \text{Ativo Circulante} \\ RLP = \text{Realizável a Longo Prazo} \\ PC = \text{Passivo Circulante} \\ ELP = \text{Exigível a Longo Prazo} \end{array} \right.$$

4.3.1.2. LIQUIDEZ CORRENTE

Mostra a capacidade da empresa a curto prazo. Indica quanto a empresa possui em dinheiro, em bens e em direitos realizáveis no curto prazo, comparado com suas dívidas a serem pagas no mesmo período.

$$LC = \frac{AC}{PC} \left| \begin{array}{l} AC = \text{Ativo Circulante} \\ PC = \text{Passivo Circulante} \end{array} \right.$$

4.3.1.3. LIQUIDEZ SECA

Mostra o quanto a empresa dispõe imediatamente para saldar seus compromissos. A liquidez seca indica quanto a empresa possui disponível em dinheiro, mais aplicações financeiras de curto prazo, mais duplicatas a receber, em relação a seu passivo circulante.

$$LS = \frac{DISP + AF + DRL}{PC}$$

DISP = Disponibilidades
AF = Aplicações Financeiras
DRL = Duplicatas a Receber
PC = Passivo Circulante

*DRL = Duplicatas a Receber (já deduzida da provisão para devedores duvidosos)

4.3.2. ÍNDICES DE ESTRUTURA E DE ENDIVIDAMENTO

Sabe-se que o Ativo é financiado por Capitais de Terceiros (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) e por Capitais Próprios (Patrimônio Líquido). Os índices de estrutura e de endividamento, como o próprio nome diz, buscam relações na estrutura da dívida da empresa. Calculam a relação entre a composição de capitais próprios e de terceiros, além de medir os níveis de imobilização de recursos. De certa forma, estes índices estão ligados às decisões financeiras de financiamento e investimento. (MARION, 2002, p. 104)

4.3.2.1. IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

O índice de imobilização do patrimônio líquido indica quanto do patrimônio líquido da empresa está aplicado no ativo permanente. Quanto maior, pior.

$$IPL = \frac{AP}{PL} \times 100$$

AP = Ativo Permanente
PL = Patrimônio Líquido

4.3.2.2. PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS

É o percentual de capital de terceiros em relação ao patrimônio líquido, indicando a dependência da empresa em relação aos recursos externos. É importante pois o lucro gerado pelo capital de terceiros deverá ser maior que o custo da dívida. Quanto maior, pior.

$$PCT = \frac{PC + ELP}{PL} \times 100$$

PC = Passivo Circulante
ELP = Exigível a Longo Prazo
PL = Patrimônio Líquido

4.3.2.3. ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO

Este indicador tem por objetivo medir o volume de dívidas financeiras de curto prazo em relação ao capital próprio da empresa.

$$EF = \frac{EFCP}{PL - Res. Reaval.}$$

EFCP = Endividamento Financeiro de Curto Prazo
 PL = Patrimônio Líquido
 Res. Reaval. = Reserva de Reavaliação

4.3.2.4. COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA (CD)

Este indicador nos mostra o quanto da dívida total da empresa junto a terceiros deverá ser paga no curto prazo, ou seja, as dívidas de curto prazo em relação às dívidas totais.

$$CD = \frac{PC}{PC + ELP} \times 100$$

PC = Passivo Circulante
 ELP = Exigível a Longo Prazo

4.3.3. ÍNDICES DE RENTABILIDADE

Para MARION (2002, p. 139) expressar a rentabilidade em termos absolutos pode impressionar, mas não traz muita informação útil. O objetivo dos índices de rentabilidade é fazer uma combinação do lucro obtido com os recursos investidos. Os índices de rentabilidade, servem, portanto, para apurar como estão as margens de lucro da empresa tomando como referência a receita operacional líquida ou o patrimônio líquido, ou seja, possibilitam aferir a capacidade de geração de lucros do negócio.

4.3.3.1. MARGEM LÍQUIDA

A margem líquida compara a receita operacional líquida em relação ao lucro do exercício, indicando a margem final que a empresa está obtendo, deduzidos todos os custos e despesas, tanto operacionais quanto extra-operacionais.

$$ML = \frac{LPLE}{ROL}$$

LPLE = Lucro/Prejuízo Líquido de Exercício
 ROL = Receita Operacional Líquida

4.3.3.2. RETORNO SOBRE O ATIVO TOTAL

Neste cálculo são considerados todos os ativos da empresa, sejam eles de natureza operacional ou não para a determinação do retorno sobre o ativo total.

$$RAT = \frac{LPLE}{Ativo_Total_Médio}$$

LPLE = Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício
Ativo Total Médio = é o quociente da soma do ativo do ano-base e do ano anterior, dividido por dois.

4.3.3.3. RETORNO SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

O retorno sobre o patrimônio líquido é a relação entre o lucro (ou prejuízo) do exercício e o patrimônio líquido da entidade antes das adições ao PL do lucro do exercício em questão e mostra a margem que os acionistas/sócios estão obtendo com os recursos que investiram para a constituição da empresa. Pode-se dizer também que este índice mostra o tempo que os acionistas levarão para recuperar o seu capital.

$$RPL = \frac{LPLE}{PL}$$

LPLE = Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício
PL = Patrimônio Líquido

4.3.4. ÍNDICES DE NECESSIDADE FINANCEIRA

Os índices de necessidade financeira partem da premissa de que as dívidas atuais da empresa não serão salgadas pela realização de seus ativos aos seus respectivos custos, mas sim pela capacidade da empresa gerar fluxo de recursos a partir de suas operações. A análise financeira deve considerar a empresa funcionando normalmente, e a sua capacidade financeira é função de diversos fatores de caráter operacional e das decisões estratégicas tomadas pela direção.

4.3.4.1. NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO – NLCDG

O conceito de necessidade líquida de capital de giro difere dos demais por trabalhar com itens do ativo e do passivo circulantes que estão diretamente relacionados com as atividades da empresa. Portanto, o que se pretende efetivamente saber é a necessidade líquida de recursos que a empresa tem em nível operacional.

$$NLCDG = ACO - PCO \quad \left| \begin{array}{l} ACO = \text{Ativo Circulante Operacional} \\ PCO = \text{Passivo Circulante Operacional} \end{array} \right.$$

4.3.4.2. TESOURARIA

Demonstra o quanto efetivamente a empresa tem de ativo financeiros para fazer frente aos compromissos financeiros de curto prazo.

$$Tes = ACF - PCF \quad \left| \begin{array}{l} ACF = \text{Ativo Circulante Financeiro} \\ PCF = \text{Passivo Circulante Financeiro} \end{array} \right.$$

4.3.4.3. CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO – CCL

Este conceito baseia-se na diferença entre os ativos e passivos circulantes, mais despesas do exercício seguinte.

$$CCL = AC - PC + DES \quad \left| \begin{array}{l} AC = \text{Ativo Circulante} \\ PC = \text{Passivo Circulante} \end{array} \right.$$

4.3.4.4. FOLGA FINANCEIRA

Este índice apresenta a relação entre os ativos de curto e longo prazo e as exigibilidades de curto e longo prazo. A interpretação deste índice é quanto maior, melhor e se o resultado for “1” indica que os ativos financeiros são suficientes apenas para cobrir seus compromissos junto a terceiros.

$$FF = \frac{AC + RLP}{PC + ELP + REF} \quad \left| \begin{array}{l} AC = \text{Ativo Circulante} \\ RLP = \text{Realizável a Longo Prazo} \\ PC = \text{Passivo Circulante} \\ ELP = \text{Exigível a Longo Prazo} \\ REF = \text{Resultado de Exercícios Futuros} \end{array} \right.$$

4.3.5. ÍNDICES DE ATIVIDADE

O cálculo dos ciclos da empresa possui uma importância especial dentro da análise, pois o balanço patrimonial apresenta a situação patrimonial em determinado momento, sem refletir sua mobilidade. A empresa, no entanto, em suas operações, compra, fabrica, estoca, vende e

recebe num processo dinâmico e contínuo. MARION (2002, p. 120), explica a importância desses índices:

“Nesse grupo de índices, pode-se estudar quantos dias a empresa demora, em média, para receber suas vendas, para pagar suas compras e para renovar seu estoque.(...) Se a empresa está com dificuldade financeira, pode ser, muitas vezes, que o prazo de recebimento esteja muito defasado em relação ao prazo de pagamento. Pode ser que o giro do estoque seja lento, enquanto o prazo de pagamento das compras é rápido e assim sucessivamente.”

4.3.5.1. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO DE VENDAS

O Prazo Médio de Recebimento de Vendas indica quantos dias em média os clientes levam para pagar os produtos adquiridos.

As vendas a prazo devem seguir uma política de crédito adotada pela empresa, que seja adequada a seu tipo de atividade. Para empresas de atividades semelhantes, os padrões de crédito tendem a ser parecidos, exceto se houver uma das empresas que detenha grau de parcela do mercado, ou que tenha produtos diferenciados quanto à qualidade que lhe possibilite maior rigor nos critérios de apreciação do crédito.

$$PMRV = \frac{\text{Créd. a Rec.médio}}{ROB} \times 360$$

PMRV = Prazo médio de recebimento de vendas
ROB = Receita Operacional Média

4.3.5.2. PRAZO MÉDIO DE RENOVAÇÃO DE ESTOQUES

O prazo médio de rotação dos estoques indica quantos dias em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos. Os estoques, como qualquer ativo, representam sempre aplicação de recursos. Ao mesmo tempo, manter estoques elevados acarreta uma série de gastos, como armazenagem, transporte e seguros, por exemplo. A tendência das empresas com a administração moderna é no sentido de manter os estoques em níveis baixos, trabalhando de forma integrada com fornecedores e clientes.

$$PMRE = \frac{\text{Estoques médio}}{\text{Custos}} \times 360$$

PMRE = Prazo médio de renovação de estoques

4.3.5.3. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO DE COMPRAS

O prazo médio de pagamento de fornecedores indica quantos dias, em média, a empresa demora a pagar seus fornecedores. Trata-se de uma informação importante para a determinação do ciclo financeiro da empresa.

$$PMPC = \frac{\text{Fornecedores}_{\text{médio}}}{\text{Compras}} \times 360 \quad \left| \quad \begin{array}{l} PMPC = \text{Prazo médio de pagamento de compras} \end{array} \right.$$

4.3.5.4. CICLO OPERACIONAL

O ciclo operacional é o tempo que a empresa leva desde a compra dos estoques até o recebimento dos clientes.

$$CO = PMRE + PMRV \quad \left| \quad \begin{array}{l} PMRE = \text{Prazo médio de rotação de estoques} \\ PMRV = \text{Prazo médio de recebimento de vendas} \end{array} \right.$$

4.3.5.5. CICLO FINANCEIRO

O ciclo financeiro leva em consideração também o prazo médio de pagamento de fornecedores, que é o período dentro do ciclo operacional, que é financiado pelos fornecedores.

$$CF = PMRE + PMRV - PMPC \quad \left| \quad \begin{array}{l} PMRE = \text{Prazo médio de rotação de estoques} \\ PMRV = \text{Prazo médio de recebimento de vendas} \\ PMPC = \text{Prazo médio de pagamento de compras} \end{array} \right.$$

Na figura 4, abaixo, pode-se verificar a dinâmica da empresa, isto é, seus prazos médios e ciclos operacionais e financeiros.

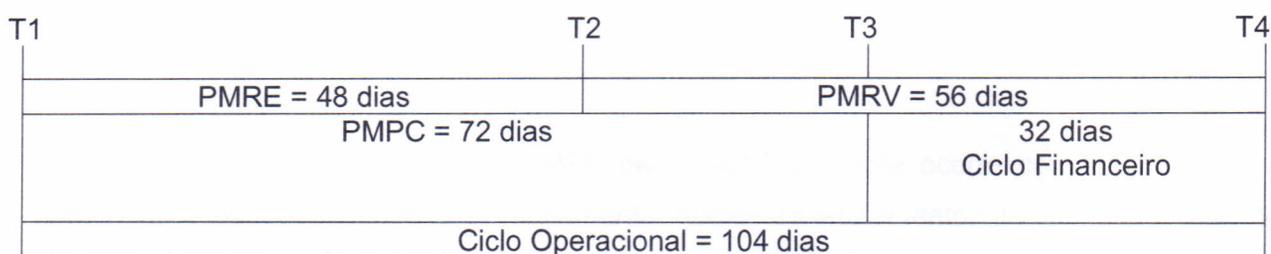


Figura 4 – Dinâmica da Empresa

Fonte: Adaptado do autor

T1= Compra, T2= Venda, T3=Pagamento e T4=Recebimento

5. CONCESSÃO DE CRÉDITO NA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

As empresas com faturamento fiscal bruto anual de até R\$ 5 milhões, com base na DIPJ do último exercício encerrado, que desejem obter crédito deverão providenciar a documentação exigida para análise de crédito e entregar em uma agência da CAIXA. O gerente concessor ou funcionário qualificado recebe e confere a documentação necessária, entrevista o cliente e verifica sua conformidade. Monta o dossiê da empresa para avaliação de risco de crédito, efetua a análise com a ajuda do SIRIC – Sistema de Mensuração de Risco de Crédito, formaliza a contratação e implanta o contrato liberando os recursos.

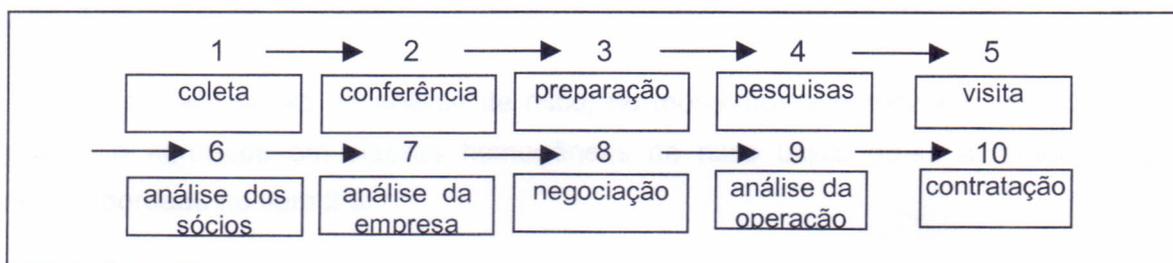


Figura 5 – Etapas da Análise de Crédito

Fonte: Adaptado do autor

- Recebimento da documentação necessária para análise;
- Conferência da documentação recebida;
- Elaboração e Montagem do Dossiê;
- Inclusão dos dados no sistema e Pesquisas Cadastrais;
- Realização da Visita;
- Análise de Risco dos Sócios e Avalistas;
- Análise de Risco da Empresa;
- Negociação com o cliente;
- Análise de Risco da Operação;
- Formalização e Contratação.

A concessão de crédito para MPE pela CAIXA somente ocorre com empresas que tenham no mínimo, doze meses de faturamento. Admite-se faturamento intercalado, no máximo por três meses durante o ano, na reforma de instalações físicas, se inerente à natureza da empresa ou para as empresas que não obtiverem o faturamento mínimo necessário para recolhimento do SIMPLES.

R13984199

As empresas com faturamento fiscal bruto anual acima de R\$ 5 milhões, empresas de construção civil, entidades sem fins lucrativos e holding pura são analisadas na GIRIS. A agência somente realiza o contato inicial, recebe e confere a documentação, efetua as pesquisas e encaminha àquela gerência para avaliação e posterior visita.

5.1. METODOLOGIA UTILIZADA

Na CAIXA, a concessão de crédito é efetuada através da metodologia “Credit Score”, abordada no item 2.2, onde a avaliação de crédito utiliza informações cadastrais, econômico-financeiras, comportamentais, macroeconômicas e setoriais referentes aos clientes em modelos estatísticos por meio dos quais os clientes são definidos como possíveis bons ou maus pagadores.

Após a aprovação na análise de risco, no momento da autorização da contratação, a operação é agrupada em classes homogêneas de risco utilizando-se a metodologia “Risk Rating”, abordada no item 2.3.

5.2. DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA

A empresa proponente deverá apresentar a documentação e preencher os formulários relacionados no quadro 4, abaixo:

Quadro 4 – Documentação e formulários necessários para Análise de Risco PJ

Documentação a ser apresentada
Comprovante de Inscrição no CPNJ.
Registro de Firma Individual, Contrato Social ou Estatuto e alterações posteriores.
Declaração Simplificada para empresas optantes pelo SIMPLES ou DIPJ para as demais empresas, referente ao último exercício.
Imposto de Renda Pessoa Física – IRPF dos sócios referente ao último exercício
Documento de Identidade, CPF e Comprovante de Residência dos sócios e dirigentes.
Formulários da CAIXA a serem preenchidos
Ficha Cadastro Pessoa Jurídica e documentos comprobatórios dos bens declarados
Ficha Cadastro Pessoa Física e documentos comprobatórios dos bens declarados
Quadro de Dívidas da Empresa
Quadro de Participações e Interligações Societárias
Declaração de Faturamento Mensal - % A Vista e a prazo
Declaração de Faturamento Fiscal, se empresa com doze meses de atividade e ainda não possuem a DIPJ referente ao último exercício encerrado.

Fonte: CAIXA Manual Normativo CR015. 2004. Adaptado pelo autor.

5.3. ELABORAÇÃO E MONTAGEM DO DOSSIÊ

Além dos documentos e formulários exigidos à empresa proponente, devem compor seu dossiê os seguintes documentos:

Quadro 5 – Documentos Obrigatórios no Dossiê

Documentos de identidade do Procurador e procuração, se for o caso
Documentos de identidade do Garantidor, se for o caso
Comprovante de Inscrição no CPF na condição regular
Certidão de Casamento dos avalistas, no caso de casamento sob regime de separação total
Resultado de Pesquisa Cadastral PJ
Resultado de Pesquisa Cadastral dos sócios, cônjuges e avalistas PF
Relatório de Visita do Tomador PJ
Demonstrativo Econômico Financeiro do Tomador PJ
Documento hábil de garantia da operação
Relatório da Avaliação de Risco de Crédito dos sócios, dirigentes ou avalistas
Relatório da Avaliação de Risco de Crédito da Empresa
Relatório da Avaliação da Operação de Crédito
Autorização do Detentor da Alçada da Operação

Fonte: CAIXA Manual Normativo CO012. 2004. Adaptado pelo autor.

São aceitas cópias de boa qualidade e legíveis, autenticadas por empregado CAIXA, sob carimbo identificador, à vista dos originais ou em cartório. Os documentos constitutivos devem estar registrados nos órgãos competentes.

O dossiê deve ser mantido na unidade concessora e os documentos devem ser renovados a cada concessão. Após a liquidação da dívida, os contratos e notas promissórias devem ser arquivados por 10 anos. A Nota promissória original deve ser devolvida ao cliente.

Na elaboração do dossiê, são consultados os sistemas SINAD – Sistema de Inadimplentes, SERASA, SPC - Sistema de Proteção ao Crédito, CADIN - Cadastro Informativo dos créditos não quitados de órgãos e entidades federais, CERIC – Central de Risco de Crédito – Devedores do SFN, Sistema Jurídico da CAIXA e as respostas obtidas arquivadas no dossiê da empresa.

São consultados ainda, adiantamentos a depositante ou excessos sobre limite, cheques emitidos sem suficiente provisão de fundos, operações de crédito em atraso, movimentação financeira, saldos e aplicações.

5.4. SIRIC – SISTEMA DE MENSURAÇÃO DE RISCO E CRÉDITO

Um bom sistema de classificação de risco é fundamental para a decisão de crédito. A CAIXA adota em sua política de crédito um sistema próprio de mensuração e conceito denominado SIRIC. A finalidade do SIRIC para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte é dotar a CAIXA de um instrumento simples e confiável que, se utilizado corretamente pela agência, sinalizará um comprometimento mensal passível de contratação de acordo com as características e potencial da empresa proponente, bem como seu Credit Score e Risk Rating.

5.5. REALIZAÇÃO DA VISITA

É obrigatória a visita do Gerente ou funcionário habilitado à empresa proponente. Este realiza a visita após o recebimento de toda a documentação necessária, formalizado o dossiê e efetuadas as pesquisas necessárias. Este procedimento possibilita ao gerente concessor conhecer a empresa, seu conglomerado e demais informações julgadas necessárias para realização da visita.

O gerente, em visita à sede da empresa, faz a investigação e coleta dos dados econômicos financeiros e preenche o relatório de visita com as informações necessárias para a análise da empresa.

5.5.1. DEMONSTRATIVO ECONÔMICO FINANCEIRO INVESTIGADO

O preenchimento deste formulário, componente obrigatório do dossiê da empresa, pode começar a ser realizado no recebimento da documentação. Mas é realmente na visita que o concessor terá acesso a todas as informações. Seus itens são explicados no Apêndice C, logo abaixo da Figura 3.

O foco desta parte do trabalho é a análise do “C” de Capital, a qual é realizada com base nas informações econômico-financeiras da empresa. As informações necessárias para esta análise devem ser supridas através do balanço investigado, já que as MPE, geralmente, não dispõem de sistemas de contabilidade eficientes.

No modelo de avaliação de risco da CAIXA os dados econômicos financeiros coletados serão inseridos e analisados pelo SIRIC, que calcula a dinâmica da empresa e apresenta uma DRE. Daí a importância da investigação e consistência dessas informações.

A análise de risco de crédito propriamente dita é realizada pelo sistema, mas exige a participação do concessor, que deve ter noções de contabilidade, de avaliação de risco, conhecer a política de crédito do banco e dispor de sensibilidade para criticar as informações. Estas deverão ser colhidas com segurança, analisadas e padronizadas, criticadas em relação a possíveis incoerências e somente quando se tem um diagnóstico inicial da empresa analisada, alimentar o sistema, que deverá apenas confirmar o resultado do diagnóstico do analista e nos casos positivos definir o limite de crédito, em obediência à política de crédito definido pela empresa.

Acima de tudo, devem vigorar o “bom senso” e o efetivo conhecimento que o banco possui do seu cliente. Deve ser esclarecido ao cliente que a correta avaliação de sua empresa, e por conseguinte, seu limite de crédito, dependerá da fidedignidade das informações a serem prestadas.

As ferramentas de apoio para realização das análises de crédito apenas processam as informações nelas alimentadas. Logo, caso estas não transmitam a realidade da empresa, o resultado não será confiável. Os sistemas por si só não decidem sobre a concessão de crédito nem se responsabilizarão pelo não pagamento dos empréstimos concedidos.

Quanto tempo será necessário para reconquistar o cliente caso não sejam coletadas as informações corretas? Quanto tempo será gasto para cobrar os clientes inadimplentes e recuperar a rentabilidade e o capital perdido com o empréstimo não retornado? Quantos créditos terão que ser concedidos para compensar aquele mal emprestado?

5.5.2. RELATÓRIO DE VISITA

Da mesma forma do formulário anterior, seu preenchimento poderá ser iniciado antes da visita. Mas é neste momento que as informações poderão ser coletadas com maior riqueza e fidedignidade.

Além das informações de constituição da empresa, nome, CNPJ, endereço, telefone e atividade econômica, serão solicitadas outras informações que a princípio podem parecer subjetivas, mas subsidiam a tomada de decisão, uma vez que complementam as informações sobre formas de gestão e possibilidade problemas futuros, e completam o cálculo do score de crédito do cliente.

Quadro 6 – Informações / Ocorrências

Questões	Gradações
Conflito entre os sócios	Nada consta, fato confirmado, não é o caso.
Filiação a Sindicato e Associações	Sim, Não, não é o caso.
Setor da Empresa	Comércio, indústria e prestação de serviços.
Atividade da empresa possui técnico responsável	Não; Sim, mas não há este técnico na empresa; Sim, e a empresa possui.
Condições da sede	Alugada; Cedida; Própria Financiada; Própria Quitada; Outras.
Está registrada na Junta Comercial ou Cartório	Sim, Não, não é o caso.
Está registrada em órgão fiscalizador de atividade	A atividade exige e a empresa possui; A atividade exige e a empresa não possui; a atividade não exige; Não é o caso.
Está registrada na Receita Federal	Sim, Não, não é o caso.
Está registrada na Fazenda Estadual	Sim, Não, não é o caso.
Está registrada na Fazenda Municipal	Sim, Não, não é o caso.
Tem licença de Funcionamento;	Sim, Não, não é o caso.
Ações movidas contra a CAIXA;	Sim, Não.
CAIXA – Outras ocorrências desabonadoras;	Sim, Não, Regularizado.
Obrigações Fiscais e Parafiscais;	Com liminar de COFINS; Empresa excluída do REFIS ou PAES; Em dia; Em atraso (acima de 30 dias) Renegociado/Optante REFIS/ Optante PAES.
Fornecedores – Compromissos não honrados;	Regularizado; Sim, Não.
Controles de Contas a Receber;	Não é o caso; Não tem; Tem e funciona razoavelmente; Tem e funciona bem.
Controles de Contas a Pagar;	Não é o caso; Não tem; Tem e funciona razoavelmente; Tem e funciona bem.
Controles de Estoques;	Não é o caso; Não tem; Tem e funciona razoavelmente; Tem e funciona bem.
Qualidade da organização;	Ótima; Boa; Regular; Deficiente.
Qualidade dos Controles;	Ótima; Boa; Regular; Deficiente.
Análise do endividamento da empresa	Não existe dívida, Existe e a diferença é menor que 20% e Existe e a diferença é maior que 20%.
Dívidas Vencidas no SFN;	Não existe dívida, Existe, em valor não relevante – paga/erro de inclusão, Existe, em valor não relevante – em aberto, Existe, em valor relevante – paga/erro de inclusão, Existe, em valor relevante – em aberto
Existe passivo contingente na empresa.	Não constatado; Existe e foi inserido no quadro de dívidas; Existe e não foi possível inserir no quadro de dívidas.

Fonte: CAIXA Manual Normativo CR015. 2004. Adaptado pelo autor.

5.6. ANÁLISE DE RISCO DOS SÓCIOS, DIRIGENTES, CÔNJUGES E AVALISTAS

Para a avaliação da empresa é exigida a avaliação preliminar dos seus sócios/dirigentes pessoas físicas, exceto, para os sócios que tiverem participação societária inferior a 10% e não atuarem como dirigentes na empresa.

É realizada ainda, avaliação dos garantidores da operação, se não forem os mesmos. Um relatório emitirá o resultado com a mensagem de "Sócio/Dirigente: Não possibilita a continuidade da operação", que impede a realização da continuidade da avaliação. Se o resultado possibilitar a continuidade da avaliação, será realizada a Análise de Risco da Empresa.

5.7. ANÁLISE DE RISCO DA EMPRESA

A Análise de Risco é obrigatória para qualquer concessão de crédito, independente da garantia oferecida, inclusive caução de depósito na CAIXA.

Na Análise de Risco da Empresa serão informados todos aqueles dados coletados na visita à empresa, na entrevista ao cliente e na investigação das informações complementares. Inseridos os dados no SIRIC, feita a avaliação, é processado o relatório onde terá a situação econômico financeira da empresa e a classificação do risco da empresa.

São preenchidos os quadros de valores, conforme segue:

- Dados complementares, conforme detalhado no Apêndice A: informações gerais da empresa. Tais como: Capital integralizado, tempo na sede atual, quantidade de funcionário, etc.;
- Faturamento Mensal - % À vista e a prazo – Dados Reais, conforme Apêndice B;
- Quadro de Dívidas, conforme Apêndice B;
- Participação da Clientela no Faturamento;
- Seguros Contratados;
- Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal. Conforme Apêndice C: informações que permitem ao sistema construir uma DRE.

Preenchidos os quadros de valores acima, o resultado da avaliação pelo SIRIC condiciona a empresa como "ACEITA" ou "NÃO ACEITA" a operar com a CAIXA de acordo com os grupos de operação. Disponibiliza ainda, o limite global – LG (utilizado para operações de

desconto de títulos e GIROCAIXA Instantâneo), limite para BUSINESSCARD (específico para contratação de limite de cartão de crédito empresarial) e capacidade de pagamento mensal - CP, conforme anexo 1 – Relatório de Análise de Crédito. (Apêndice E)

Quando o comprometimento da proponente já for superior a R\$ 200 mil, ou o resultado da avaliação da empresa permitir expectativa de contratação superior a este valor, é preciso que os dados colhidos para avaliação sejam submetidos à crítica da GIRIS.

Além disso, qualquer operação de crédito com valor superior a R\$ 20 mil, deve ser avaliada pelo comitê de crédito da agência, geralmente formado pelo quadro gerencial da unidade. Contratações superiores a R\$ 100 mil, devem ser apreciadas pelo comitê de crédito do EN de vinculação.

5.8. ANÁLISE DA OPERAÇÃO

Aprovada a avaliação de risco, de posse do limite global e da capacidade de comprometimento mensal, o funcionário habilitado irá negociar com o cliente a operação que melhor atenda suas necessidades e providencia avaliação da operação. (Apêndice – D)

Serão preenchidas no SIRIC, informações de tipo de operação, taxa de juros, prazo proposto, a garantia oferecida para a operação e quem serão os garantidores do crédito.

A classificação dos conceitos adotada pela CAIXA atualmente é a demonstrada no Quadro 7, abaixo.

Quadro 7 – Classificação dos conceitos

AA – Para a capacidade de pagamento apurada é pouco provável que alterações nas condições econômicas e financeiras aumentem o risco de inversão.
A – A capacidade de pagamento É ADEQUADA – as variações econômicas e financeiras podem influir no aumento do risco.
B – A capacidade de pagamento É SUSCETÍVEL às variações das condições econômicas e financeiras.
C – A capacidade de pagamento não está adequadamente protegida em relação às variações nas condições econômicas e financeiras – CAPACIDADE DE RISCO SUPORTÁVEL.
D – A capacidade de pagamento depende de que as condições econômicas e financeiras sejam favoráveis – AUMENTO CONSIDERÁVEL DE RISCO.
E – As condições econômicas e financeiras mesmo que favoráveis não influenciarão positivamente, a curto prazo, na capacidade de pagamento – RISCO ACENTUADO.
F, G e H – A capacidade de pagamento mostra-se totalmente fragilizada – RISCO ELEVADÍSSIMO.

Fonte: CAIXA – Manual Normativo CO018 – 2004. Adaptado pelo Autor

Concluída a avaliação de risco da operação de crédito, o conceito deve ser maior ou igual ao mínimo exigido para a contratação, conforme a pontuação mínima definida para o produto, geralmente nível D.

5.9. FORMALIZAÇÃO E CONTRATAÇÃO

Após a competente autorização, o funcionário concessor providencia o preenchimento do contrato e Nota Promissória ou cédula de crédito de acordo com a operação pretendida, colhe a assinatura e rubrica das partes, das testemunhas, dos co-devedores e avalistas, providencia a conferência das assinaturas e efetua o cadastramento no sistema corporativo para conseqüente liberação dos recursos.

5.10. IMPEDIMENTOS PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO

A concessão, renovação e retificação de limites de empréstimos e financiamentos e a participação como co-devedor ou avalista é vedada a:

Quadro 8 – Impedimentos para Operações de Crédito

Tomador que não tiver concluído o pagamento total de dívida renegociada na CAIXA;
Operações de crédito com cruzamento de aval;
Constatação de Restrições junto aos órgãos consultados na pesquisa cadastral, exceto nos casos de débitos fiscais quando houver a Certidão Positiva com Efeito Negativa.
Empresa concordatária;
Empresa cujo sócio gerente seja economiário ou administrador da CAIXA;
Administradoras de consórcio ou empresas de factoring;
Empresas controladas direta ou indiretamente pelo poder público;
Cooperativas agrícolas e de crédito de qualquer natureza;
Filiais de empresa;

Fonte: CAIXA – Manual Normativo CO012. 2004. Adaptado pelo Autor

5.11. GARANTIAS MAIS UTILIZADAS NA CAIXA

Entre as garantias aceitas, o gerente pode optar por aquelas que melhor assegurem o retorno dos recursos alocados na operação e atendam aos interesses negociais da CAIXA. Pode ainda, o gerente concessor, exigir garantia adicional para maior segurança da operação.

As principais garantias oferecidas pelas empresas e aceitas pelo CAIXA estão descritas a seguir.

5.11.1. AVAL

Garantia do tipo Fidejussória. Ato pelo qual alguém, pela aposição no verso ou anverso de um título de crédito, declara-se responsável solidariamente com o devedor pelo pagamento da quantia expressa no título.

Garantia Autônoma, ou seja, subsiste mesmo sendo a obrigação principal nula, podendo-se exigir o cumprimento imediato da obrigação por parte do avalista, antes de exigir do devedor principal. Com o novo Código Civil, dependendo do regime de comunhão de bens, exige-se a autorização do cônjuge.

Quando a garantia oferecida for unicamente aval, a soma dos bens pessoais, excluído o bem de família, livre de ônus, declarado e comprovado pelo avalista, deve ser equivalente, no mínimo, ao total da dívida mais encargos. Na CAIXA é formalizada em Nota Promissória ou Cédula de Crédito.

5.11.2. ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA

É a garantia representante pela transferência da propriedade resolúvel de bem móvel para o credor fiduciante, ficando o devedor na posse direta do bem, na condição de fiel depositário até o cumprimento total da obrigação. É constituído por bens móveis, devendo o valor do bem corresponder no mínimo a 125% do valor do crédito. Obrigatória nos casos de financiamento do bem, os bens oferecidos são descritos no contrato e, se for o caso, na Nota Fiscal apondo o carimbo e especificando a agência favorecida.

5.11.3. CO-DEVEDOR

Garantia do tipo fidejussória para a qual não há exigência da anuência do cônjuge para assunção da obrigação. Ato pelo qual alguém torna-se devedor solidário pela aposição de sua assinatura no contrato ou cédula de crédito e outro título de crédito, se houver. O vínculo de obrigação do co-devedor tem a mesma força do vínculo resultante do aval.

5.11.4. CAUÇÃO DE CHEQUE PRÉ-DATADO

Garantia representada por cheques pré-datados, recebidos pela CAIXA e mantidos sob custódia para respaldo da operação contratada. A caução de cheques pré-datados não dispensa a assinatura de contrato nem a constituição de garantia principal.

Somente são aceitos os cheques de terceiros, nominativos ao cliente beneficiário da operação, não sendo, em hipótese alguma, aceitos cheques do tomador, dos sócios e dirigentes, empresas coligadas, controladas ou controladoras. Na operação lastreada com cheque pré-datado, os cheques entregues em custódia à CAIXA são endossados em preto e apresentados contra os sacados para quitação da operação.

5.11.5. CAUÇÃO DE DEPÓSITOS E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

Valores existentes em conta de depósitos/aplicações financeiras na CAIXA que ficam caucionados por termo formal próprio, quando vinculados à realização de negócios ou bloqueados para garantir obrigações.

Os depósitos ou aplicações financeiras, oferecidos em garantia de operações de crédito, devem ser suficientes para cobrir o valor do empréstimo/financiamento acrescido dos encargos contratuais previstos até o vencimento do contrato, nunca inferior a 125% do valor do contrato.

5.11.6. CAUÇÃO DE DUPLICATAS

Garantia instituída sobre créditos do garantidor expressos por duplicatas a receber, provenientes de operações de compra e venda mercantil ou de prestação de serviço, não se admitindo duplicatas rurais, devendo conter expressamente o tipo de transação realizada: comercial, mercantil ou de prestação de serviços.

As duplicatas devem ser de emissão do postulante ao crédito na CAIXA e conter o aceite do sacado, o endosso translativo em favor da CAIXA e declaração expressa do endossante de que ele é o garantidor daquele título. Podem ser aceitas duplicatas mercantis sem o aceite do sacado, desde que estejam acompanhadas do respectivo comprovante de entrega da mercadoria - canhoto da Nota Fiscal com recibo.

5.11.7. HIPOTECA

Direito real de garantia, constituído sobre bem imóvel do devedor ou de terceiro, sem tirá-lo da posse direta do proprietário, objetivando sujeitá-lo ao pagamento da dívida. Hipoteca, preferencialmente, de 1º grau, o limite do valor do bem deve ser equivalente a, no mínimo, o total do principal mais os encargos do período contratual.

6. ESTUDO DE CASO

Os dados apresentados a seguir são de uma empresa que tem como atividade econômica principal o comércio atacadista de produtos alimentícios industrializados para animais. É situada na grande Fortaleza, constituída sob a forma de sociedade empresarial limitada desde dezembro de 2001, com participação de dois sócios de reputação ilibada.

6.1. Coleta, conferência e elaboração do dossiê

A empresa analisada apresentou fotocópia dos seguintes documentos:

- Contrato social;
- CNPJ;
- Identidade, CPF, comprovante de residência e imposto de renda dos sócios;
- Imposto de Renda Pessoa Jurídica;
- Certidão Negativa de Débito junto a Previdência Social - CND;
- Certificado de Regularidade do FGTS – CRF;
- Alvará Sanitário para funcionamento;
- Ficha de Inscrição do Contribuinte - FIC;
- Alvará de Licença para funcionamento;
- Cópia dos últimos 24 DARFS, recolhimento COFINS

Através dos DARFS apresentados, verificou-se o faturamento da empresa, o qual segue discriminado abaixo os últimos doze meses.

Receita Bruta Ano Anterior: R\$ 1.276.494,00	Ano Referência: 2003
1º mês: R\$ 137.795,00	7º mês: R\$ 88.196,67
2º mês: R\$ 131.779,33	8º mês: R\$ 87.269,33
3º mês: R\$ 119.988,33	9º mês: R\$ 90.922,67
4º mês: R\$ 122.169,67	10º mês: R\$ 107.575,33
5º mês: R\$ 106.080,33	11º mês: R\$ 100.963,33
6º mês: R\$ 112.723,00	12º mês: R\$ 98.506,67
Faturamento médio:	R\$ 106.374,92

Apresentou ainda os seguintes formulários:

- Ficha Cadastro Pessoa Jurídica;
- Ficha Cadastro Pessoa Física, de ambos os sócios;
- Quadro de Participações e Interligações Societárias;
- Quadro de Composição Societária;
- Quadro de Dívidas;

Através dos formulários, verificou-se que os sócios residem em imóvel próprio, ambos há mais de 3 anos, e não possuem participação em outras empresas. A empresa também não possui participação em outra firma. A administração da sociedade é feita individualmente por um deles. O outro não reside nesta capital.

6.2. Pesquisas Cadastrais

Foram realizadas pesquisas cadastrais através dos sistemas corporativos da CAIXA e de sistemas de parceiros, do número de inscrição do CNPJ da empresa e do número de inscrição no CPF dos sócios a fim de verificar se existia alguma informação restritiva no SERASA, CADIN e SPC. Nada foi encontrado que desabonasse a conduta da empresa ou dos sócios.

Foram realizadas ainda, pesquisas na Central de Devedores do Sistema Financeiro Nacional e nos sistemas próprios a fim de verificar o endividamento financeiro dos envolvidos, o histórico de pagamentos dos empréstimos e financiamentos e as informações de conta corrente (saldo médio, adiantamentos a depositante e cheques sem provisão de fundos). O resultado da referida pesquisa é que não existia endividamento dos envolvidos o saldo médio em conta corrente da empresa era de aproximadamente R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e não existia histórico de cheques devolvidos. Confirmou-se então, os dados informados no formulário Quadro de dívidas.

6.3. Realização da Visita

Após a realização das pesquisas, foi realizada a visita à sede da empresa pelo gerente conessor do crédito, onde foram preenchidos formulários a seguir, de onde pode-se destacar algumas observações.

Através do Relatório de Visita, é possível verificar que:

A empresa e os sócios possuem bom conceito junto a vizinhos, clientes, fornecedores e concorrentes;
Nunca causaram danos a terceiros;
Demonstra compromisso e responsabilidade na solicitação do crédito;
Informou os dados com transparência;
Pretende permanecer no próprio negócio e tem perspectiva de crescimento;
A estrutura de pessoal parece ser qualificada e compatível com a atividade, além de possui bom relacionamento entre si;
Cumprir com as obrigações legais além de conceder benefícios aos funcionários;
Estabelecem, planejam e acompanham sistematicamente os resultados;
Mantém redes de contato e é filiado a associações;
Possui controle das vendas, dos estoques, das contas a receber e a pagar, das receitas e das despesas;
Tem critérios definidos para concessão de crédito nas vendas a prazo, apesar de enfrentar problemas com inadimplência;
Possui venda pulverizada, sem grandes concentrações;
Com relação aos sócios, pode-se verificar que:
Suas histórias de vida transmitem credibilidade;
Têm sido bem sucedidos em experiências profissionais;
Apresentaram estabilidade emocional;
Apresentaram iniciativa e criatividade;
Procuram se capacitar e demonstram estabilidade e determinação com o negócio;
Buscam oportunidades e correm riscos calculados.

É importante destacar que os dados coletados na visita, depois de incluídos no SIRIC, contribuirão para definição do score de crédito do cliente. Daí a importância da realização da visita, para constatação dos dados informados, bem como para o aprofundamento do conhecimento da empresa.

Além disso, baseado nos detalhes informados no Apêndice C, foram coletados os dados para preenchimento do Demonstrativo Econômico Financeiro Investigado e, posteriormente, incluídos no SIRIC, para formação da DRE da proponente.

Os principais dados obtidos foram:

Dados Econômico - Financeiros	Valor Atual
Disponibilidades	R\$ 54.000,00
Contas a Receber de Clientes – Saldo Atual	R\$ 120.000,00
Valor Médio de Contas a Receber	R\$ 110.000,00
Valor médio mensal de vendas	R\$ 150.000,00
Deduções nas vendas	R\$ 5.600,00
Prazo médio – em dias	30 dias
Valor do estoque atual	R\$ 70.658,00
Estoque do último inventário	R\$ 50.000,00
Bens de uso	R\$ 90.000,00
Fornecedores – Saldo atual	R\$ 75.000,00
Valor médio mensal de compras	R\$ 90.000,00
% de compras a vista	15%
Prazo médio com fornecedores	45 dias
Obrigações Fiscais e Parafiscais	R\$ 11.780,80
Gastos de Funcionamento	R\$ 20.840,00

6.4. Análise dos Sócios e da Empresa

Inseridos os dados no SIRIC, foi solicitada a avaliação de Sócio/Avalista Pessoa Jurídica e ambos os sócios foram aprovados como avalistas, o que permitiu a continuidade da avaliação de crédito da pessoa jurídica.

Solicitada a avaliação da Análise de Risco Pessoa Jurídica, o SIRIC apresentou o Relatório de Avaliação de Risco mostrando os principais dados levantados e o resultado da análise. Uma das informações obtidas no relatório é a Demonstração de Resultado do Exercício da empresa e sua respectiva análise vertical, conforme abaixo:

Demonstrativo de Resultado – Média mensal	Valor	Análise Vertical %
Receita Operacional Bruta	R\$ 150.000,00	100,00%
Deduções	R\$ 5.600,00	3,73%
Receita Operacional Líquida	R\$ 144.400,00	96,27%
Custo de Mercadoria Vendida	R\$ 88.278,50	58,85%
Margem Bruta	R\$ 56.121,50	37,41%
Despesas Operacionais	R\$ 20.840,00	13,89%
Margem Operacional antes do IR	R\$ 35.281,50	23,31%
Imposto de Renda	R\$ 905,50	0,60%
Resultado do Exercício	R\$ 34.056,00	22,70%

Pode-se observar que as contas acima correspondem às contas investigadas no Balanço investigado, realizado na visita, ou de cálculos efetuados a partir daquelas contas, conforme abaixo:

- Receita Operacional Bruta que se trata da Média Mensal de Vendas;
- Deduções corresponde a devoluções, cancelamentos e imposto sobre vendas;
- Custo da Mercadoria Vendida é calculado baseado nos valores em estoque e valor médio de compras;
- Despesas Operacionais corresponde a Gastos de Funcionamento.

Outra informação obtida no Relatório de Avaliação de Risco é a dinâmica da empresa, isto é, seus prazos médios e seus ciclos. É através dela que se pode confirmar a necessidade de capital de giro. A dinâmica da proponente, apresentada abaixo, mostra a necessidade de capital, considerando que o ciclo financeiro é inferior ao ciclo operacional.

Dinâmica da Empresa	Em dias
Prazo médio de recebimentos	24 dias
Prazo médio de pagamentos	25 dias
Prazo médio de estocagem	20,50 dias
Ciclo Operacional	44,50 dias
Ciclo Financeiro	19,50 dias

Pode-se observar que os prazos acima correspondem aos prazos investigados no Balanço Investigado, realizado na visita, bem como a cálculos efetuados a partir daqueles prazos e valores.

6.5. Resultado, Negociação com o Cliente e Análise da Operação

O resultado da análise apresentada para a referida empresa foi positivo. Aceita em todos os grupos de operações com limite Global apurado de R\$ 180.000,00 e Capacidade de Pagamento Mensal de R\$ 27.600,00.

Grupo de Operações	Resultado
I	ACEITO
II	ACEITO
III	ACEITO
IV	ACEITO

Limite Global Apurado	R\$ 180.000,00
Operações Contratadas	0
Limite Global Disponível	R\$ 180.000,00
Capacidade de Pagamento Mensal	R\$ 27.600,00

De posse do resultado da avaliação, o gerente concessor negociou com a empresa inicialmente a contratação do Cheque Empresa CAIXA no valor de R\$ 5.000,00 e do GIROCAIXA Recursos PIS no valor de R\$ 20.000,00, com pagamento previsto para 12 meses.

Vale lembrar que ambas as operações se utilizam da capacidade de pagamento da proponente. Logo, está totalmente disponível o Limite para contratação de operação de antecipação de recebíveis. Há grandes possibilidades para renovações das operações existentes e contratação de novas operações. A classificação das operações de crédito foi rating B e A, respectivamente.

CONCLUSÃO

Conforme pode se observar, a análise dos dados econômico-financeiros é uma tarefa bastante complexa em função do elevado número de indicadores que são levados em conta para que se tenha uma visão mais abrangente.

É necessário que a análise seja feita levando em consideração um intervalo de tempo o mais abrangente possível, para que se possa verificar se a empresa está apresentando uma evolução ou involução em sua saúde financeira e tomar a decisão pertinente.

Outro fator relevante desta análise é que seus números estão interrelacionados entre si, de modo que uma interpretação obtida a partir da análise de um indicador é complementada e até justificada através da observação dos demais indicadores.

É importante salientar que se observe também os indicadores do setor no qual a empresa atua, a fim de verificar a situação da empresa em relação aos seus concorrentes e se suas políticas a estão conduzindo a resultados favoráveis ou não.

Números que em princípio possam parecer aleatórios, perguntas e questionamentos que se mostram inicialmente sem sentido, se transformam em Demonstrações Contábeis, tornando claros os resultados, lucros ou prejuízos, e as necessidades de capital.

A eficiência dessa análise irá depender do nível de preparo do seu corpo de empregados, principalmente, daqueles que estão incumbidos diretamente da realização dessa tarefa. Conhecimentos de contabilidade, da política de crédito da CAIXA, da vasta legislação inerente às micro e pequenas empresas e empreendedorismo podem ser considerados o ponto de partida para uma boa avaliação de risco dessas empresas.

Pode-se verificar que a grande maioria das empresas proponentes de empréstimos ou financiamentos da CAIXA não possui controle ou registros contábeis suficientes para a referida análise, seja por despreparo de seus dirigentes, porque incorreriam maiores custos ou porque a lei as beneficia nesse sentido.

A dificuldade encontrada pelo analista pode ser superada utilizando-se modelos de análise de crédito adotados por cada instituição concessora. No caso da CAIXA, o “Balanço Investigado”, suas contas e procedimentos somadas ao SIRIC, sistema adotado para análise, pesquisas cadastrais, e cálculos, fazem com que as empresas que não tenham o mínimo de controle, mas que precisem de crédito sejam analisadas e possam financiar seus investimentos fixos ou em capital de giro.

Desta forma, a análise de crédito na CAIXA atende às expectativas de geração de negócios para a empresa com nível aceitável de risco, guiada pelo Acordo de Basiléia e pela

Resolução BACEN 2682/99. Ao mesmo tempo, atende às expectativas dos clientes, considerando que, providenciada a documentação necessária e seguidos os normativos internos, é possível que os recursos sejam liberados ainda no mesmo dia.

Seria interessante, entretanto, a qualificação de mais funcionários que atuam na área de atendimento ao público, a fim de que mais empresas possam ser fidelizadas, ou pelo menos, terem disponíveis limites de crédito, gerando mais emprego e renda à sociedade brasileira.

Seria prudente, ainda, disponibilizar às agências que têm maiores quantidade de recursos emprestados e demandas mais expressivas, quadro de pessoal suficiente para efetuar o controle das operações contratadas, diminuindo a possibilidade de inadimplência e insatisfação dos clientes, possibilitando a renovação dessas operações e atendendo com maior eficiência aos anseios das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis**. São Paulo. Editora Atlas. 2002.
- REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. **Estrutura e Análise das Demonstrações Financeiras**. São Paulo. Editora Saraiva. 1990.
- ROSS, Stephen A.; Westerfield, Randolph W.; Jaffe, Jeffrey F. **Administração Financeira**. São Paulo. Editora Atlas . 1995.
- FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro – Produtos e Serviços**. São Paulo. Editora Qualitymark. 1996.
- SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1993.
- SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Habra, 1997
- SCHRICKEL, Wolfgang Kurt, **Análise de Crédito – Concessão e Gerência de Empréstimos**. ed. Atlas. 1997.
- PERERA, Luiz Carlos Jacob. **Quantificação e precificação de risco de crédito através do modelo de opções**. Revista de Administração de Empresas. V. 37. nº 3, 1997
- SOUSA, Dr. Almir ferreira de; Chaia, Alexandre Jorge, **Caderno de Pesquisas em Administração**. São Paulo. V. 07, nº 3, julho/setembro 2000.
- BLATT, Adriano. **Dicas para conceder créditos com menos riscos**. Curso em vídeo.
- Site da Secretaria da Receita Federal: <http://www.receita.fazenda.gov.br>
- Site do Banco Central do Brasil: <http://www.bacen.gov.br>
- Site do SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br>
- CAIXA, Manual Normativo – MN CO 012 - **Procedimentos Gerais para Concessão de Crédito Comercial PJ e PF**. 2004
- CAIXA, Manual Normativo – MN CR 015 – **Avaliação de Risco de Crédito de Empresas com Faturamento Fiscal Bruto de até R\$ 5 milhões**. 2004
- BRASIL, Conselho Monetário Nacional. **Resolução 2.682**, 1999.

LISTA DE APÊNDICE

APÊNDICE A	Dados Complementares - Dicas	48
APÊNDICE B	Faturamento Mensal e Quadro de Dívidas	49
APÊNDICE C	Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal - Dicas	51
APÊNDICE D	Operações mais contratadas	59

APÊNDICE A – Dados Complementares - Dicas

Figura 6 – ME01 – Dados Complementares

ME01- Dados Complementares

Data de Referência 15/10/2002

Capital Integralizado (R\$ 1,00)	10.000,00
Data de início das atividades	09/12/1997
Tempo na sede atual (em meses)	50
Receita bruta no ano anterior (R\$ 1,00)	Não preencher
Ano de referência (Receita bruta)	2.001
Data de vencimento do último recolhimento	13/02/2002
Porte da empresa	1
1=Microemp 2=Empr peq. porte 3=Empr med porte	
Quantidade de empregados	3
Valor da última alteração contratual	10.000,00
Data da última alteração contratual	16/01/2001
TIPO DE RECOLHIMENTO	1
1 = SIMPLES 2 = COFINS	

Gravar Fechar

Defina os Quadros de Valores da Pessoa.

Capital Integralizado (R\$ 1,00) – É o valor do capital integralizado conforme o contrato social ou estatuto;

Data de início das atividades – data em que a empresa começou efetivamente a operar, conforme contrato social ou estatuto;

Tempo na sede atual (em meses) – tempo em que a empresa está sediada nesse endereço;

Receita bruta no ano anterior (R\$ 1,00) – valor da receita bruta fiscal do ano anterior, extraída da DIPJ do último exercício encerrado ou Declaração de Faturamento Fiscal, exclusivamente para empresas que já possuem 12 meses de atividade e ainda não possuem DIPJ referente ao exercício anterior;

Ano de referência (Receita bruta) – ano ao qual se refere a receita bruta informada no item anterior (ano-base da DIPJ);

Porte da empresa – informar 1 no caso de microempresa, 2 no caso de empresa de pequeno porte e 3 no caso de empresa de médio porte com faturamento fiscal bruto até R\$ 5 milhões;

Quantidade de empregados – n°. de empregados (próprios e terceirizados);

Valor da última alteração contratual – valor do capital social após a última alteração contratual;

Data da última alteração contratual – data do registro da última alteração contratual;

Tipo de recolhimento – informar 1 se a empresa recolhe Simples e 2 se COFINS.

APÊNDICE B – Faturamento Mensal e Quadro de Dívidas

Figura 7 – ME03 – Demonstrativo de Faturamento Mensal - Real

Atualização

Detalhe de itens de Quadro de Valores

ME003 Demonstrativo do faturamento mensal

Data de Referência 07/05/2004

Data-base da apuração da receita	01/01/1900
Receita bruta do mês	0,00
Receita mensal de vendas a vista	0,00
Receita mensal de vendas a prazo	0,00
Data-base da apuração da receita	01/01/1900
Receita bruta do mês	0,00
Receita mensal de vendas a vista	0,00
Receita mensal de vendas a prazo	0,00
Data-base da apuração da receita	01/01/1900
Receita bruta do mês	0,00
Receita mensal de vendas a vista	0,00
Receita mensal de vendas a prazo	0,00
Total das receitas brutas aos meses informados	0,00

Gravar Fechar

Figura 8 – Quadro de Dívidas

Sistema de Mensuração de Risco de Crédito

Arquivo Cadastro Segurança Janela Ajuda

Detalhe de itens de Quadro de Valores

Quadro de dívidas - ME/EPP/EMP - em R\$ 1,00

Data de Referência 11/12/2002

Data da posição da dívida	05/11/2002
Código do Banco Credor	
Data da contratação	05/02/2002
Valor contratado (R\$ 1,00)	10.000,00
Taxa de juros (ao mês)	2,000
Taxa do indexador (ao mês)	1,000
Prazo total	
Prazo de Carência (meses)	4
Prazo de Amortização (qde meses)	20
Saldo devedor atual (R\$ 1,00)	8.000,00
Valor da prestação (R\$ 1,00)	0,00
Periodicidade de amortização	
outras=0, amort único=1, semestral=6, anual=12	
htcr, adicional dívida em moeda estrangeira	

Gravar Fechar

Selecione em cadastro: Novo ou Atualização

APÊNDICE B – Faturamento Mensal e Quadro de Dívidas – Continuação.

Quadro 9 – Detalhamento das Dívidas

CAMPO	INSTRUÇÃO	Obrig.
Data da posição da dívida	É a data da posição da dívida. Deve ter defasagem máxima de 30 dias, na data de apresentação da documentação na CAIXA	SIM
Código do banco credor	Código de compensação conforme determinado pelo Banco Central do Brasil (quando a dívida for de origem de instituição financeira)	NÃO
Data da contratação (DD/MM/AA)	Informar a data da assinatura do contrato de concessão do crédito ou renovação ou a data do contrato de renegociação.	SIM
Valor contratado (Em R\$1,00)	Informar o valor constante do contrato (concessão, renovação ou renegociação)	SIM
Taxa de juros (ao mês %)	É a taxa efetiva mensal em %	SIM
Taxa do indexador (ao mês %)	Especificar o fator de atualização contratado. Ex.: TR, TJLP, Libor, IPG-M, IPC. Preenchimento quando previsto em contrato. Informar a posição mais recente disponível do indicador	NÃO
Prazo de carência em meses	Preenchimento quando previsto em contrato.	NÃO
Prazo de amortização em meses	Preenchimento quando previsto em contrato.	SIM
Prazo total	É o prazo total do contrato (prazo de carência mais prazo de amortização)	NÃO
Saldo Devedor atual (Em R\$1,00)	O saldo devedor é o montante apurado na data da posição da dívida.	SIM
Prestação Mensal (Em R\$1,00)	Preencher apenas em operações de leasing	SIM
Periodicidade de Amortização:	Com base no contrato, informar o tipo conforme enquadramento a seguir: Outras: 0 , Única: 1, Mensal: 2, Semestral: 6, Anual: 12	SIM
Data da última atualização da dívida em moeda estrangeira (DD/MM/AA)	Informar a data da última atualização da dívida contraída em moeda estrangeira.	NÃO
Valor da cotação do dólar na data da atualização (Em R\$1,00)	No caso de dívidas em moeda estrangeira, considerar o Dólar como moeda de conversão para atualização, ou seja se a dívida for em marco alemão, ou outra moeda, deve ser feita conversão para o Dólar e depois para o Real.	NÃO

Fonte: CAIXA Manual Normativo CR015. 2004. Adaptado pelo autor.

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal - Dicas

Figura 9 – ME02 – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal
(Demonstrativo Econômico-Financeiro Investigado)

ME02 - Dados Econômico/Financeiros (base mensal)	
Data de Referência	23/12/2002
Disponibilidades	2.600,00
Da empresa	0,00
Dos sócios	2.600,00
Contas a receber de clientes - saldo atual	1.750,00
Valor médio de contas a receber	5.000,00
Valor médio mensal de vendas a vista e a prazo	15.000,00
Deduções das vendas	250,00
Abatimentos, deduções e abatimentos	0,00
Impostos, taxas e contribuições sobre vendas	250,00
Preço médio do varejo - em dia	20,00
Valor do estoque atual	7.000,00
Valor do estoque inventário do último exercício	11.750,30
Investimentos em outras sociedades	0,00
Bens de uso	15.000,00

Todas as informações estáticas deverão ser atualizadas e os dados coletados em forma de média deverão ser referentes aos últimos 06 (seis) meses imediatamente anteriores ao mês em que se está avaliando a empresa.

- **Disponibilidades** - trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. São os recursos financeiros com disponibilidade imediata, correspondendo aos depósitos em bancos (C/C, poupança e aplicações financeiras realizáveis na vigência da avaliação, da empresa e dos sócios) e o dinheiro em caixa, na data da visita à empresa. A comprovação das disponibilidades pode ser realizada através de extratos bancários, fita do caixa, etc.

Geralmente devem estar de acordo com o volume de venda à vista e recebimentos das vendas a prazo e, as disponibilidades dos sócios deverão estar de acordo com o pró-labore/retiradas.

- **Contas a Receber de Clientes - saldo atual** - trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. São os valores a receber, vencidos e vencidos, decorrentes de vendas a prazo de mercadorias e serviços. O valor a vencer corresponde ao somatório de valores a receber de clientes subtraído o caracterizado como de recebimento duvidoso. O valor vencido refere-se aos valores de clientes inadimplentes.

Para se verificar a coerência dessas informações podem ser utilizadas as duplicatas, notas promissórias, cheques pré-datados, fichas de controle de clientes, faturas de



APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

cartões de crédito, bloquetos de cobrança, anotações dos créditos a receber, etc. Os valores vencidos podem ser constatados através das fichas de controles de clientes, cheques devolvidos, e outros.

- **Valor Médio de Contas a Receber de Clientes** - trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. É dada pelo somatório dos valores históricos de contas a receber do último semestre. Devem ser considerados somente os créditos a vencer referentes a duplicatas, promissórias, cheques, fichas de controles de clientes selecionados ou especiais, faturas de cartões de crédito, etc.

Esta conta quando comparada com o valor a receber de clientes – saldo atual, mostra o comportamento e regularidade nos recebimentos dos créditos da empresa. Caso haja grandes distorções entre as duas contas, devem ser investigadas com maior cuidado.

a) saldo maior que a média: possível inadimplência, sazonalidades, aumento nas vendas a prazo ou aumento nos prazos;

b) saldo menor que a média: recebimento antecipado, sazonalidades, redução nas vendas a prazo ou redução nos prazos, etc. Pode ser constatado que a empresa está realmente em situação difícil, com queda nas vendas.

Caso as distorções sejam oriundas dos efeitos de sazonalidades ou alteração de política de vendas, é aconselhável aumentar o período do cálculo da média para diminuir tais distorções.

- **Valor Médio Mensal de Vendas à Vista e a Prazo** - trata-se de uma conta de resultado – DRE. É o somatório dos valores das vendas à vista e a prazo do último semestre dividido por 6. Este valor deverá guardar coerência com o valor médio de vendas a prazo e o percentual de vendas à vista. Exemplo: a média mensal de vendas a prazo da empresa é de R\$ 10.000,00 e que representa 80% do faturamento mensal total da empresa, logo é de se esperar que o valor médio mensal de vendas à vista e a prazo seja em torno de R\$ 12.500,00. Este valor pode ser calculado através de uma regra de três simples.

É importante salientar que acentuada diferença entre o faturamento oficial (DARFs) e o faturamento real da empresa, informado no balanço investigado, pode significar possibilidade de autuação por parte do fisco.

O percentual de vendas dos produtos importados sobre o faturamento total nos mostra sensibilidade que a empresa apresenta à política cambial.

- **Dedução das Vendas** – Média mensal de dedução de vendas no último semestre. Trata-se de uma conta de DRE que compreende os valores referentes a: abatimentos,

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

devoluções, vendas canceladas e impostos incidentes sobre as vendas realizadas, tais como COFINS, SIMPLES, IPI, ICMS, ISS, PIS, etc.. .

O analista deve verificar se a empresa anotou as compras canceladas, ou as devoluções dos pedidos de mercadorias, bem como os abatimentos concedidos, levantar os comprovantes dos impostos recolhidos – DARFs (SIMPLES, COFINS, PIS) e guias de recolhimento (ICMS, ISS, IPI). O SIMPLES poderá incluir o ICMS e o ISS devido por microempresas e empresas de pequeno porte, desde que o Estado ou município venha aderir ao SIMPLES mediante convênio.

- **Prazo Médio de Vendas** - em dias - é o prazo médio, em dias, relativo às vendas realizadas, ou seja, é o prazo que a empresa concede aos clientes. É calculado pela média ponderada. $\sum (\text{dias} \times \text{valor}) / \sum \text{valor}$. Se a empresa vende somente à vista, o PMRV é igual a zero. Este prazo será utilizado para calcular o ciclo operacional e financeiro da empresa.

É possível estudar a relação do prazo médio de vendas com o valor das contas a receber - saldo atual e o valor das vendas à vista e a prazo, para se ter uma noção de quanto a empresa vende a prazo por mês.

Ex.: Um prazo de 60 dias e um saldo atual de contas a receber de R\$ 1000,00, significa que, se não tiver inadimplência embutida ou efeito de sazonalidade, a empresa vende em médio R\$ 500,00 a prazo por mês.

$$\text{PMRV} = 360/\text{GDR},$$

$$\text{PMRV} = 360/(\text{VP}/\text{DR}),$$

$$\text{PMRV} = 360. \text{DR}/\text{VP},$$

$$\text{PMRV} = 360. 1000/\text{VP}$$

$$60 = 360.000/\text{VP}$$

$$360.000 = 60\text{VP}$$

$$\text{VP} = 360.000/60$$

$$\text{VP} = 6.000$$

$$6.000/12 = 500,00$$

PMRV – Prazo médio de recebimento das vendas.

GDR = VP/DR, GDR – Giro das duplicatas a receber.

VP – Vendas à prazo.

Como as vendas totais são R\$ 1.000,00, a empresa vende 50% a prazo. Logo, o valor de R\$ 500,00 deverá estar coerente com o valor médio mensal das vendas a prazo.

- **Estoques** - trata-se de uma conta patrimonial, ou seja, uma aplicação da empresa. São bens tangíveis adquiridos ou produzidos pela empresa com o objetivo de venda ou utilização própria no curso normal de suas atividades. Os estoques se subdividem em:
 - a) matérias primas - valores em estoque de matérias-primas

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

b) produtos em elaboração - valores em estoque de produtos em elaboração.

c) produtos acabados - valores em estoque de produtos acabados.

É importante verificar se o estoque foi avaliado a preço de custo de aquisição, se é estoque facilmente comercializável, se não existem produtos “encalhados” ou fora da validade.

Faz-se necessária a posição atual do estoque e a posição do último exercício a fim de se encontrar o ciclo operacional da empresa, bem como calcular os seus custos. Considerando que a empresa nem sempre declara ao fisco o seu estoque na integridade, é importante verificar a coerência desses dados, pois valores não reais influenciarão diretamente o cálculo dos Custos das Vendas.

O caso de estoque atual maior que o estoque do último exercício pode apontar para existência de estoques encalhados ou obsoletos, com dificuldade para “desovar”, o mercado ter entrado em crise e a empresa não conseguiu vender o que comprou, o empresário tem uma posição conservadora e preferir comprar muito, elevando custo de estocagem, sazonalidade ou expansão da empresa.

Informações distorcidas podem implicar num custo reduzido em virtude do estoque inicial ser muito baixo, podendo resultar em lucro expressivo. Por outro lado a empresa será prejudicada por que vai apresentar um PME muito grande e conseqüentemente prejudicará seus ciclos.

$$CMV = EI + C - EF$$

$$PME = 360/GE, GE = C/EF$$

$$PME = EF/C \times 360$$

PME – Prazo médio de estocagem

EF – Estoque final ou estoque atual

GE – Giro dos estoques

Por outro lado, o caso de estoque atual menor que o estoque do último exercício pode apontar para uma política de “just in time” (JIT), problema de fornecimento, dificuldade para repor o estoque (inadimplência ou dependência de fornecedores), ou está realmente reduzindo as suas atividades. Esta situação fará com que os custos da empresa fiquem elevados, podendo resultar em lucro negativo, já o Prazo Médio de Estocagem fica pequeno, beneficiando a empresa.

- **Investimentos em Outras Sociedades** - valor total de participação em outros negócios (sociedades e empresas). Trata-se de uma conta patrimonial do Ativo Permanente - Investimentos. Se a empresa não possui Balanço, tais investimentos podem ser identificados através de perguntas ao representante da empresa.
- **Bens de Uso (Ativo)** - são os bens utilizados na consecução das atividades-fins da empresa incluindo a sede própria de uso da empresa (loja comercial, fábrica, galpão,

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

depósitos, etc.), máquinas, equipamentos, instalações, veículos e outros bens de uso. Os bens de uso podem ser informados pelo valor de mercado. Trata-se de conta patrimonial do ativo permanente – Imobilizado.

Lembrar que veículos ou máquinas adquiridas por intermédio de operação de leasing não fazem parte do imobilizado da empresa. Somente será imobilizado o valor residual, que pode ser pago mensalmente ou ao final do contrato. O valor da dívida deverá, portanto, constar no quadro de dívidas da empresa.

No caso da sede e veículos, são considerados próprios somente se estiverem em nome da empresa. Se estiver em nome do sócio, verificar se existe algum contrato de locação, se o sócio recebe alguma renda; se não existir, entende-se a situação da sede como cedida.

O investimento em Imobilizado nas indústrias geralmente é maior do que nos comércios ou empresas de prestação de serviço. Se estas últimas apresentarem valores elevados dificilmente terão um retorno que compense tal investimento.

- **Fornecedores** - É o valor que a empresa tem a pagar junto aos seus fornecedores, levantado no momento da visita. Trata-se de uma conta patrimonial do passivo circulante. Pode ser constatado através das notas fiscais de compra a prazo, duplicatas ou qualquer documento de compromisso com fornecedor (dívidas vencidas e vincendas). Observar a relação dessa conta com os estoques, com o valor médio de compras à vista e a prazo, e o prazo médio com fornecedores. Ex.: se a empresa declara que efetua a totalidade de suas compras à vista, não poderá haver valor em Fornecedores.
- **Valor Médio Mensal de Compras à Vista e a Prazo** – Média mensal das compras à vista e a prazo efetuadas pela empresa. Este valor servirá para o cálculo do custo das mercadorias vendidas. Pode ser verificado através das notas fiscais de compras. Atentar que aqui devem contar também, assim como foi feito com as vendas, as compras realizadas sem nota fiscal.
Comparar este valor com o valor médio mensal das vendas à vista e a prazo, para se ter uma idéia da margem de lucro bruta do negócio.
- **Percentual de Compras à Vista** - informado pelo empresário. Verificar o total de compras mensais e deduzir as efetuadas a prazo através dos controles de pagamentos ou de compras da empresa. Com o percentual de compras a prazo, é possível calcular o prazo real de pagamento dos fornecedores, que será utilizado para calcular o ciclo financeiro da empresa.
- **Prazo Médio com Fornecedores** - prazo médio, em dias, que os fornecedores concedem à empresa para pagamento. A verificação deste prazo pode ser feita através

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

das notas de compra a prazo, identificando quais os prazos concedidos. Fazer média ponderada se houver prazos diferentes ($\sum \text{prazos} \times \text{valores} / \sum \text{valores}$). O prazo médio com fornecedores servirá para calcular os ciclos da empresa. A coerência do prazo pode ser verificada, fazendo uma relação deste com o valor médio de compras a prazo e saldo de fornecedores.

Ex.: um valor médio de compras a prazo de R\$ 200,00 e um saldo de fornecedores de R\$ 400 significa que o prazo médio de fornecedores é de 60 dias.

$PMPC = 360/GC = 360/(CP/F) = F/C$	PMPC: Prazo médio de pagto das
X 360 $PMPC = 400/(200 \times 12) \times 360$	compras
$PMPC = 400/2.400 \times 360$	GC – Giro das compras
$PMPC = 144.000/2400$	F – Fornecedores
$PMPC = 60$	C – Compras

- **Adiantamento de clientes** - valores recebidos de clientes antecipadamente por encomenda de bens ou serviços. Trata-se de uma conta patrimonial do Passivo Circulante da empresa. É uma obrigação da empresa para com os seus clientes enquanto não houver ocorrido o fato gerador da receita. Se não houver a entrega dos bens ou da prestação dos serviços contratados, esses valores deverão ser devolvidos.
- **Obrigações fiscais e parafiscais** - valores a recolher dos encargos sociais, contribuições e tributos retidos ou devidos pela empresa, decorrentes do exercício de sua atividade. Valores vencidos, a vencer, atrasados ou renegociados. São as despesas já realizadas e ainda não pagas, (PIS, COFINS, SIMPLES, IPI, ICMS, ISS, INSS, FGTS, IRPJ, CSLL, IRRF, IPTU, IPVA IOF, CPMF, etc.). Trata-se de conta do passivo circulante da empresa e pode ser subdivida nos seguintes itens:

a) Impostos, Taxas e Contribuições sobre Vendas - são os impostos gerados no momento da venda. Quanto maior o total da venda, maior será o valor do imposto (IPI, ICMS, ISS, PIS, COFINS, SIMPLES, etc.).

Não confundir com a conta de mesmo nome que se encontra como “Deduções das vendas” que é a média mensal de uma despesa. Aqui, é uma despesa que já se transformou numa obrigação, ou seja, foi realizada e falta ser paga.

b) Encargos Sociais - é o valor dos encargos sociais a pagar devidos pela empresa: INSS, FGTS, etc. Trata-se de uma despesa que já transformou-se numa obrigação. A despesa média de INSS e FGTS é considerada juntamente com a despesa de pessoal.

c) Tributos - outros tributos a recolher não destacados anteriormente (IPTU, IR, CSLL, IRRF, IPVA, IPTU, ITR, CPMF, IOF, etc.).

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

A despesa média mensal destes tributos é considerada na rubrica "Despesas comerciais e tributárias". Aqui são obrigações, despesas que já foram realizadas e devem, ainda, ser pagas, a vencer, vencidas ou renegociadas.

- **Gastos de funcionamento** - são todas as despesas destinadas à manutenção da atividade da empresa (média mensal do último semestre). Trata-se de itens da DRE, contas de resultado (despesa).

Cabe muita atenção e senso crítico na coleta dessas informações. Como já foi comentado, muitas vezes os proprietários, na tentativa de melhorar sua avaliação, informam valores de despesas abaixo do real. Isto provoca a obtenção de lucro expressivo, condição que também impossibilita a contratação.

As empresas de "prestação de serviços" possuem poucas despesas, segundo seus proprietários. Devem ser considerados: as parcelas de retirada relativa a cada um dos sócios; alugueis (imóveis e equipamentos), manutenção, depreciação, etc.

Os gastos de funcionamento, também chamados de despesas operacionais, subdividem-se nos seguintes itens:

a) Despesas com Pessoal - despesas com empregados em geral - salário + encargos sociais (INSS, FGTS, vale-refeição, vale-transporte). Quando se tratar de uma empresa cuja atividade for serviço ou indústria incluir neste item toda remuneração dos sócios e técnicos envolvidos diretamente na elaboração do serviço ou produto, pois, a despesa com pessoal, no caso das indústrias e empresas prestadoras de serviços, comporá os custos da mercadoria vendida. Verificar folha de pagamento e o livro de registro

Obter também o número de empregados da empresa, incluindo os empregados próprios e os eventuais. Empregados próprios são os empregados que fazem parte do quadro permanente da empresa (formais e não formais). Os empregados formais são os que têm contrato de trabalho formalizado. Os eventuais são os temporários (formais e não formais).

Com a quantidade de empregados e média salarial, é possível deduzir o grau de coerência da informação do item anterior.

b) Despesas Administrativas – nesta rubrica deverá ser registrado o pró-labore e remuneração dos sócios, dirigentes e técnicos: salário + encargos (contabilista, advogado, técnico de manutenção). No caso dos técnicos só ficarão nesta rubrica se fizerem parte do quadro de empregados formais da empresa e não forem terceirizados.

c) Serviços de Terceiros - despesas com mão-de-obra terceirizada. No caso de empresas cujo ramo de atividade é comércio ou prestação de serviços esta despesa irá

APÊNDICE C – Dados Econômico-Financeiros – Base Mensal – Dicas - Continuação

compor o custo da mercadoria vendida. Pode ser verificada através dos comprovantes de pagamento de serviços prestados por terceiros.

d) Despesas Comerciais e Tributárias - despesas com propaganda, publicidade, marketing, anúncios, participação em feiras livres, comissão de vendas, etc., e média mensal de despesa com tributos (IR, CSLL, IRRF, IPVA, IPTU, ITR, CPMF, IOF, etc.).

No caso dos tributos, como se trata de dados oficiais, a verificação pode ser feita através dos comprovantes de recolhimento dos impostos. No caso de IPTU, ITR, IPVA, divide-se os valores pagos por 12.

e) Despesas Gerais - despesas com materiais de expediente, limpeza, conservação, manutenção, aluguel, água, luz, telefone, gás, seguro, assinatura de jornais, provedor de internet, etc. No caso de empresas cujo ramo de atividade é comércio ou prestação de serviços esta despesa irá compor o custo da mercadoria vendida. Verificar os comprovantes de pagamento das contas. Se a sede da empresa funciona na residência de um dos sócios, verificar se as despesas referentes a água, telefone, luz, gás, condomínio, etc., são pagas separadamente.

- **Receitas Financeiras** - média mensal - ganhos em aplicações financeiras fixas ou variáveis, descontos condicionais obtidos - quando a empresa efetua compras a prazo, através de duplicatas, nas quais existem condições de descontos se forem pagas antecipadamente. As receitas financeiras podem ser verificadas através dos extratos de aplicações financeiras e relação de duplicatas pagas antecipadamente.

- **Despesas Financeiras** - média mensal - dispêndios com juros, taxas e comissões bancárias sobre financiamentos e empréstimos de curto e longo prazos, descontos condicionais concedidos – quando a empresa vende a prazo, através de duplicatas onde são colocadas condições de descontos no caso de pagamento antecipado.

As despesas financeiras podem ser verificadas através dos extratos de aplicações financeiras e através das faturas de vendas a prazo recebidas antecipadamente, com cláusula de descontos concedidos.

Com base nos dados colhidos através do que se chamou de “Balanço Investigado” é possível construir uma Demonstração do Resultado do Exercício, utilizando-se da média mensal, bem como ter-se uma idéia da Dinâmica da Empresa, ou seja, informações quanto aos prazos médios de compras, de vendas, de estoques, ciclos operacional e financeiro. Esses demonstrativos são importantes para a determinação da capacidade de pagamento e do conceito da empresa (Rating).

APÊNDICE D – Operações mais Contratadas

O quadro 7 abaixo mostra as operações mais procuradas, em que grupo se encontram e que limite necessita pra operar:

Quadro 10 – Operações mais procuradas, Grupo e Limite

Operação	Grupo	LG, CP
CHEQUE EMPRESA CAIXA	I	CP
DESCONTO DE TÍTULOS	II	LG
GIROCAIXA INSTANTÂNEO MÚLTIPLO	II	LG
GIROCAIXA RECURSOS PIS	III	CP
PROGER INVESTIMENTO E CAP GIRO	III	CP
GIROCAIXA RECURSOS CAIXA	IV	CP

Fonte: CAIXA Manual Normativo CR015. 2004. Adaptado pelo autor.

CHEQUE EMPRESA CAIXA

O Cheque Empresa CAIXA é uma linha de crédito sem destinação específica em forma de limite de crédito rotativo para suprir as necessidades de capital de giro da conta corrente, em caso de saque superior aos saldos de depósitos.

O limite de crédito é de no mínimo R\$ 800, e o valor máximo dependerá da capacidade de pagamento da empresa. O crédito é imediato, sem burocracia, e os encargos são calculados somente sobre o valor utilizado. Taxa de Juros a partir de 6% a.m.

GIROCAIXA RECUROS CAIXA, RECURSOS PIS E PROGER

Modalidade de empréstimo que atende às necessidades de capital de giro de MPE, sejam elas dos setores industrial, comercial e de serviços. Pagamento efetuado em prestações mensais, calculadas pela Tabela Price. Taxa de Juros a partir de 4% a.a. mais TJLP².

DESCONTO DE TÍTULOS

Desconto de Títulos é uma Linha de crédito que faz antecipação do fluxo de caixa da empresa mediante desconto de cheques pré-datados de emissão de terceiros, cheques eletrônicos e de duplicatas. Os créditos são efetuados na conta corrente da empresa,

2. TJLP: A Taxa de Juros de Longo Prazo - TJLP foi instituída pela Medida Provisória nº 684, de 31.10.94. Definida como o custo básico dos financiamentos concedidos pelos programas do governo federal.

APÊNDICE D – Operações mais Contratadas - Continuação

mediante preenchimento de Borderô de Empréstimo. E, logo após a compensação do cheque ou liquidação da duplicata, o empréstimo é amortizado. O limite de crédito é recomposto à medida que os cheques são depositados ou as duplicatas são pagas. Taxas a partir de 1,60% a.m.

GIROCAIXA INSTANTÂNEO MÚLTIPLO

O GiroCAIXA Instantâneo Múltiplo é um crédito rotativo que associa a concessão de um limite de crédito fixo e de limites flutuantes, em uma mesma conta corrente, para antecipação dos recebíveis. A prioridade de utilização dos limites flutuantes é da menor para a maior taxa de juros, dentre as modalidades que contiverem estoque de recebíveis. E a prioridade na cobertura da dívida pelo cliente é da baixa de utilização dos recebíveis com maior taxa de juros para a menor taxa de juros. O limite flutuante é composto de seis sublimites, dependendo dos recebíveis caucionados.