

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

Adriano Reckziegel

**MODELO DE LEVANTAMENTO DE DADOS PARA
AVALIAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO DE PEQUENAS
EMPRESAS**

**Porto Alegre
2009**

Adriano Reckziegel

**MODELO DE LEVANTAMENTO DE DADOS PARA
AVALIAÇÃO DE RISCO DE CRÉDITO DE PEQUENAS
EMPRESAS**

**Trabalho de Conclusão de Curso
de Graduação apresentado ao
Departamento de Ciências
Administrativas da Universidade
Federal do Rio Grande do Sul,
como requisito parcial para a
obtenção do grau de Bacharel em
Administração.**

Professor: Roberto Lamb

**Porto Alegre
2009**

ADRIANO RECKZIEGEL

**MODELO DE LEVANTAMENTO DE DADOS PARA AVALIAÇÃO DE RISCO DE
CRÉDITO DE PEQUENAS EMPRESAS**

**Trabalho de Conclusão de Curso de
Graduação apresentado ao
Departamento de Ciências
Administrativas da Universidade
Federal do Rio Grande do Sul, como
requisito parcial para a obtenção do
grau de Bacharel em Administração.**

Professor: Roberto Lamb

Conceito final:

Aprovado em dede.....

BANCA EXAMINADORA

Prof. – Instituição:

Prof. – Instituição:

Prof. – Instituição:

Orientador - Prof. Roberto Lamb – Instituição: UFRGS

AGRADECIMENTOS

Ao meu professor orientador, Roberto Lamb, pela suas valiosas dicas e orientações.

Aos demais professores da UFRGS, pelos valorosos conhecimentos transmitidos, e em especial ao professor Victor Hugo Mello, pelo incentivo nesta etapa final.

Aos meus colegas de trabalho e as empresas não citadas que forneceram dados para a confecção deste estudo.

Aos meus amigos, em especial aos administradores, que servem de exemplo e motivação para abraçar esta carreira.

Aos colegas de curso, pelos momentos de descontração e de troca de experiências.

A Fernanda, pelo amor, carinho, paciência e incentivo durante a graduação e em especial ao longo deste ano.

Aos meus pais, pela educação, incentivo, amor e compreensão dispensados durante toda minha vida.

RESUMO

Este trabalho desenvolve um modelo de levantamento de dados para avaliação de crédito para pequenas empresas, que buscam realizar uma análise de crédito mais estruturada para vendas a prazo, não baseada somente em consulta aos órgãos de proteção ao crédito, sem contanto, aumentar demais os custos envolvidos neste processo, e sem burocratizar demasiadamente seu processo de venda. Para tanto, desenvolve um roteiro de questões genéricas, que pode ser utilizado em diversos casos de análise de crédito.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - exemplo de consulta ao serviço concetre (SERASA)	46
Figura 2 - exemplo de consulta ao serviço concetre (SERASA)	46
Figura 3 - exemplo de consulta ao serviço concetre (SERASA)	47

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estrutura de um Balanço Patrimonial	25
Tabela 2 - Estrutura da DRE	29
Tabela 3 - Exemplo de Análise Vertical.....	32
Tabela 4 - Exemplo de Análise Horizontal.....	32
Tabela 5 - Balanço Perguntado.....	52

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- AC – Ativo circulante
- AH – Análise Horizontal
- ANC – Ativo não circulante
- AT – Ativo total
- AV – Análise Vertical
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BP – Balanço Patrimonial
- CDL – Câmara de Dirigentes Lojistas
- CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
- CPF – Cadastro de Pessoa Física
- DIPJ – Declaração de Imposto de Renda Pessoa Jurídica
- DRE – Demonstrativo de Resultado do Exercício
- EM – Estoque Médio
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
- IR – Imposto de Renda
- IRPF – Imposto de Renda Pessoa Física
- ISS – Imposto Sobre Serviços
- LAIR – Lucro (Resultado) Antes do Imposto de Renda
- LB – Lucro Bruto
- LC – Liquidez Corrente
- LI – Liquidez Imediata
- LL – Lucro Líquido
- PC – Passivo Circulante
- PF – Pessoa Física
- PJ – Pessoa Jurídica
- PL – Patrimônio Líquido
- PMPC – Prazo Médio de Pagamento das Compras
- PMRE – Prazo Médio de Rotação dos Estoques

PMRV – Prazo Médio de Recebimento das Vendas

PNC – Passivo Não Circulante

RAROC – Risk Adjusted Return On Capital

SISBACEN – Sistema de informações do Banco Central

SPC – Serviço de Proteção ao Crédito

VAR – Value At Risk

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	11
2.	SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA	13
3.	OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS	15
3.1.	OBJETIVO GERAL.....	15
3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
4.	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	16
4.1.	CRÉDITO – CONCEITO.....	16
4.2.	RISCO	16
4.3.	OS “C”S DO CRÉDITO	18
4.3.1.	Caráter	19
4.3.2.	Capacidade	20
4.3.3.	Capital	20
4.3.4.	Condições	21
4.3.5.	Colateral	22
4.3.6.	Conglomerado	23
4.4.	DEMONSTRAÇÕES CONTÁBIL-FINANCEIRAS	24
4.4.1.	Balço Patrimonial	24
4.4.2.	Demonstração de Resultados do Exercício	28
4.5.	ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA	30
4.5.1.	Análise Vertical	31
4.5.2.	Análise Horizontal	32
4.6.	ANÁLISE POR ÍNDICES	33
4.6.1.	Índices de Liquidez	33
4.6.2.	Índices de Endividamento	37
4.6.3.	Índices de Lucratividade	38
4.7.	CREDIT SCORING	39
4.7.1.	Sistemas de Credit Scoring	40
4.7.2.	Ponto de Corte	41
5.	METODOLOGIA	42
6.	DESENVOLVIMENTO	44
6.1.	ANÁLISE CADASTRAL	44

6.2.	ANÁLISE DE IDONEIDADE	45
6.2.1.	SERASA	45
6.2.2.	SPC	48
6.2.3.	EQUIFAX	48
6.2.4.	Custo dos Serviços	49
6.3.	ANÁLISE FINANCEIRA.....	49
6.4.	ANÁLISE DE RELACIONAMENTO	53
6.5.	ANÁLISE PATRIMONIAL	54
6.6.	ANÁLISE DE SENSIBILIDADE	54
6.7.	APLICAÇÃO DO MODELO	55
7.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	59
	REFERÊNCIAS	62
	ANEXO A – EXEMPLO DE FICHA CADASTRO	64
	ANEXO B – MODELO DE BALANÇO PERGUNTADO	68
	ANEXO C – EXEMPLO DE CHECK-LIST	70
	ANEXO D – FORMULÁRIO DE ANÁLISE POR ÍNDICES	71
	ANEXO E – MODELO SMALL BUSINESS SCORING	72

1. INTRODUÇÃO

As atividades de análise de crédito e gestão de risco de carteiras de cliente têm cada vez mais importância no contexto socioeconômico do país. Por um lado, as empresas/clientes nem sempre possuem capital para adquirir seus insumos, mercadorias ou serviços a vista e, por outro lado, as empresas fornecedoras têm interesse em vender seus produtos e receber por eles.

Porém, como garantir que aquela empresa que está adquirindo nosso produto/serviço terá condições de honrar seu compromisso conosco, e pagar os bens adquiridos na data estipulada? É neste contexto, de redução do risco de não recebimento, que trabalha o analista de crédito.

Por análise de crédito devemos entender o processo de utilizar dados levantados sobre determinada empresa para atribuir a ela valores mensuráveis, que possam ser utilizados para emissão de um parecer que indique as condições daquela empresa frente a uma possível operação de crédito.

Por operação de crédito, nos referimos não somente as operações de empréstimo em espécie, mas toda e qualquer operação de venda de produto ou serviço a prazo. Podemos incluir nesta categoria, inclusive, as vendas feitas com os chamados “cheques pré-datados”, ainda muito utilizados no Brasil.

No processo de levantamento de dados de uma empresa, devemos não somente observar as demonstrações contábeis e demais dados fornecidos pela própria, mas atentar que ela está inserida em um mercado econômico complexo, em constante mudança, que afeta diretamente o chamado risco da empresa, tornando a identificação desses riscos uma tarefa de grande complexidade.

Cabe a empresa que concede a operação entender a atividade do demandador do recurso, verificar suas reais necessidades e levantar dados a

respeito da empresa cliente, permitindo que seja possível identificar quais as chances que ela tem de receber futuramente o retorno do valor da venda a crédito.

O intuito da análise de crédito é o de propiciar a tomada de decisão e não o de efetuar um simples relatório. Os instrumentos de análise podem e devem variar de acordo com a situação específica de cada caso, mas o objetivo e a lógica do processo permanecem. O correto e completo levantamento das informações é essencial para que o gestor/vendedor que representa a empresa vendedora possa ter em mãos dados que lhe auxiliem a tomar a decisão mais correta.

Nesta realidade, devemos ressaltar que normalmente muita atenção é dispensada a grandes corporações, especialmente às de capital aberto, em relação à análise financeira. Entretanto, micro e pequenas empresas são numericamente muito superiores às grandes corporações, estatais ou multinacionais. De acordo com o IBGE, micro e pequenas empresas representam 97,6% do número total de empresas brasileiras. Estas empresas, em muitos casos, sequer possuem as suas demonstrações financeiras completas ou fiéis a sua realidade econômica.

E este é justamente o desafio enfrentado diariamente por milhares de empresas, especialmente as pequenas. Desenvolver uma alternativa para realizar uma análise de crédito dos seus clientes, normalmente também de pequeno porte, para aumentar a segurança nas suas transações a prazo, sem que isso implique num aumento exagerado dos seus custos operacionais.

2. SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA

Conforme dados já apresentados, o número de Micro e Pequenas empresas é muito superior ao de empresas de maior porte no mercado brasileiro. Além disso, a taxa de mortalidade dessas empresas é enorme, girando em torno de 60% nos primeiros quatro anos, conforme dados do SEBRAE do ano de 2004.

Apesar disso, estas representam um universo composto de 4,5 milhões de estabelecimentos industriais, comerciais e de serviços, sendo responsáveis por 48% do total da produção nacional, 42% dos salários pagos, 59% dos postos de trabalho e cerca de 30% do Produto Interno Bruto.

Conforme dados acima, podemos verificar que a participação dessas empresas no mercado econômico não pode ser de maneira alguma menosprezada, e, elas representam um mercado consumidor enorme para produtos e serviços de outras empresas.

O problema identificado é que, devido a facilidades na legislação e na fiscalização, estas empresas nem sempre possuem as escriturações contábeis completas ou consistentes. Por isso, levando em conta a possibilidade dos demonstrativos contábeis das pequenas empresas não serem fiéis às suas realidades econômicas e financeiras, e da necessidade dessas informações por parte de quem analisa uma operação a prazo, é necessária a estruturação de uma ferramenta que auxilie na organização dos dados da empresa a ser analisada, bem como facilite a busca de informações junto à empresa interessada na operação. Porém, como a realidade analisada é a de empresas de pequeno porte, é necessário que a ferramenta não seja complexa demais, visto que não é interesse a perda de clientes para a concorrência devido a um cadastro muito trabalhoso. Além disso, estas empresas dificilmente dispõem de recursos financeiros ou estrutura para manter um setor de crédito especializado.

Neste contexto, a situação problemática encontrada se resume na necessidade de estruturar um roteiro contendo informações e documentos

necessários, bem como elaborar um questionário a ser aplicado como forma alternativa para levantamento de dados de micro e pequenas empresas, visando análise de operações de venda a prazo, com elaboração de um modelo que possa ser utilizado na prática.

3. OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS

3.1. OBJETIVO GERAL

O objetivo geral do presente trabalho é elaborar um modelo a ser seguido para levantamento de dados a serem utilizados em um processo de análise de risco de crédito de pequenas empresas.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Tendo em vista o objetivo geral acima, serão buscados os seguintes objetivos específicos:

- A) levantar informações cadastrais ou qualitativas relevantes, relativas a pessoas jurídicas, a serem consideradas na análise de crédito;
- B) desenvolver um modelo de ficha cadastro, que propicie levantar os dados vistos como necessários em “A”;
- C) elaborar uma relação de documentos a serem solicitados para as empresas demandantes a operação de crédito, bem como indicar aspectos relevantes de cada documento, com vista nos dados citados em “A”;
- D) verificar como funcionam os serviços de proteção que podem ser consultados num processo de crédito, bem como realizar o levantamento dos custos envolvidos no processo;
- E) aplicar a ferramenta em caso prático, para verificar a viabilidade de seu uso.

4. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

4.1. CRÉDITO – CONCEITO

Segundo Schrickel (2000), crédito é o ato de ceder temporariamente parte de seu patrimônio a um terceiro, esperando que este valor volte integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado, podendo este patrimônio emprestado ser representado por dinheiro ou bens.

Pelo fato de este empréstimo de patrimônio estar acompanhado de uma expectativa de retorno da parte emprestada, observamos que qualquer crédito está associado a um risco incerto de retorno. Devido a isso, sempre caberá ao cedente do patrimônio a decisão de emprestá-lo ou não.

Além disso, normalmente associa-se a qualquer transação de empréstimo um “preço remuneratório”, a ser pago pelo tomador ao prestador. Este preço, denominado taxa de juros, serve para compensar o risco assumido pelo prestador quanto à possível desvalorização ou mesmo perda da parcela ou bem emprestado. Também é conhecida como taxa de risco.

4.2. RISCO

A Resolução 2682 do Banco Central do Brasil publicada em 21/12/1999 dispõe sobre os critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. Esta resolução se aplica a instituições financeiras autorizadas a operar no mercado financeiro brasileiro, mas também pode ser utilizada como referência por empresas particulares para classificar suas operações de crédito.

Os níveis estipulados pela Resolução 2682/99, com suas respectivas provisões, foram os seguintes:

- I. Nível AA – Provisão 0%
- II. Nível A – Provisão 0,5%
- III. Nível B – Provisão 1%
- IV. Nível C – Provisão 3%
- V. Nível D – Provisão 10%
- VI. Nível E – Provisão 30%
- VII. Nível F – Provisão 50%
- VIII. Nível G – Provisão 70%
- IX. Nível H – Provisão 100%

Além disso, a resolução também estabelece os parâmetros que devem ser levados em consideração pelas instituições financeiras na sua avaliação de risco de crédito. Define que a avaliação deve englobar no mínimo os seguintes aspectos:

- I. Em relação ao devedor e seus garantidores:
 - a) situação econômico-financeira;
 - b) grau de endividamento;
 - c) capacidade de geração de resultados;
 - d) fluxo de caixa;
 - e) administração e qualidade de controles;
 - f) pontualidade e atrasos nos pagamentos;

- g) contingências;
- h) setor de atividade econômica;
- i) limite de crédito;

II. Em relação a operação:

- a) natureza e finalidade da transação;
- b) características das garantias, particularmente quanto a suficiência e liquidez;
- c) valor;

Este modelo deixa bem claro a separação entre o chamado risco do cliente (risco intrínseco) do risco da operação propriamente dita. No risco do cliente são observados aspectos econômico-financeiros da empresa, enquanto que no risco da operação é avaliada a finalidade do empréstimo, bem como a garantia que o cobre.

4.3. OS “C”s DO CRÉDITO

As informações que necessitamos para análise subjetiva da capacidade financeira dos clientes são tradicionalmente conhecidas como os C’s do Crédito. Pesquisando os mais diversos autores, notamos que existe uma divergência entre o número de C’s existentes. Porém, o mais comum é a citação de cinco deles, mais um sexto adicional aplicável para grupos de empresas, utilizado geralmente nas análises realizadas pelas instituições financeiras. Os cinco C’s de crédito são: Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições. O sexto C, aplicável em alguns casos é chamado de Conglomerado.

4.3.1. Caráter

O caráter de uma empresa pode ser resumido como sua idoneidade no mercado de crédito. Para análise deste aspecto, é indispensável que o credor tenha acesso as mais diversas informações históricas de seus clientes, internas e externas, que demonstrem a intencionalidade e a pontualidade na amortização de suas dívidas. As informações internas são de fácil acesso, bastando a empresa ter uma documentação confiável com o histórico de seus clientes. É primordial que o credor mantenha um relatório individual para cada cliente, onde constem registros de assiduidade, atrasos, renegociações ou mesmo perdas ocasionadas pela inadimplência passada do cliente. Já as informações externas devem ser adquiridas através de dados oferecidos por empresas especializadas em coleta, armazenamento e comercialização de dados relativos à idoneidade da empresa no mercado de crédito. Os exemplos mais conhecidos deste tipo de empresa no Brasil são o SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) e o SERASA.

Além disso, informações relevantes também podem ser levantadas através de contatos com outras empresas concessionárias do mesmo ramo.

Segundo Schrickel (2000), de todos os C's do crédito, este é o mais importante e crítico no processo de concessão, não importando sequer o montante da operação, pois este C determina a *determinação de pagar* do tomador.

Para que o credor tenha em seu poder dados suficientes para que seja feita a pesquisa cadastral do tomador, é necessária a confecção de uma ficha cadastro criteriosa, com dados sobre identificação e qualificação da empresa e dos indivíduos que a comandam.

Devemos ainda lembrar que, em momentos em que o tomador de empréstimos estiver com sua situação financeira controlada, seu caráter dificilmente é colocado a prova. Em momentos de dificuldade, com baixa de vendas ou lucro abaixo da expectativa é que realmente verificaremos a importância de um correto levantamento das condições de caráter de um tomador.

4.3.2. Capacidade

Se o Caráter foi resumido como a vontade de pagar, por Capacidade resumimos a habilidade de pagar. De uma maneira geral, também pode ser entendido como a capacidade do tomador em transformar seus negócios em receita.

Neste ponto é necessário observar a educação, o treinamento e a experiência dos indivíduos que comandam a empresa tomadora. Além disso, questões mais abrangentes como visão estratégica, potencial administrativo, produção e comercialização podem fazer parte da análise de Capacidade, gerando muitas vezes questões subjetivas difíceis de serem avaliadas. Qualidades das instalações físicas bem como grau de tecnologia e métodos de trabalho utilizados podem ser verificados em uma visita.

É claro que existe uma área na qual o Caráter e a Capacidade da empresa se confundem. Pode existir o caso em que um tomador seja honesto (Caráter) e tenha vontade de pagar, porém, não tenha Capacidade de levantar recursos financeiros suficientes para saldar suas obrigações.

4.3.3. Capital

Entramos aqui nos aspectos financeiros da empresa. Com Caráter e Capacidade, verificamos se o devedor tem vontade e habilidade de pagar. Agora é necessário avaliar se o tomador tem recursos financeiros suficientes para honrar seus compromissos.

Neste aspecto, é importante a verificação detalhada das demonstrações econômico-financeiras da empresa, no que diz respeito aos recursos financeiros e bens de posse da empresa.

A análise de capital é meticulosa e determinante na tomada de decisão de crédito e é basicamente composta pela análise do balanço, ou demonstrações contábeis em conjunto com a capacidade de pagamento (fluxo de caixa).

Segundo Schrickel (2000), no caso de empresas, o conceito de Capital é mais claro, visto que geralmente associamos ao Capital Social presente no Balanço Patrimonial. No entanto, é importante não restringir esta pesquisa a mera rubrica de Patrimônio Líquido constante no balanço, mas visualizar toda a estrutura econômico-financeira da empresa.

Neste aspecto, é importante que as concessionárias de empréstimo realizem uma análise global, realizando as chamadas Análises de Balanços e Análises Econômico-financeiras. Com estas é possível identificar, por exemplo, a imobilização dos ativos da empresa. Podemos verificar também a existência de seguros, as possibilidades e recursos para expansão, a renovação do parque de máquinas.

Por outro lado, podemos também verificar a rotatividade dos estoques, participação de mercado, pontualidade e adimplência da carteira de clientes, endividamentos, liquidez.

Um aspecto também a ser observado é a injeção de capital dos sócios na empresa. Afinal, se com todas as alternativas de investimento existentes no mercado, os sócios optam por investir no próprio negócio, pode ser um sinal que eles confiam na empresa e acreditam no retorno dos capitais empregados.

4.3.4. Condições

Este item diz respeito ao cenário onde o tomador de empréstimos está inserido. Tratando de empresas, este cenário pode ser o ramo de atividade e a economia como um todo.

Segundo Schrickel (2000), os emprestadores tendem a ser mais liberais em momentos de aquecimento econômico, quando os negócios em geral tendem a

estar em um ritmo de crescimento. Do modo contrário, em momentos de recessão ou retração de mercado, essa liberdade de crédito tende a desaparecer. Ainda, verifica-se que, no caso de empresas de setores novos, ainda não estabelecidos, o risco tende a ser maior devido à falta de parâmetros históricos.

Segundo Silva (2008), as condições englobam fatores externos, que normalmente não estão sob o controle da empresa. É necessário observar que as mudanças da política econômica, bem como aquecimento ou desaquecimento de certos setores da economia afetam de maneira significativa o nível de atividade de determinados tipos de empresas. Estas empresas estão situadas em um macroambiente, onde estão o governo, conjuntura nacional e internacional, concorrentes e mesmo a globalização, além de itens como natureza e ecologia. Neste caso, podemos dar o exemplo do agronegócio, onde uma estiagem prolongada na América do Norte traz resultados favoráveis para os produtores brasileiros. Por outro lado, as barreiras contra importação construídas pelos países desenvolvidos estão cada vez maiores.

Ainda segundo Schrickel (2000), as condições devem levar em conta fatores como o ciclo operacional de uma empresa. Por exemplo, uma empresa com ciclo operacional de 180 dias provavelmente terá dificuldades de saldar seus compromissos em 45 dias.

Também aspectos tangíveis como concentração de vendas em um único cliente e/ou dependência de fornecedores podem ser observados pelo cedente do crédito dentro deste item.

4.3.5. Colateral

Colateral é a tradução do termo inglês de idêntica grafia, que significa garantia. Por colateral se entende o conjunto de garantias tangíveis que podem ser acrescentadas em um processo de análise de risco de crédito.

Segundo Schrickel (2000), o Colateral, num processo de decisão de crédito, deve ser usado para atenuar (e apenas atenuar) eventuais problemas que ocorram com o enfraquecimento dos elementos Capacidade, Capital e Condições. O Colateral serve para compensar incertezas futuras quanto ao recebimento do crédito cedido. O Colateral raramente (nunca, preferencialmente) deverá ser usado para compensar falhas no elemento Caráter, porque quando o problema é falta de honestidade, o crédito incluirá riscos que não devem ser assumidos pela empresa cedente. Na falta de honestidade, é provável que a garantia Colateral também tenha grande volatilidade, possivelmente não cobrindo adequadamente o valor emprestado.

Segundo Santos (2009), o Colateral recebe no mercado de crédito a denominação de “garantia acessória”, ou seja, uma garantia secundária vinculada aos contratos de crédito, visando proteger os credores de situações adversas de seus clientes. É fundamental que o credor obtenha a correta composição do patrimônio do cliente, além de identificar a situação dos bens com relação a liquidez, ônus e valor de mercado. É fato que a conversão de garantias acessórias em caixa é extremamente difícil, porém a vinculação de patrimônio material aos contratos de crédito tende a inibir a inadimplência, visto que os credores tendem a ser mais cuidadosos quando existe a possibilidade da perda de um bem.

Ainda, segundo Schrickel (2000, p. 46), “um empréstimo baseado, inicial e principalmente, nas garantias, é um mau empréstimo de início”. Com isso, ele exemplifica que, se o banco emprestar exclusivamente baseado na garantia, o recebimento do crédito já é questionável desde o princípio. Ou seja, na verdade, o credor está “comprando” a garantia, o que, em geral, não é a intenção do processo.

4.3.6. Conglomerado

Segundo Silva (2008), existe ainda um sexto C a ser acrescentado. Este é o Conglomerado, que trata análise das empresas interligadas a que está pleiteando o crédito. Seguidamente nos deparamos com conjuntos de empresas controladas por

um mesmo grupo familiar ou de administradores. Nestes casos, é necessário realizar uma análise do conjunto, para verificar o risco representado e a maneira como estas empresas interagem. Por vezes, é possível que um grupo de empresas com grande deterioração financeira mantenha uma delas com situação financeira saudável, para ser usada como tomadora de empréstimos para o grupo todo. Esta prática acarreta risco para os credores, visto que o crédito emprestado será utilizado de maneira diversa da esperada, que é a geração de riqueza dentro da própria empresa.

Em alguns casos, é possível que a empresa tomadora do empréstimo seja controlada por outra empresa, ou mesmo por mais do que uma, que por sua vez controla diversas outras empresas. Estas relações podem ser extremamente complexas e dinâmicas, e demandam um estudo para verificar a solidez do conglomerado.

4.4. DEMONSTRAÇÕES CONTÁBIL-FINANCEIRAS

A correta verificação e análise das demonstrações contábeis é um procedimento crucial na avaliação de concessão de crédito às empresas. Utilizando estes recursos, os donos do capital têm condições de averiguar informações sobre rentabilidade, lucratividade, capacidade de pagamento e endividamento das empresas.

As demonstrações mais comuns encontradas para essa análise são o Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício.

4.4.1. Balanço Patrimonial

É a demonstração contábil mais usual, apresentando uma tabela dividida ao meio verticalmente. Do lado esquerdo, temos as contas designadas de Ativos, que representam as disponibilidades, bens e direitos da empresa. Do lado direito temos as contas designadas de Passivo, que representam as dívidas e obrigações. Ainda

do lado direito, abaixo das contas de Passivo temos o Patrimônio Líquido, que representa o total de recursos pertencentes aos proprietários.

É importante destacar que o balanço patrimonial é um demonstrativo que demonstra as contas em um momento estático da empresa, e é representado conforme a estrutura da TABELA 1.

Tabela 1 - Estrutura de um Balanço Patrimonial, conforme Deliberação CVM 488/05

Ativo Circulante Caixa e bancos, aplicações financeiras, duplicatas a receber, estoques, adiantamentos a fornecedores	Recursos disponíveis e/ou transformáveis em caixa em até 360 dias	Passivo Circulante Fornecedores, empréstimos, salários, impostos, adiantamentos de clientes	Dívidas amortizáveis em até 360 dias
Ativo Não Circulante Realizável a longo prazo, imobilizado, diferido, investimentos e intangível	Recursos transformáveis em caixa em mais de 360 dias, bens imobilizados, gastos com pesquisa e desenvolvimento e participações em terceiras	Passivo Não Circulante	Dívidas amortizáveis em prazo superior a 360 dias
		Patrimônio Líquido Capital, reservas e lucros/prejuízos acumulados	Capital dos proprietários e reservas
Ativo Total		Passivo Total + Patrimônio Líquido	

4.4.1.1. Ativo Circulante

Este agrupamento de contas nos traz as disponibilidades financeiras imediatas da empresa e os direitos realizáveis no exercício subsequente. As principais contas são:

- Caixa e Bancos: recursos disponíveis no caixa ou na tesouraria, bem como em contas correntes bancárias para livre movimentação;

- Aplicações Financeiras: aplicações financeiras realizadas com o excedente de recursos da empresa;
- Duplicatas a Receber: valores a receber de clientes resultantes de vendas de produtos ou de prestação de serviços. Nesta conta é importante lembrar que existe possibilidade de inadimplência dos clientes da carteira;
- Estoques: mercadorias ou bens que a empresa possui para entrega/venda aos seus clientes, podendo ser matéria-prima, produtos acabados ou semi-acabados, a depender do ramo da empresa;
- Adiantamento de Fornecedores: Valores pagos para futuros recebimentos de matéria-prima, produtos ou serviços.

4.4.1.2. Ativo Não Circulante

São ativos com recebimento em prazo longo ou não destinados diretamente a venda, mas a manutenção e operação da empresa. Dividem-se nas seguintes categorias:

- Realizável a Longo Prazo: Representa o que a empresa tem a receber num período superior a 360 dias, ou após o término do exercício seguinte, empréstimos concedidos a acionistas além de títulos a receber a longo prazo;
- Imobilizado: Representam os investimentos destinados a operação da empresa, entrando aqui máquinas, equipamentos, prédios, veículos, laboratórios, etc;
- Diferido: despesas ou gastos que contribuem para a formação de receita atual ou futura, tais como despesas pré-operacionais, organização, pesquisa e desenvolvimento de novos produtos;

- Investimentos: participações em outras empresas, em caráter permanente, como coligadas e controladas;
- Intangível: bens que não tem existência física. Podem ser marcas, patentes, softwares ou mesmo concessões de serviços públicos.

4.4.1.3. Passivo Circulante

São as obrigações e deveres que são pagas no curto prazo, geralmente dentro de um ano. As suas principais contas são:

- Fornecedores: valores a pagar para fornecedores de mercadorias e matérias-primas;
- Empréstimos Bancários: financiamentos tomados junto as instituições bancárias/financeiras, podendo ser em moeda nacional ou mesmo em moeda estrangeira;
- Salários: folha de pagamento do pessoal da administração, produção, vendas e prestadores;
- Impostos e Contribuições: Imposto de renda e contribuições sociais referentes aos funcionários;
- Adiantamento de Clientes: recebimentos adiantados por conta de futuros fornecimentos ou serviços a serem prestados.

4.4.1.4. Passivo Não Circulante

Obrigações e deveres a serem pagos em prazo superior a um ano.

4.4.1.5. Patrimônio Líquido

É o conjunto de contas que demonstra o montante aplicado pelos proprietários na empresa. As principais contas deste grupo são:

- Capital Social: valor efetivamente investido pelos proprietários na empresa;
- Reservas: provisões realizadas pela empresa destinadas a aumentos de capital, cobertura de perdas, financiamento de projetos, etc;
- Lucros/Prejuízos Acumulados: Acumulação de resultado sem destinação especificada. Pode ser o acúmulo do resultado de vários exercícios, podendo mesmo ser chamada de Prejuízos Acumulados, em caso de perdas na empresa.

4.4.2. Demonstração de Resultados do Exercício

Esta é uma demonstração financeira que apresenta o resultado de uma empresa em um período pré-estabelecido. Este período normalmente é de um ano, mas pode ser mensal, trimestral, semestral, etc. A seguir, na TABELA 2, temos um exemplo da estrutura da Demonstração de Resultados do Exercício (DRE).

Tabela 2 - Estrutura da DRE

	Receita Bruta de Vendas
(-)	Deduções sobre faturamento
(=)	Receita Líquida de Vendas
(-)	Custo
(=)	Resultado Bruto
(-)	Despesas Operacionais
(=)	Resultado Operacional
(-)	Despesas Financeiras
(+)	Receitas Financeiras
(-)	Despesas Não Operacionais
(+)	Receitas Não Operacionais
(=)	Resultado Antes do Imposto de Renda (LAIR)
(-)	Imposto de Renda
(-)	Dividendos
(=)	Resultado Líquido

- Receita Bruta de Vendas: Corresponde ao total faturado pela empresa no exercício;
- Deduções sobre Faturamento: Impostos sobre faturamento (IPI, ICMS, ISS, etc), devoluções e descontos concedidos ao cliente;
- Receita Líquida de Vendas: O total das receitas brutas menos as deduções sobre faturamento;
- Custo: Valores que integraram o custo de produção dos produtos vendidos, incluindo matéria-prima e mão de obra;
- Resultado Bruto: Diferença entre Receita Líquida de Vendas e o custo;
- Despesas Operacionais: Geralmente relacionadas aos desembolsos referentes à parte administrativa da empresa, além de gastos com propaganda, distribuição e vendas. Não devem ser incluídas despesas da linha de produção, que entram no item Custo;
- Resultado Operacional: Diferença entre Lucro Bruto e Despesas Operacionais;

- Despesas e Receitas financeiras: Juros e encargos pagos a bancos, e rendimentos obtidos de aplicações financeiras;
- Despesas e Receitas Não Operacionais: Gastos e ganhos auferidos não relacionados à atividade principal ou operacional das empresas. Podem ser, por exemplo, valores provenientes de venda de bem imobilizado;
- Resultado Antes do Imposto de Renda: Também conhecido como Lucro Antes do Imposto de Renda (LAIR), corresponde a diferença entre o Resultado Operacional e as Despesas e Receitas Não Operacionais;
- Imposto de Renda: Valor pago ao Governo Federal, segundo alíquota aplicada sobre o lucro;
- Dividendos: Valor distribuído aos acionistas da empresa, calculado após o Imposto de Renda (IR);
- Resultado Líquido: Resultado final, após o pagamento do Imposto de Renda e após a distribuição dos dividendos aos acionistas.

4.5. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Em um processo de crédito, é necessário sempre avaliar a real capacidade de pagamento do tomador do empréstimo, para que se possam tomar decisões sobre como, quando e quanto emprestar. É necessário averiguar quais são as chances do comprador do produto/serviço vir a pagar futuramente pelos bens adquiridos.

É claro que não é possível prever com certeza os adventos vindouros, mas, com base em demonstrativos contábeis passados das empresas, é possível estimar com certo grau de certeza a capacidade de uma empresa vir a honrar seus compromissos financeiros, especialmente os de curto prazo. Para análise de prazos

mais longos, é necessária uma análise mais criteriosa, observando também aspectos relativos a decisões estratégicas como políticas mercadológicas, investimentos previstos, redução de custos, entre outros.

Segundo Securato (2002), as principais técnicas de análise financeira utilizam exame e planilhamento dos demonstrativos contábeis, e devido a isso, possuem características naturais da contabilidade. Os principais tipos observados são:

- Análise Vertical;
- Análise Horizontal;
- Análise de Índices de Parâmetros da Empresa;
- Análise do Capital de Giro;
- Análise do Fluxo de Caixa.

Com a aplicação das técnicas acima citadas, é possível obter um conjunto de informações importantes no processo de análise de crédito de uma empresa.

4.5.1. Análise Vertical

Segundo Silva (2008), a função da Análise Vertical (AV) é demonstrar a participação relativa de cada item de um demonstrativo em relação ao todo (referência). Em um balanço, por exemplo, é comum determinar o percentual de cada conta com relação ao ativo (ou passivo) total. A TABELA 3 nos traz um modelo simplificado de Balanço Patrimonial com análise vertical.

Tabela 3 - Exemplo de Análise Vertical

Ativo	\$	AV%	Passivo	\$	AV%
Circulante	190	42%	Circulante	300	67%
Caixa	10	2%	Fornecedores	90	20%
Duplicatas a Receber	100	22%	Empréstimos	110	25%
Estoques	80	18%	Salários	100	22%
Permanente	260	58%	Patrimônio Líquido	150	33%
Imóvel	200	45%	Capital Social	100	22%
Automóvel	60	13%	Lucros Acumulados	50	11%
Total Ativo	450	100%	Total Passivo	450	100%

Além da representatividade de cada conta no total do demonstrativo, também é importante que o analista de crédito verifique a variação desta representatividade com o passar dos anos. Analisar o crescimento ou decréscimo do percentual de um certo item com o passar dos anos pode dar ao analista indicações de mudanças ocorridas na empresa.

4.5.2. Análise Horizontal

Conforme Silva (2008), a Análise Horizontal (AH) tem por objetivo permitir a observação da evolução histórica de uma série de valores. Na TABELA 4 temos um exemplo de análise horizontal de um modelo simplificado de Balanço Patrimonial (somente ativo).

Tabela 4 - Exemplo de Análise Horizontal

Ativo	20x0		20x1		20x2	
	\$	AH%	\$	AH%	\$	AH%
Circulante	190	100%	240	126%	270	112%
Caixa	10	100%	10	100%	20	200%
Duplicatas a Receber	100	100%	120	120%	200	166%
Estoques	80	100%	110	137%	150	136%
Permanente	260	100%	260	100%	230	88%
Imóvel	200	100%	200	100%	200	100%
Automóvel	60	100%	60	100%	30	50%
Total Ativo	450	100%	500	111%	600	120%

Os índices obtidos através da análise horizontal nos demonstram a variação das contas com o passar dos anos, ao longo de um período considerado.

4.6. ANÁLISE POR ÍNDICES

Conforme Securato (2002), a análise por índices se baseia no cálculo de quocientes tomando como base uma seleção de contas extraídas dos demonstrativos financeiros. O analista de crédito se utiliza destes índices, em conjunto com outras técnicas, para interpretar e tentar vislumbrar um comportamento futuro da organização analisada.

4.6.1. Índices de Liquidez

Conforme Pereira (2008), os índices de liquidez procuram indicar a capacidade da empresa de pagar suas dívidas. Em outras palavras, os índices de liquidez demonstram a capacidade da empresa de gerar fundos para amortizar as dívidas, tanto de curto quanto de longo prazo.

Os índices de liquidez mais comumente encontrados são Corrente, Seca, Imediata e Geral.

4.6.1.1. Liquidez Corrente

Mede a capacidade de uma organização de gerar caixa para quitar suas obrigações de curto prazo. Este índice é calculado com o quociente entre ativo circulante e passivo circulante, da seguinte maneira:

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Normalmente, admite-se que uma empresa tenha liquidez corrente satisfatória quando este quociente for igual ou maior que 1. Ou seja, isto significa que para cada \$ 1 que a empresa possui de passivo circulante é necessário ter \$ 1 ou mais de ativo circulante.

Ao analisarmos este índice, também é necessário ter certo cuidado na qualidade dos dados das contas, especialmente dos ativos. Por exemplo, este índice pode induzir ao erro se a empresa tiver um valor elevado na conta duplicatas a receber, mas uma parte considerável destas duplicatas for de qualidade duvidosa. O mesmo pode-se dizer de um valor muito alto de estoques encalhados.

4.6.1.2. Liquidez Seca

Semelhante ao índice de liquidez corrente, porém para cálculo deste índice subtraímos o valor dos estoques do ativo circulante da empresa. Isto ocorre porque normalmente os estoques são os ativos de menor liquidez dentro do circulante, ou seja, os que tendem a demorar mais para serem convertidos em caixa. Além disso, busca também diminuir o risco de erro devido a altos estoques encalhados.

A fórmula da liquidez seca é a seguinte:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

4.6.1.3. Liquidez Imediata

Este índice revela quanto a empresa possui de recursos para quitação imediata de seus compromissos. Ele é encontrado dividindo o disponível da empresa (Caixa, Bancos, Aplicações Financeiras) pelo Passivo Circulante. A fórmula pode ser expressa da seguinte maneira:

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Segundo Securato (2002), a validade deste índice é contestável, visto que valores muito altos nas contas de disponibilidades podem significar má administração dos recursos disponíveis da empresa, visto que estes poderiam estar empregados na atividade geradora de riqueza. As empresas costumam manter nessas contas valores mínimos para garantir o caixa operacional.

4.6.1.4. Liquidez Geral

Mede o total da capacidade da empresa de pagar suas obrigações, na medida em que soma as contas de longo prazo as circulantes. A fórmula deste índice é representada da seguinte maneira:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

4.6.1.5. Prazo Médio de Rotação dos Estoques

Prazo Médio de Rotação dos Estoques (PMRE) é um indicador que demonstra quantos dias, em média, os produtos ficam armazenados na empresa antes de serem vendidos.

Este índice é calculado da seguinte forma:

$$\text{PMRE} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo das Mercadorias Vendidas}} \times \text{Dias no Período}$$

Quando realizamos uma análise de crédito, este é um índice do tipo “quanto maior, pior”, pois ele indica quantos dias em média uma mercadoria fica parada no estoque antes de ser comercializada. Quanto menor for este período, maior será a

rotação do estoque, e por conseqüência, maior o volume de vendas total da empresa.

4.6.1.6. Prazo Médio de Recebimento das Vendas

O Prazo Médio de Recebimento das Vendas (PMRV) indica quantos dias, em média, a empresa demora para receber o valor referente as mercadorias vendidas por ela. Este cálculo é resultante de duas variáveis: o montante de duplicatas a receber e o prazo concedido para pagamento das mesmas.

A fórmula de cálculo do PMRV é a seguinte:

$$PMRV = \frac{\text{Duplicatas a Receber (média do período)}}{\text{Vendas Líquidas + Impostos Sobre Vendas}} \times \text{Dias no Período}$$

Assim como no caso do PMRE, este também é um índice de “quanto maior, pior”, visto que para a empresa é interessante receber suas vendas em prazos mais curtos. Porém, é um índice que precisa ser analisado sempre em conjunto com o prazo médio de pagamento das compras.

4.6.1.7. Prazo Médio de Pagamento das Compras

O Prazo Médio de Pagamento das Compras (PMPC) indica quantos dias, em média, a empresa tem para pagar seus fornecedores. A fórmula a ser utilizada é a seguinte:

$$PMPC = \frac{\text{Fornecedores (média do período)}}{\text{Compras}} \times \text{Dias no Período}$$

4.6.2. Índices de Endividamento

Este conjunto de índice nos mostra a proporção total de ativos da empresa que são financiados por capitais de terceiros. Os principais índices de endividamento conhecidos são: Endividamento Total, Alavancagem e Endividamento Bancário de Curto Prazo.

4.6.2.1. Índice de Endividamento Total

Mostra a dependência de recursos de terceiros no financiamento dos ativos da empresa. Ele é calculado da seguinte forma:

$$\textit{Endividamento Total} = \frac{\textit{Passivo Total}}{\textit{Ativo Total}}$$

Este índice costuma ser do tipo “quanto menor, melhor”, visto que indica o percentual de recursos que provêm de terceiros para cada \$ 1 investido pela empresa na sua atividade.

4.6.2.2. Índice de Alavancagem

Este indicador nos demonstra a proporção entre dívidas e capital dos proprietários no financiamento dos ativos. Ele é calculado da seguinte forma:

$$\textit{Alavancagem} = \frac{\textit{Passivo Total}}{\textit{Patrimônio Líquido}}$$

Em outras palavras, este índice indica quanto de dívida a empresa possui para cada \$ 1 investido pelos proprietários. Novamente, como no caso do endividamento, esse é um índice que tende a ser “quanto menor, melhor”.

4.6.2.3. Índice de Endividamento Bancário de Curto Prazo

Este índice nos mostra o quanto os empréstimos bancários representam com relação ao total de dívidas de curto prazo. É calculado pela fórmula:

$$\text{Endividamento Bancário} = \frac{\text{Empréstimos Bancários de Curto Prazo}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Na prática, este índice demonstra a parcela financiada pelos bancos no curto prazo para cada \$ 1 do total de dívidas contraídas. Também tende a ser do tipo “quanto menor, melhor”.

4.6.3. Índices de Lucratividade

Devemos entender que o lucro é o principal objetivo de um empresário, e uma das melhores formas de se avaliar uma empresa. Os índices de retorno, também conhecidos por índices de lucratividade ou de rentabilidade, nos indicam qual o retorno que o empreendimento está propiciando.

4.6.3.1. Retorno Sobre Ativo

Também conhecido por sistema Du Pont, este índice consiste na divisão do lucro líquido pelo ativo total. É representado pela seguinte fórmula:

$$\text{Retorno Sobre Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

Observando a fórmula acima, podemos dizer que este índice calcula a lucratividade que a empresa propicia em relação aos investimentos totais.

4.6.3.2. Giro do Ativo

Este índice nos demonstra uma relação entre as vendas efetuadas no período e os investimentos totais da empresa. É representado pela seguinte fórmula:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$$

4.6.3.3. Retorno Sobre Vendas

Este índice compara o lucro líquido em relação as vendas líquidas do período, nos demonstrando o percentual de lucro que a empresa obtém, em função do seu faturamento. É representado da seguinte maneira:

$$\text{Retorno Sobre Vendas} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \times 100$$

4.6.3.4. Retorno Sobre Patrimônio Líquido

Este índice objetiva nos demonstrar o real valor que o proprietário da empresa está recebendo pelo seu investimento na empresa. É calculado da seguinte forma:

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

4.7. CREDIT SCORING

Segundo Santos (2009), como forma de reduzir as perdas financeiras decorrentes de possíveis inadimplências, as empresas tem cada vez mais investido

em sistemas e modelos para avaliação e monitoramento do risco de crédito da sua carteira de clientes.

Dentre as técnicas encontradas destacamos os sistemas de Credit Scoring, o Valor em Risco (VAR), o Creditmetrics, o Retorno Sobre o Capital Econômico Ajustado ao Risco (RAROC), além do Modelo KMV para estimar a probabilidade de inadimplência.

Das técnicas citadas, o mais comumente encontrado e empregado é o Credit Scoring, um sistema de avaliação de risco de crédito que usa estatística para calcular a probabilidade que uma empresa tem de não honrar suas dívidas.

4.7.1. Sistemas de Credit Scoring

Os sistemas de Credit Scoring, nas suas mais diversas versões, trabalham geralmente com as mesmas idéias básicas: atribuir pontos para fatores chaves das empresas, e usar esses dados para obter a probabilidade de pagamento baseando-se sempre em dados comparativos qualitativos e quantitativos previamente estabelecidos.

É comum os modelos de Credit Scoring distribuírem os parâmetros básicos dentro de itens que imitam os C's do Crédito. Os parâmetros básicos serão avaliados segundo dados informados pelo cliente em uma Ficha Cadastral, bem como retirados de relatórios e demonstrativos Econômico-financeiros da empresa.

Além disso, alguns itens podem ser pontuados pelo próprio analista de crédito, com base em dados verificados em uma possível visita. Também são levados em conta dados retirados do histórico de crédito da empresa tomadora, tanto com a concessora quanto com relação ao mercado, através de pesquisa cadastral junto aos órgãos de proteção ao crédito.

Ainda, cabe ressaltar que dentro de um sistema de Credit Scoring, nem todos os itens possuem o mesmo peso. Este peso varia conforme a relevância de cada

informação. Por exemplo, informações a respeito de restrições cadastrais tendem a ser mais decisivas para uma análise de crédito do que tempo de atuação da empresa no mercado.

Um bom exemplo de modelo de Credit Scoring simplificado é apresentado em Securato (2002, p. 49). Chamado pelo autor de Small Business Scoring, este modelo nos demonstra bem como são estruturados os sistemas de pontuação que baseiam a concessão de crédito nas empresas (ANEXO F).

4.7.2. Ponto de Corte

Quando realizamos a soma dos pontos de todos os clientes de uma carteira, podemos chegar a uma conclusão a respeito do ponto onde dividimos os bons pagadores dos maus pagadores.

Este ponto é definido como ponto de corte. Num processo de crédito, recomenda-se recusar o crédito a clientes que fiquem abaixo do ponto de corte, e aprovar o crédito a clientes que fiquem acima deste ponto.

É importante ressaltar que o ponto de corte precisa ser corretamente calculado, sob o risco de a empresa recusar operações com clientes que seriam bons pagadores (clientes de baixo risco), ou pior, efetuar operações com clientes que virão a se tornar inadimplentes (clientes de alto risco).

5. METODOLOGIA

Buscando cumprir os objetivos propostos no trabalho, e levando em consideração a revisão bibliográfica apresentada, o presente trabalho é classificado como uma Proposição de Planos ou Sistemas, segundo modelo apresentado por Roesh (2006). Segundo Roesh (2006, p.67), o modelo é definido como “Apresentar soluções para problemas já diagnosticados. Pode ou não incluir a implementação do plano”.

Para construção do modelo, partimos como base da seqüência de análise de dados sugerida por Santos (2009) para pessoas jurídicas, que se compõe dos seguintes passos:

- Análise Cadastral

- Análise de Idoneidade

- Análise Financeira

- Análise de Relacionamento

- Análise Patrimonial

- Análise de Sensibilidade

- Análise do Negócio

Para cada um dos passos acima, são apresentadas sugestões de formulários a serem preenchidos, documentos a serem solicitados, consultas a serem feitas ou itens a serem observados em uma visita. A única exceção é a respeito do último item da lista, o de Análise do Negócio, que não é apresentado de forma individual. Entendo que os elementos a serem verificados nesta etapa se confundem com os dados levantados na etapa de Análise Cadastral e na etapa de Análise de Sensibilidade, dispensando uma etapa própria e individual.

Após a construção do modelo, ele foi testado na prática com uma empresa real, para que verificar a viabilidade e aplicabilidade da solução proposta, bem como identificar possíveis pontos de melhoria para o modelo. Além disso, foi importante observar a aceitação do modelo, bem como a opinião do responsável da empresa testada.

6. DESENVOLVIMENTO

6.1. ANÁLISE CADASTRAL

Compreende, basicamente, o cadastro de dados da empresa e de seus dirigentes. Os dados necessários nesta etapa devem ser levantados através de uma ficha cadastral, que possibilite ao cliente informar as informações relevantes a respeito de sua empresa. Neste cadastro devem constar informações como:

- Razão Social e Nome Fantasia da empresa, além do CNPJ. O CNPJ é essencial, pois através dele que são realizadas as consultas cadastrais, presentes na próxima etapa do processo;
- Endereço das instalações, especialmente da matriz, bem como telefones de contato;
- Data de início das atividades e capital social;
- Setor da empresa e principais produtos vendidos/serviços ofertados;
- Composição acionária, bem como dados dos sócios como nome e CPF;
- Relação de dirigentes da empresa, incluindo o CPF;
- Bens da empresa, e situação (quitados, financiados, alienados);
- Distribuição ou concentração de clientes e fornecedores, para observar uma possível dependência exagerada de algum deles;
- Relacionamento bancário, listando instituições, modalidades e comprometimento. Além disso, pode ser interessante verificar também a existência de apólices de seguro em nome da empresa;

Estes são os dados básicos a serem levantados. Conforme o ramo de atividade e perfil dos clientes da empresa, mais dados podem ser acrescentados, bem como em alguns casos podem ser suprimidos alguns campos. Além disso, nesta etapa é comum e desejável solicitar ao cliente cópia de seu Contrato Social e alterações em vigor.

Também deve ser realizada nesta etapa uma consulta junto ao site da Receita Federal para verificar a situação do CNPJ da empresa analisada, bem como dos CPF's dos seus sócios e dirigentes.

6.2. ANÁLISE DE IDONEIDADE

Esta é, provavelmente, o mais importante dos aspectos a serem observados em um processo de análise de crédito conforme o proposto. Especialmente se for levado em conta a simplicidade e facilidade do processo de consulta aos serviços de informação ao crédito. Para isso, basta que o analista tenha em mãos o CNPJ da empresa analisada, CPF de seus sócios/diretores. Além disso, é necessário que a empresa tenha um contrato de consulta com um ou mais dos órgãos de proteção ao crédito. No Brasil, as empresas mais conhecidas que prestam este serviço são a SERASA, SPC e Equifax.

6.2.1. SERASA

Acessado para consultas pelo site www.serasa.com.br, pelo telefone ou fax, bastando apenas informar o CPF ou CNPJ a ser consultado. No relatório do serviço chamado Concentre (Figura 1) constam informações como cheques emitidos sem provisão de fundos, títulos protestados em cartório, ações judiciais, dívidas vencidas ou ação de execução fiscal federal. No caso de uma consulta de CNPJ, informa a Razão Social da Empresa e a data de inscrição, informação que pode ser utilizada para comparar com o que foi informado pelo cliente na Ficha Cadastro.

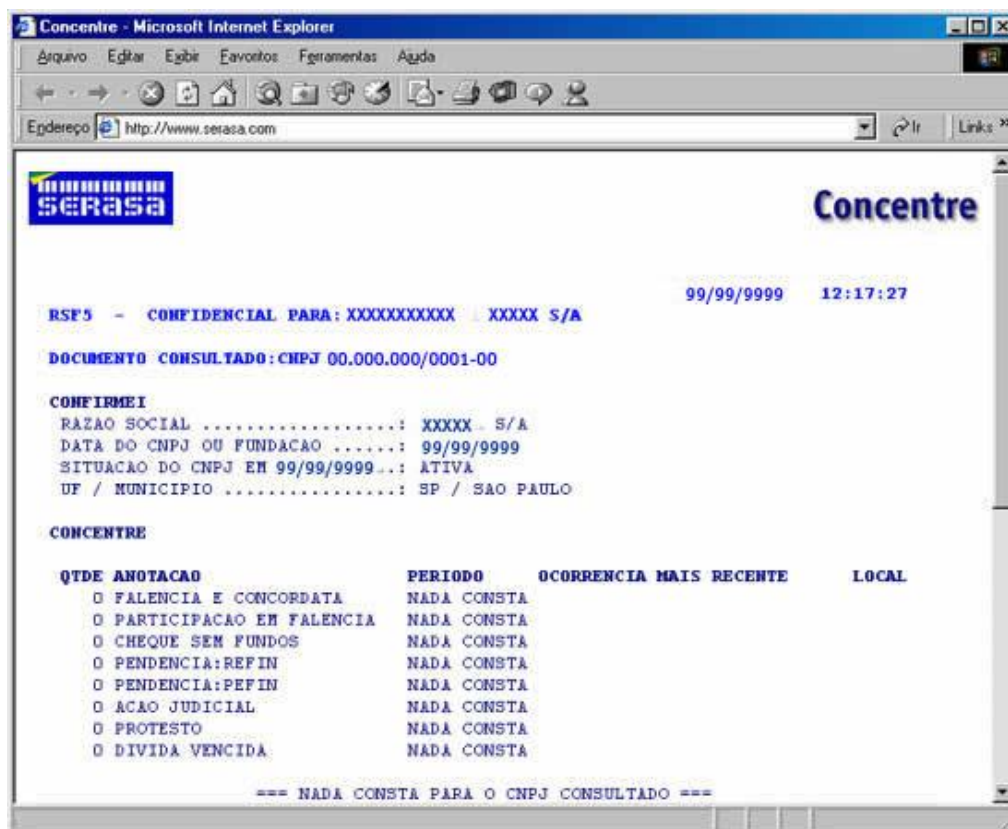


Figura 1 - Exemplo de consulta ao Serviço Concentre (SERASA) - extraído de www.serasa.com.br em 31/03/2009

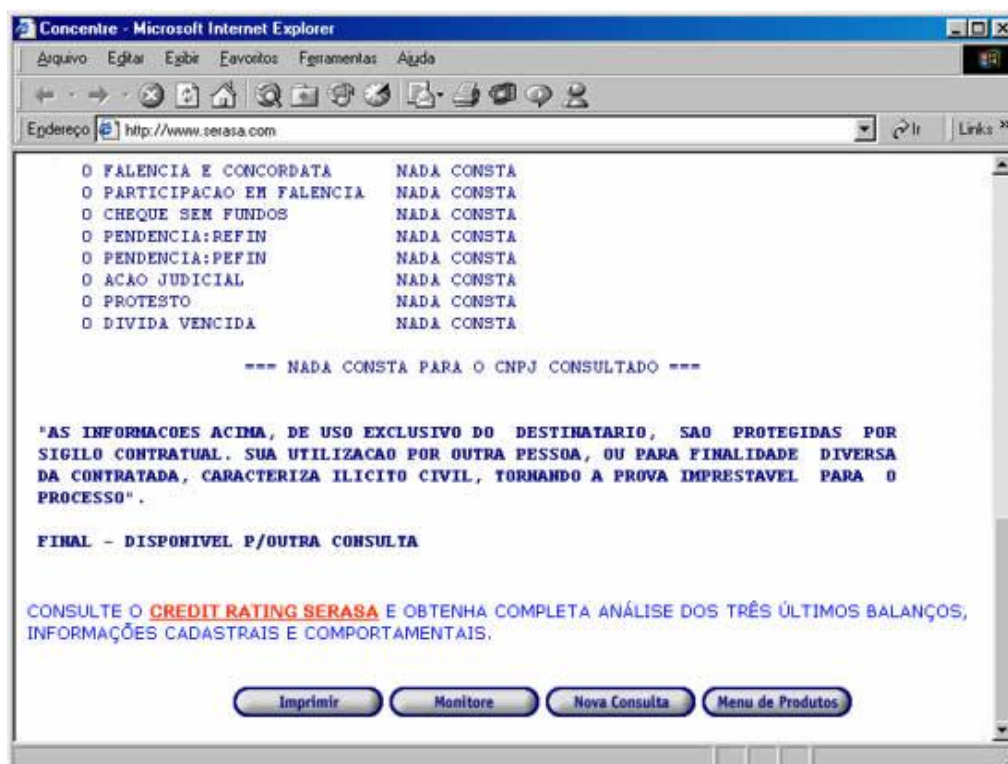


Figura 2 - Exemplo de consulta ao Serviço Concentre (SERASA) - extraído de www.serasa.com.br em 31/03/2009

Ainda, dentro do serviço Concentre, podem ser observados dados como quantidades de consultas feitas para aquele CPF ou CNPJ nos últimos meses, bem como empresas que consultaram. Isso é importante por dar indícios de outras operações a prazo realizadas recentemente pelo cliente analisado (Figura 3).

```

99/99/9999
11:45:55
RSF5 - CONFIDENCIAL PARA: XXXXXXXXXXXXXXXX

DOCUMENTO CONSULTADO: CPF 111.111.111-11

CONFIRMEI
NOME .....: NOME EXEMPLO
SITUACAO DO CPF EM 99/99/9999...: ATIVA

REGISTRO DE CONSULTAS
                MES ATUAL  JUN/9999  MAI/9999  ABR/9999  MAR/9999
QTDE CONSULTAS          2          2          4          3          1

        DATA E NOME DAS ULTIMAS CONSULTAS

99/99/9999 EMPRESA 1
99/99/9999 EMPRESA 1
99/99/9999 EMPRESA 2
99/99/9999 EMPRESA 1
99/99/9999 EMPRESA 3

CONCENTRE

QTDE ANOTACAO          PERIODO  OCORRENCIA MAIS RECENTE          LOCAL
  3 PARTICIPACAO EM FALENCIA  MAI01-SET02          SAO PAULO          SPO
  5 CHEQUE SEM FUNDO-ACHEI-CCF  MAI01-MAI01          BANCO 1          1000
  89 PENDENCIA:REFIN          AG099-JAN03  R$50.000,00  SERASA          SPO
  79 PENDENCIA:PEFIN          FEV99-JAN03  R$23.456,78  SERASA          CAS
  0 FALENCIA E CONCORDATA          NADA CONSTA
  0 CONSULTA NA PROPRIA ORIGEM  NADA CONSTA
  0 ACAO JUDICIAL          NADA CONSTA
  0 PROTESTO          NADA CONSTA
  0 DIVIDA VENCIDA          NADA CONSTA

EXISTEM MAIS DE 04 VARIACOES DE GRAFIAS PARA O DOCUMENTO CONSULTADO.
NOME EXEMPLO
N O M E EXEMPLO
NOME EX
NOME EXEMPLO
OUTRAS

```

Figura 3 - Exemplo de consulta ao Serviço Concentre (SERASA) - extraído de www.serasa.com.br em 31/03/2009

Além disso, a SERASA também possui a disposição dos seus clientes diversos outros serviços, como cadastro de documentos e cheques roubados, furtados ou extraviados e até mesmo uma ferramenta de Credit Rating completa. A SERASA ainda trabalha com pesquisa e estatísticas a respeito do mercado de crédito nacional. Ainda, a SERASA disponibiliza quem consultou recentemente determinado CPF ou CNPJ.

6.2.2. SPC

Assim como a SERASA, o SPC é um banco de dados de pessoas físicas e jurídicas, que visa auxiliar no processo de tomada de decisão de crédito das empresas nacionais. É vinculado aos CDL's (Câmaras de Dirigentes Lojistas) dos municípios.

Possui uma série de serviços de consulta, sendo que o pacote pode ser contratado conforme a necessidade e a disponibilidade financeira do contratante. Possui registros de inadimplência existentes (contratos, carnês, duplicatas, cartões de crédito, empréstimos, financiamentos, prestações e outros), consultas realizadas recentemente para determinado CNPJ, participação societária e protestos no âmbito nacional.

Os serviços do SPC podem ser consultados via telefone, internet ou mesmo através de ligação direta do software do contratante com os servidores do serviço. Além disso, a maioria dos seus serviços trabalha com modalidade pré-paga, útil para aquelas empresas com baixo volume de consultas, evitando assim despesa fixa mensal.

6.2.3. EQUIFAX

Além do SPC e da SERASA, no Brasil também é bastante utilizado nas empresas o serviço de proteção ao crédito do Equifax. É acessado através do link www.sci.com.br, e possui serviços diversos, desde a simples consulta confirmação de CNPJ e sócios até uma análise mais completa de risco de crédito e chance de inadimplência. Da mesma forma, o Equifax também disponibiliza o histórico de consultas feitas ao CPF e CNPJ consultados.

Dos três serviços de proteção ao crédito, o Equifax é o único controlado por empresa internacional, com sede nos Estados Unidos.

6.2.4. Custo dos Serviços

Por uma política interna, que parece ser comum aos três serviços citados, não foi possível obter diretamente dados a respeito dos custos dos serviços prestados. Segundo as próprias empresas, o valor é definido através de negociação direta com a empresa contratante levando em conta o pacote de serviços escolhidos e o porte da empresa.

Porém, através de conversas com empresários, foi possível perceber que o custo dos serviços mais simples, como os de consulta de cheques e de situação cadastral são amplamente empregados por eles, estando dentro dos valores viáveis para empresas de pequeno porte, especialmente os serviços do SPC. Inclusive, a pesquisa de situação cadastral é o único instrumento de avaliação de crédito por estas empresas na atualidade.

Por outro lado, uma empresa de médio/grande porte, que utiliza o serviço de análise de crédito oferecido pelo Equifax, citou informalmente pagar um valor mensal elevado, tornando a contratação deste tipo de serviço proibitiva para a maioria das empresas de menor porte, o que justifica a utilização de algum tipo de ferramenta alternativa.

6.3. ANÁLISE FINANCEIRA

Este é outro importante item a ser verificado num processo de análise e concessão de crédito. É necessário que se tenha em mãos dados referentes ao desempenho financeiro da empresa, para tornar possível a análise da capacidade de pagamento da mesma.

Os demonstrativos financeiros mais comuns utilizados pelas empresas são o Balanço Patrimonial e o DRE. Ocorre que, no universo brasileiro, esses demonstrativos nem sempre são fiéis a realidade da empresa analisada. Existe muita informalidade na maioria dos segmentos de negócios, e isso deve ser levado

em conta num processo de concessão, sob o risco de deixar de vender para clientes economicamente saudáveis devido a distorções causadas pelos demonstrativos contábeis. Outro documento bastante utilizado pelas empresas brasileiras é a Declaração de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica. Esta declaração também traz diversos dados referentes ao desempenho financeiro de uma empresa, mas sofre do mesmo problema de imprecisão dos dados devido a informalidade do mercado.

Devido a isso, optou-se por utilizar uma metodologia diferente para levantamento dos dados econômico-financeiros das empresas analisadas. Para verificação desses dados junto às empresas, utilizaremos uma série de questões que permitirão reconstruir o Balanço Patrimonial da empresa analisada de forma próxima a sua realidade, observada a distorção que pode ser aplicada pela pessoa que responde as questões.

Como o objetivo do trabalho é aplicar a análise junto a pequenas e médias empresas, num processo de análise de crédito simplificado, optou-se por criar um questionário curto, com questões mais abrangentes que englobam vários itens de um Balanço Patrimonial. Isso não impede que a empresa que vier aplicar o modelo desdobre as questões, de forma a obter um balanço mais completo.

O modelo idealizado das questões segue abaixo:

Ativo:

- I. Qual o valor disponível da empresa (caixa, bancos e aplicações)?
- II. Qual o valor total a receber de clientes (Duplicatas, Cheques e outros)?
- III. Qual o valor do estoque (Matéria-Prima e produtos em produção ou acabados)?
- IV. Foi paga alguma conta que venceria no próximo ano? Se sim, qual o valor?

- V. Qual o total dos bens da empresa (Imóveis, veículos, máquinas e equipamentos)?

Passivo:

- VI. Qual o valor total a pagar a fornecedores?
- VII. Qual o valor total a pagar de salários e encargos?
- VIII. Qual o valor total de impostos a pagar (municipais, estaduais e federais)?
- IX. Qual o valor dos empréstimos e financiamentos a pagar até o final do ano?
- X. Qual o valor dos empréstimos e financiamentos a pagar a partir do próximo ano?

Patrimônio Líquido:

- XI. Qual o capital social total da empresa?
- XII. Existem lucros ou prejuízos acumulados? Quanto?
- XIII. Existe algum tipo de reserva? Qual e quanto?
- XIV. Qual o valor das Vendas Líquidas médias por mês?
- XV. Qual o valor do Lucro Líquido médio ao mês?
- XVI. Quantos dias você leva para pagar os fornecedores, em média?
- XVII. Quantos dias as mercadorias ficam em estoque, em média?
- XVIII. Quantos dias os clientes levam para pagar, em média?

Com a utilização destas perguntas, podemos montar o balanço da empresa da seguinte forma:

Tabela 5 - Balanço Perguntado

Ativo	\$	Passivo	\$
Circulante		Circulante	
Pergunta I		Pergunta VI	
Pergunta II		Pergunta VII	
Pergunta III		Pergunta VIII	
		Pergunta IX	
Não Circulante		Não Circulante	
Pergunta IV		Pergunta X	
Pergunta V		Patrimônio Líquido	
		Pergunta XI	
		Pergunta XII	
		Pergunta XIII	
Total Ativo		Total Passivo	

Seguindo o princípio do Balanço Patrimonial, o somatório dos itens do ativo deve ser igual ao somatório dos itens do passivo. Num processo como o sugerido acima, no qual os dados são baseados em uma entrevista, é muito provável que os dois somatórios não se igualem. No caso de uma diferença significativa, é aconselhável investigar com atenção os dados prestados pelo entrevistado.

Caso o ativo seja superior ao passivo, é possível que os dados referentes aos bens e direitos da empresa estejam valorizados ou superestimados, ou que os deveres estão subestimados. Isso causa uma distorção nos dados a favor da empresa analisada, visto que ela vai parecer possui mais disponibilidade de recursos que realmente possui. No caso contrário, se o passivo estiver muito superior ao ativo, a imprecisão nos dados pode sinalizar um comprometimento da empresa analisada superior ao real, e com isso uma sinalização negativa na análise de crédito.

Tomando por base os dados levantados no balanço perguntado acima, é possível calcular seguintes índices: Liquidez Seca, Liquidez Corrente, Liquidez Imediata, Liquidez Geral, Endividamento Total e Alavancagem. Com os índices calculados, fica fácil observar os dados da empresa e realizar comparações entre as diversas empresas analisadas.

As perguntas XIV e XV não estão diretamente ligadas ao Balanço Patrimonial, mas sim ao DRE. Neste modelo, elas são importantes como complementos, usados para cálculo dos índices ligados a lucratividade da empresa, que são o Retorno

Sobre Ativo, Giro do Ativo, Retorno Sobre Vendas e Retorno do Patrimônio Líquido. Por outro lado, as perguntas XVI, XVII e XVIII servem para cálculo e verificação dos prazos médios de pagamento, estoque e recebimento.

6.4. ANÁLISE DE RELACIONAMENTO

Este é o item que indica o relacionamento do cliente analisado com seus credores e com o mercado de crédito. Os serviços de proteção ao crédito já apresentados (SPC, SERASA e Equifax) são uma ferramenta importante nesta etapa, pois possibilitam que se visualize o número de consultas realizadas com o CNPJ e CPF do cliente, bem como quem as realizou. Com isso é possível verificar com quem o cliente analisado realizou negócios nos últimos tempos, bem como a frequência com o qual eles foram realizados.

Para relacionamento bancário, pode ser realizado novamente um levantamento junto ao cliente, para verificar as instituições com as quais o cliente possui operações, bem como a natureza e o prazo destas operações. Informações importantes como nome do credor, tipo de dívida/operação, data de contratação e prazo, taxa de juros e saldo devedor podem ser questionadas e transcritas para uma planilha para melhor visualização.

Além disso, uma ferramenta que pode ser muito útil para verificar o relacionamento bancário de um cliente é o Sisbacen (Sistema de Informações do Banco Central). O Sisbacen é um sistema eletrônico que centraliza o montante de operações ativas e vencidas por determinado CPF ou CNPJ. Os bancos comerciais têm livre acesso para consultar seus clientes, porém, esse acesso é restrito a eles. Empresas e pessoas físicas somente podem realizar um cadastro que possibilite visualizar seus próprios dados no Sisbacen. Ainda assim, dependendo do montante das operações a serem realizadas ou em caso de suspeita de comprometimento excessivo, pode ser interessante solicitar este documento ao cliente, como complementar ao dossiê de análise.

6.5. ANÁLISE PATRIMONIAL

Num processo de análise de crédito, é importante que os credores obtenham informações sobre o patrimônio dos clientes, para que se possa vinculá-los em contratos de crédito quando se julgar necessário. Neste caso, indicamos verificar junto ao Imposto de Renda Pessoa Jurídica quais são os bens declarados em nome da empresa, bem como no Imposto de Renda Pessoa Física dos Sócios os bens declarados em nome deles.

É fundamental estar atento a reduções significativas na riqueza patrimonial dos clientes, que podem estar associadas a perdas de receita ou mesmo a transferência de bens para nome de terceiros devido a problemas financeiros. Também é essencial observar a situação dos bens, atentando especialmente para hipotecas e alienações fiduciárias, que indicam que o bem já serve como garantia em outra operação de crédito.

6.6. ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

É natural observar que nossos clientes estão inseridos em um mercado econômico dinâmico, em constante mudança. Devido a isso, é claro que observar a situação macroeconômica é fundamental para uma adequada mensuração do risco de crédito de uma empresa, visto que diversos fatores podem influenciar na capacidade de pagamento da mesma.

Crises financeiras em outros países podem afetar empresas que dependam de exportação. Flutuações muito bruscas ou seguidas na taxa de câmbio podem prejudicar especialmente empresas importadoras de matérias primas. Mudanças em legislação acarretam surgimento de novos mercados, ou mesmo o encerramento de mercados já consolidados.

Alguns itens a serem observados numa verificação de sensibilidade:

- Situação do setor econômico (expansão, estagnação ou retração);
- Dependência de mercado externo (exportação ou importação);
- Setor sofrendo influência de guerra fiscal;
- Alta dependência de algum cliente ou fornecedor;
- Possíveis mudanças na legislação que impactem na atividade da empresa;

É claro que este tipo de estudo necessita de uma constante atualização das pessoas envolvidas no processo de crédito. Porém, é uma ação preventiva que contribuiria bastante para a adequada gestão do risco de crédito, visto que problemas de inadimplência podem ser monitorados e sanados de maneira antecipada.

No modelo proposto, esta análise está presente no Check-List (ANEXO C), nas cinco perguntas finais, que induzem o entrevistador a verificar e refletir sobre cada um dos aspectos citados acima.

6.7. APLICAÇÃO DO MODELO

O modelo sugerido no estudo foi aplicado em uma empresa real, do ramo comercial. Por solicitação dos empresários, não serão divulgados dados que permitam identificar a empresa, apenas conclusões sobre a utilização do modelo na prática.

A empresa utilizada trabalha com vendas de ferramentas, suprimentos e material de instrumentação elétrica e mecânica na cidade de Porto Alegre, não

possuindo nenhuma filial. Iniciou suas atividades no ano de 1991, e não realiza alterações contratuais desde 2000.

Declara um faturamento mensal médio de R\$ 140.000,00, bastante pulverizado entre suas diversas linhas de produtos, e informou uma margem de lucratividade média de 3%. Possui dois veículos em nome da empresa, ambos financiados e alienados, além dos bens de uso (prateleiras do estoque, informática e móveis de escritório).

Possui atualmente dois sócios, sendo que o majoritário, que também trabalha como dirigente da empresa possui 80% do capital social, declarado de R\$ 30.000,00. O outro sócio é cônjuge do sócio principal. A empresa possui também outro dirigente, filho dos acionistas.

Não foi identificada concentração de clientes e fornecedores. Segundo informações da própria empresa, o cliente mais significativo representa cerca de 10% do faturamento, sendo os 90% restantes são pulverizados pela carteira. Da mesma maneira, o maior fornecedor é responsável por 12% das compras, pulverizando o restante das compras em diversos fornecedores.

O relacionamento com os bancos se resume a movimentação em conta corrente em duas instituições distintas, sendo que uma delas concentra também um financiamento de veículo. O outro veículo está parcelado com a financeira do próprio fabricante. Em ambas as instituições a empresa possui conta a mais de 10 anos. Além disso, a empresa possui seguro contratado para o imóvel onde está instalada, dois veículos e um seguro pessoal para o sócio majoritário.

Com os dados levantados através das questões do Balanço Perguntado, foi possível o cálculo dos seguintes índices:

- Liquidez Geral: 2,05
- Liquidez Corrente: 2,19
- Liquidez Seca: 0,37

- Liquidez Imediata: 0,10
- Endividamento Total: 0,45
- Endividamento Bancário Curto Prazo: 0,04
- Alavancagem: 10,27
- Retorno do Ativo: 0,0,72
- Retorno sobre Vendas: 3,57
- Giro do Ativo: 0,20
- Retorno do Patrimônio Líquido: 20

Nos índices acima calculados, se destacam negativamente os de Liquidez Seca e Liquidez Imediata, devido ao elevado valor dos estoques que a empresa possui. Porém, o valor alto de estoque parece ser condizente com a estrutura da empresa. O índice de Retorno de Vendas (3,57) ficou muito próximo ao retorno informado pelo empresário (3%), indicando um conhecimento da realidade da empresa pelo seu controlador. O grau de alavancagem também é elevado, devido ao Patrimônio Líquido declarado ser composto apenas pelo Capital Social, não atualizado desde a fundação da empresa. Verificamos junto ao empresário que desde a abertura da empresa, lucros acumulados foram reinvestidos no aumento do estoque, porém, ele não soube precisar o montante acumulado.

Após a verificação dos índices, foi utilizado o modelo sugerido de Small Business Scoring para cálculo do valor de limite a ser oferecido a empresa. Os dados referentes a pesquisa cadastral foram considerados como “nada consta”, tendo em vista a impossibilidade de realizar consulta nos órgãos de proteção ao crédito. O resultado foi 20,5, que representa em percentual sobre o faturamento qual o limite mensal que pode ser emprestado ao cliente, para um prazo indicado de até seis meses.

Como resultado geral, a empresa parece possuir indicadores sólidos no momento, não dependendo excessivamente de nenhum cliente e nem de fornecedor, tampouco de mercado externo. O mercado onde ela opera sofre uma pequena retração devido a queda na produção de alguns de seus clientes, mas parece ser reflexo de uma crise momentânea. A única ressalva apontada na entrevista foi a presença de um novo concorrente agressivo no mercado, que tem forçado o mercado a operar com preços baixos. Do ponto de vista financeiro, a empresa não depende de financiamentos bancários e seus índices de liquidez parecem ser saudáveis, apesar do elevado estoque. Nestas condições, respeitando o fato que não foi possível realizar as pesquisas cadastrais da empresa nem dos sócios, não foi identificado nenhum fato que desaconselhe uma operação a prazo.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Bancos de varejo e grandes empresas possuem condições de investir tempo e dinheiro na construção de modelos e manutenção de equipes especializadas no controle de crédito e na concessão de operações a prazo. Porém, nas empresas de menor porte, é comum que não exista um controle adequado do risco oferecido pelas vendas a prazo.

É fato que muitas empresas tomam sua decisão de vender ou não a prazo baseados somente no histórico do cliente e nos dados restritivos fornecidos pelos serviços de proteção ao crédito. Além disso, normalmente não é realizado nenhum tipo de estudo a respeito dos demais aspectos da empresa para quem está vendendo.

Com isso em mente, o modelo foi desenvolvido objetivando auxiliar a área de vendas das empresas, indicando através de um roteiro quais os passos a serem seguidos na observação dos aspectos mais relevantes num processo de crédito entre duas empresas.

Uma das maiores preocupações no desenvolvimento foi a criação de um roteiro que fosse eficiente, mas ao mesmo tempo, simplificado, visto que o processo de venda em muitos casos não pode ser excessivamente burocratizado ou complexo, pois poderia acarretar na perda de clientes ou mesmo no aumento exagerado dos custos envolvidos no processo.

A primeira parte apresentada, nominada de ficha cadastro, tabula uma série de dados básicos da empresa analisada, podendo ser usada tanto como ferramenta para análise de crédito quanto simplesmente como base para armazenamento dos dados relevantes das empresas com a qual uma organização mantém relacionamento.

Um dado observado é que uma das ferramentas mais interessantes para quem analisa uma operação de crédito é o relatório do Sisbacen. Esta ferramenta possui vários dados confiáveis sobre endividamento e relacionamento bancário das empresas, mas seu uso é condicionado a entrega deste relatório pela própria

empresa analisada, visto que seu acesso depende de cadastro prévio junto a instituição do Banco Central, o que inviabiliza seu uso na maioria dos casos.

A parte mais crítica de todo modelo foi o desenvolvimento da análise financeira. É fato que empresas de menor porte normalmente não possuem suas demonstrações financeiras estruturadas ou fiéis a sua realidade. Devido a isso, é desafiador criar um método que vislumbre qual é a situação financeira atual da empresa, e como ela trata seus ativos, de maneira que se possa mensurar a chance dela honrar seus compromissos. O método aplicado, baseado no princípio de um balanço perguntado, nos auxilia a investigar alguns dados, mas ainda necessita de estudos mais aprofundados.

Ainda assim, foi constatado no teste realizado que o modelo pode ser utilizado servindo como guia para auxiliar as empresas concessionárias, sempre que vislumbrarem uma necessidade de qualificar melhor sua decisão de conceder ou não crédito para algum de seus clientes. Não é pretensão deste estudo criar um sistema de credit-rating ou mesmo de credit-scoring, mas sim, listar uma série de pontos a serem observados em um processo de concessão de crédito. Apesar disso, com os dados levantados no balanço perguntado, é possível realizar o cálculo de diversos índices financeiros. Com isso, a empresa que utilizar o modelo pode optar por empregar diversos métodos prontos de pontuação existentes, como, por exemplo, o modelo chamado de Small Business Scoring apresentado por Securato (Anexo E) e empregado no teste realizado neste estudo.

Para validação da ferramenta, ainda serão necessários mais testes com empresas das mais diversas áreas, a fim de verificar quais informações são irrelevantes e quais são as questões que precisam ser acrescentadas ao questionário. A situação ideal seria o teste da ferramenta com o posterior acompanhamento dos clientes e das operações aprovadas, para que se tenha uma ideia se realmente os dados que indicaram a concessão refletem a realidade de adimplência ou inadimplência do mercado de compras a crédito.

Fica aqui exposta a intenção de continuar os estudos do modelo, para que este possa ser aprimorado de maneira a suprimir as falhas acima citadas até o ponto que se torne uma ferramenta com aplicabilidade e confiabilidade prática, pronta para

ser usada de maneira eficaz por empresas que queiram qualificar seu processo de vendas a prazo.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre e SILVA, César Augusto T. **Administração do capital de giro**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BOAS, Paulo V.; CARRAMENHA, Renato e RIBEIRO, Silvio L. **Manual de concessão de crédito para pessoas físicas e microempresas**. 1ª. ed. São Paulo: Instituto Brasileiro de Ciência Bancária, 1995.

COSTA, Reinaldo R. **Análise Empresarial Avançada para Crédito**. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 7ª. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: Produtos e serviços**. 16ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

KASSAI, J.R.; KASSAI, S. **Balanço perguntado – solução para as pequenas empresas**. Anais do VIII Congresso Brasileiro de Custos, São Leopoldo/RS, 03 a 05 de outubro de 2001.

MATIAS, Alberto B e PONGELUPPE, Perla K. **O Balanço Perguntado e a Cadeia de Valor da Informação: Instrumento Essencial no Processo de Decisão de Crédito a Empresas de Pequeno Porte**. I Seminário de Informação Corporativa 2003.

MENIN, José. **Crédito bancário para microempresas**. Monografia (Pós-Graduação em Controladoria e Finanças) – Programa de Pós-graduação em Controladoria e Finanças, Universidade de Oeste de Santa Catarina, Chapecó, 1998.

ROESCH, Sylvia Maria A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração. Guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudo de caso**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W. e JORDAN, Bradford D. **Princípios de administração financeira**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, José O. **Análise de crédito**. Empresas, Pessoas Físicas, Agronegócio e Pecuária. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SCHRIKEL, Wolfgang K. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SECURATO, José R. **Crédito: análise e avaliação do risco**. 1ª ed. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2002.

SILVA, José P. **Gestão e análise de risco de crédito**. 6ª. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Site Institucional Banco Central do Brasil

Disponível em <www.bcb.gov.br> Acessos entre: novembro de 2008 e maio 2009.

Site Institucional CDL/SPC

Disponível em <www.cdl-poa.com.br> Acessos entre: novembro de 2008 e maio 2009.

Site Institucional Equifax

Disponível em <www.equifax.com.br> Acessos entre: fevereiro e maio 2009.

Site Institucional IBGE

Disponível em <www.ibge.gov.br> Acessos entre: setembro 2008 e junho 2009.

Site Institucional SEBRAE

Disponível em www.sebrae.com.br Acessos entre: setembro 2008 e junho 2009.

Site Institucional Serasa

Disponível em <www.serasa.com.br> Acessos entre: novembro de 2008 e maio 2009.

Composição Societária		
Nome:	Participação (%)	CPF:
Dirigentes não Sócios		
Nome:	Data de Ingresso	CPF:

Relação de Bens dos Sócios		
Tipo/Sócio:	Valor:	Situação:

Principais Clientes		
Nome:	% do Faturamento	Cliente desde:

Principais Fornecedores		
Nome:	% das Compras	Fornecedor desde:

Relacionamento Bancário 1		
Banco:		Cliente desde:
Cheque Especial	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Desconto	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Parcelado 1	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Parcelado 2	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Outros (Detalhar):		

Relacionamento Bancário 2		
Banco:		Cliente desde:
Cheque Especial	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Desconto	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Parcelado 1	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Parcelado 2	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Outros (Detalhar):		

Relacionamento Bancário 3		
Banco:		Cliente desde:
Cheque Especial	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Desconto	Limite:	Saldo Devedor Médio Mês:
Parcelado 1	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Parcelado 2	Parcela Mensal:	Saldo Devedor Atual:
Outros (Detalhar):		

Apólices de Seguro		
Tipo:	Valor:	Vencimento:

Declaramos serem verdadeiras as informações prestadas neste formulário, e autorizamos a empresa MODELO a consultar informações pertinentes à minha empresa, sócios e dirigentes junto aos serviços de proteção ao crédito.

_____, ____ de _____ de _____
Local/Data

Assinatura do responsável pela Empresa
Nome/CPF: _____

ANEXO B – MODELO DE BALANÇO PERGUNTADO

Balanço Perguntado

I.	Sua empresa tem saldo positivo na conta? Tem poupança, aplicações ou fundos? Média Mensal: Atual:
II.	Qual o valor total a receber de clientes (Duplicatas, Cheques e outros)? Média Mensal: Atual:
III.	Qual o valor do estoque (material e produtos em produção ou acabados)? Média Mensal: Atual:
IV.	Foi paga alguma conta que venceria no próximo ano? Se sim, qual o valor?
V.	Qual o valor declarado total dos bens da empresa (Imóveis, veículos, máquinas e equipamentos)?
VI.	Qual o valor total a pagar a fornecedores? Média Mensal: Atual:
VII.	Qual o valor total a pagar de salários e encargos? Média Mensal: Atual:
VIII.	Qual o valor total de impostos a pagar (municipais, estaduais e federais)? Média Mensal: Atual:
IX.	Qual o valor dos empréstimos e financiamentos a pagar até o final do ano? Atual: Média Mensal:
X.	Qual o valor dos empréstimos e financiamentos a pagar a partir do próximo ano?
XI.	Qual o capital social total da empresa?

XII. Existem lucros ou prejuízos acumulados? Quanto?
XIII. Existe algum tipo de reserva? Qual e quanto?
XIV. Qual o valor das Vendas Líquidas Médias por mês?
XV. Qual o valor do Lucro Líquido médio ao mês?
XVI. Qual a retirada média mensal dos proprietários?
XVII. Quantos dias você leva para pagar os fornecedores, em média?
XVIII. Quantos dias as mercadorias ficam em estoque, em média?
XIX. Quantos dias os clientes levam para pagar, em média?

ANEXO C – EXEMPLO DE CHECK-LIST

<input type="checkbox"/> Contrato Social e Alterações <input type="checkbox"/> Ficha Cadastro <input type="checkbox"/> Balanço Perguntado
Pesquisa Cadastral Empresa <input type="checkbox"/> OK <input type="checkbox"/> Irrelevante <input type="checkbox"/> Impeditivo
Sócio/Dirigente 1: <input type="checkbox"/> OK <input type="checkbox"/> Irrelevante <input type="checkbox"/> Impeditivo
Sócio/Dirigente 2: <input type="checkbox"/> OK <input type="checkbox"/> Irrelevante <input type="checkbox"/> Impeditivo
Sócio/Dirigente 3: <input type="checkbox"/> OK <input type="checkbox"/> Irrelevante <input type="checkbox"/> Impeditivo
Sócio/Dirigente 4: <input type="checkbox"/> OK <input type="checkbox"/> Irrelevante <input type="checkbox"/> Impeditivo
Endividamento Bancário <input type="checkbox"/> Baixo/Zero <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Alto
Existem indícios de Relacionamento Bancário não Informado? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Situação Patrimonial da Empresa e Sócios <input type="checkbox"/> Livre de ônus <input type="checkbox"/> Levemente Comprometido <input type="checkbox"/> Comprometido
Houve alterações significativas com relação à análise anterior? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Situação do Setor Econômico da Empresa <input type="checkbox"/> Expansão <input type="checkbox"/> Estagnação <input type="checkbox"/> Retração
Mercado Competidor Agressivo? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Depende Diretamente do Mercado Externo? <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Importador <input type="checkbox"/> Exportador
Alta dependência de outra empresa? <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Fornecedor <input type="checkbox"/> Cliente
Está sujeita a mudanças na legislação, inclusive ambiental? <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Sim, mas em longo prazo

ANEXO D – FORMULÁRIO DE ANÁLISE POR ÍNDICES

Análise Financeira

Liquidez	
Seca:	Corrente:
Imediata:	Geral:
Endividamento	
Total:	Bancário Curto Prazo:
Alavancagem:	
Lucratividade	
Retorno Ativo:	Giro Ativo:
Retorno Vendas:	Retorno Pat. Líquido:

ANEXO E – MODELO SMALL BUSINESS SCORING

Parâmetro	Pontuação	Peso	Pontuação x Peso
A) Tempo de Atuação a) ≥ 3 e ≤ 5 anos b) > 5 e ≤ 6 anos c) > 6 e ≤ 8 anos d) > 8 e ≤ 10 anos e) > 10 anos	10 15 20 25 30	0,05	Caráter
B) Conceito a) Com até 3 restrições cadastrais esclarecidas e sem experiência institucional b) Com até 3 restrições esclarecidas e com experiência desfavorável c) Com até 3 restrições esclarecidas e com boa experiência d) Sem restrições, sem experiência e) Sem restrições, e com boa experiência	10 15 20 25 30	0,20	Caráter
C) Patrimônio Pessoal (P.P.) do Garantidor Fidejussório a) PP ≤ 50% do crédito solicitado b) PP > 50% e ≤ 75% do crédito solicitado c) PP > 75% E ≤ 100% do crédito solicitado d) PP > 100% e ≤ 120% do crédito solicitado e) PP > 120% do crédito solicitado	10 15 20 25 30	0,05	Colateral
D) Evolução (Real) do faturamento Último Exercício a) Involução > 3% b) Involução entre 1% e 3% c) Estável, com oscilação +- até 1% d) Positiva, entre 1% e 10% e) Positiva > 10%	10 15 20 25 30	0,15	Capacidade
E) Concentração das Vendas a) Acima de 80% em 1 cliente b) > 50% e ≤ 80% em 1 cliente c) > 30% e ≤ 50% em 1 cliente d) > 15% e ≤ 30% em 1 cliente e) Nenhum cliente concentra mais de 15%	10 15 20 25 30	0,05	Condições
F) Dependência de Fornecedores a) > 80% compras 1 fornecedor b) > 50% e ≤ 80% compras 1 fornecedor c) > 30% e ≤ 50% compras 1 fornecedor d) > 15% e ≤ 30% compras 1 fornecedor e) Nenhum fornecedor concentra mais que 15%	10 15 20 25 30	0,05	Condições
G) Faturamento Trimestral (-) Custo e Despesas Trimestrais / Vendas a) Valor negativo > 5% b) Valor negativo até 5% c) Valor positivo > 5% e ≤ 10% d) Valor positivo > 10% e ≤ 20% e) Valor positivo > 20%	10 15 20 25 30	0,15	Capacidade
H) Estoques + Recebíveis + Aplicações Financeiras / Fornecedores + Passivo Bancário e outros a) > 0,75 b) ≥ 0,75 e ≤ 1,00 c) > 1,00 e ≤ 1,50 d) > 1,50 e ≤ 2,00 e) > que 2,00	10 15 20 25 30	0,10	Capital
I) PMR + PME – PMP (ciclo operacional) a) nº dias > 45 b) nº dias > 30 e ≤ 45 c) nº dias > 10 e ≤ 30 d) nº dias > -10 e ≤ 10 e) nº dias < -10	10 15 20 25 30	0,10	Capacidade
J) Fornecedores + Passivo Bancário e outros / Capital Social + Reservas a) > 1,50 b) > 1,20 e ≤ 1,50 c) > 1,00 e ≤ 1,20 d) > 0,75 e ≤ 1,00 e) < 0,75	10 15 20 25 30	0,10	Capital
Limite de Crédito=	pontuação x peso (coluna 4) =.....%		

Adaptado de Securato (2002)