

DOUGLAS MAZUTTI DE MARCO

**ESTUDO SOBRE FATORES SUBJETIVOS NA CONCESSÃO DE
CRÉDITO NUMA AGÊNCIA BANCÁRIA DE CAXIAS DO SUL**

Monografia apresentada como requisito
para a obtenção do Grau de Bacharel
em Ciências Contábeis da
Universidade de Caxias do Sul

Orientador: Prof. Ms. Elias Milton Denicol

Caxias do Sul

2011

APROVAÇÃO

DOUGLAS MAZUTTI DE MARCO

ESTUDO SOBRE FATORES SUBJETIVOS NA CONCESSÃO DE CRÉDITO NUMA AGÊNCIA BANCÁRIA DE CAXIAS DO SUL

Monografia apresentada como requisito para a obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul.

Banca examinadora:

Presidente/orientador

Prof. Ms. Elias Milton Denicol

Examinadores

Trabalho apresentado e aprovado pela banca examinadora em ___/___/____.

DEDICATÓRIA

A todos vocês, que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial a minha família que muito contribuiu para que este trabalho atingisse seus objetivos.

AGRADECIMENTOS

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou de outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Em especial ao meu orientador, Prof. Ms. Elias Milton Denicol, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, à minha noiva Mariele, pelo amor, compreensão e apoio dedicados, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

PENSAMENTO

Para se ter sucesso, é necessário amar de verdade o que se faz. Caso contrário, levando em conta apenas o lado racional, você simplesmente desiste. É o que acontece com a maioria das pessoas.
Steve Jobs

RESUMO

Esta Monografia enfoca um Estudo sobre fatores subjetivos na análise e concessão de crédito numa agência bancária de Caxias do Sul. Portanto, este trabalho aborda a questão da concessão de crédito bancário e os fatores que interferem neste processo. Nos dias de hoje, recorrer ao crédito bancário é uma prática bastante comum às empresas que buscam recursos para manutenção e para aumentar suas atividades. Isso exige que as instituições financeiras estabeleçam critérios coerentes e confiáveis de análise da viabilidade da concessão do crédito. Com esta pesquisa pode-se perceber que as principais etapas de um processo de concessão de crédito bancário, vão desde a elaboração do cadastro, a análise da operação e sua formalização. Para tanto, esta monografia analisou quatro empresas que buscaram crédito junto a uma agência bancária de Caxias do Sul e como elas foram avaliadas devido aos seus fatores subjetivos. Saber identificar e mensurar o risco de crédito é fundamental para os bancos, pois assim garantem sua permanência no mercado. Assim, com esta monografia pode-se notar que a avaliação dos fatores subjetivos é de grande importância para a avaliação de possíveis tomadores de crédito. Dentre estes fatores subjetivos está o histórico do cliente junto à instituição financeira, sua idoneidade e o risco da operação. Além disso, levam-se em consideração informações tradicionais e subjetivas da capacidade financeira dos tomadores, tradicionalmente conhecidas como “C’s do Crédito”: o caráter e a capacidade do tomador, bem como seu capital, as condições e as garantias que oferece, isto é, o colateral.

Palavras-chave: Crédito Bancário. Análise de Crédito. Risco de Crédito. Fatores Subjetivos.

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1: Faturamento Declarado Empresa Modelo I.....	33
Quadro 2: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo I.....	33
Quadro 3: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo I.....	34
Quadro 4: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo I.....	34
Quadro 5: Faturamento Declarado Empresa Modelo II.....	37
Quadro 6: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo II.....	37
Quadro 7: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo II.....	37
Quadro 8: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo II.....	38
Quadro 9: Faturamento Declarado Empresa Modelo III.....	40
Quadro 10: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo III.....	41
Quadro 11: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo III.....	41
Quadro 12: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo III.....	41
Quadro 13: Faturamento Declarado Empresa Modelo IV.....	44
Quadro 14: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo IV.....	44
Quadro 15: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo IV.....	45
Quadro 16: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo IV.....	45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	10
1.2 QUESTÃO DE PESQUISA	10
1.3 OBJETIVOS	11
1.3.1 <i>Objetivo geral</i>	11
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	11
1.4 METODOLOGIA	11
1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO	12
2 CRÉDITO	13
2.1 CONCEITO DE CRÉDITO	13
2.2 ANÁLISE DE CRÉDITO	14
2.3 RISCO DE CRÉDITO	15
2.4 POLÍTICA DE CRÉDITO	17
2.5 FATORES SUBJETIVOS DA ANÁLISE DE CRÉDITO.....	18
2.5.1 <i>Aspectos pessoais</i>	19
2.5.2 <i>Aspectos financeiros</i>	20
3 INSTRUMENTOS PARA ANÁLISE DE CONCESSÃO DE CRÉDITO	23
3.1 PASTA CADASTRAL	23
3.1.1 <i>Ficha Cadastral</i>	24
3.2 RELATÓRIO DE VISITA	26
3.3 INFORMAÇÕES E DESABONOS	27
3.4 PROPOSTAS DE NEGÓCIOS	28
3.5 BALANÇO PERGUNTADO	29
3.6 SISTEMAS DE MENSURAÇÃO DE RISCO	30
4 . CASOS PRÁTICOS	31
4.1 PRIMEIRO CASO.....	31
4.1.1 <i>Ficha Cadastral</i>	31
4.1.2 <i>Informações e Desabonos</i>	32
4.1.3 <i>Relatório de Visitas</i>	32
4.1.4 <i>Balanço Perguntado</i>	33

4.1.5	<i>Endividamento</i>	34
4.1.6	<i>Resultado da avaliação de crédito</i>	34
4.2	SEGUNDO CASO	35
4.2.1	<i>Ficha Cadastral</i>	35
4.2.2	<i>Informações e Desabonos</i>	36
4.2.3	<i>Relatório de Visitas</i>	36
4.2.4	<i>Balanço Perguntado</i>	36
4.2.5	<i>Endividamento</i>	37
4.2.6	<i>Resultado da avaliação de crédito</i>	38
4.3	TERCEIRO CASO	38
4.3.1	<i>Ficha Cadastral</i>	39
4.3.2	<i>Informações e Desabonos</i>	39
4.3.3	<i>Relatório de Visitas</i>	40
4.3.4	<i>Balanço Perguntado</i>	40
4.3.5	<i>Endividamento</i>	41
4.3.6	<i>Resultado da avaliação de crédito</i>	41
4.4	QUARTO CASO	42
4.4.1	<i>Ficha Cadastral</i>	42
4.4.2	<i>Informações e Desabonos</i>	43
4.4.3	<i>Relatório de Visitas</i>	43
4.4.4	<i>Balanço Perguntado</i>	44
4.4.5	<i>Endividamento</i>	45
4.4.6	<i>Resultado da avaliação de crédito</i>	45
	5 CONCLUSÃO	47
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49

1 INTRODUÇÃO

1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Este trabalho aborda a questão da concessão de crédito bancário e os fatores que interferem neste processo. Por crédito bancário entende-se “colocar a disposição do cliente certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura”. (SILVA, 2000, p. 63)

Atualmente, recorrer ao crédito bancário é uma prática bastante comum às empresas que buscam recursos para aumentar suas atividades. Isso exige que as instituições financeiras estabeleçam critérios coerentes e confiáveis de análise da viabilidade da concessão do crédito.

Os bancos são os principais intermediadores financeiros da economia e têm como função primordial captar recursos junto a poupadores e conceder empréstimos aos tomadores, com o objetivo de gerar lucros. Para que isso seja possível, o mais importante é que todos os recursos emprestados retornem à instituição financeira conforme o contratado. Nessa relação, cabe às agências bancárias munirem-se de uma adequada estrutura para que a apreciação ocorra de maneira satisfatória e seja feita uma análise significativa do tomador de crédito.

Esta monografia tem como objetivo demonstrar a importância dos fatores subjetivos na concessão de crédito, onde serão analisadas algumas empresas que buscaram crédito junto a uma agência bancária e como essas foram avaliadas devido aos seus fatores subjetivos. No banco, os principais fatores que são analisados são o histórico do cliente junto à instituição financeira e as demais, a idoneidade deste, o risco da operação, o caráter e a capacidade do tomador, bem como seu capital, as garantias que oferece e o mercado em que está inserido.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

A questão de pesquisa que o estudo pretende responder é qual a importância dos fatores subjetivos exercidos sobre a concessão de crédito em uma Agência Bancária da cidade de Caxias do Sul.

O atual contexto econômico mundial tem criado um período de incertezas econômicas, o que acarreta em um maior risco na concessão de crédito exigindo do

analista financeiro um criterioso método de coleta e análise de informações contábeis e dos fatores subjetivos dos tomadores de recursos. Diante disso, responder essa questão é muito importante.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 *Objetivo geral*

Analisar e Diagnosticar a importância dos fatores subjetivos na análise e concessão de crédito bancário junto a uma Agência Bancária da cidade de Caxias do Sul.

1.3.2 *Objetivos específicos*

- Fazer o levantamento bibliográfico relacionado aos fatores determinantes na avaliação e concessão de crédito.
- Verificar quais são os principais fatores subjetivos considerados na análise de crédito bancário.
- Identificar a importância destes indicadores subjetivos na análise de crédito de empresas objetos de estudo desta pesquisa.
- Identificar os critérios que garantem às empresas a concessão do crédito bancário.
- Coletar dados com analistas de crédito envolvidos na agência em estudo e posteriormente confrontar com os resultados do referencial teórico e as hipóteses iniciais.

1.4 METODOLOGIA

Neste trabalho, será desenvolvida uma pesquisa descritiva qualitativa, com emprego de busca documental.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

No primeiro capítulo, serão apresentadas informações como a importância deste estudo, os objetivos a serem alcançados e a metodologia utilizada para discutir a importância dos fatores subjetivos na concessão de crédito bancário, bem como a estrutura do estudo.

No segundo capítulo, apresentam-se conceitos teóricos fundamentais sobre a análise de crédito bancário e os aspectos relevantes neste processo. O objetivo deste capítulo é demonstrar a real importância dos fatores subjetivos na análise e concessão de crédito.

No terceiro capítulo, será feita a contextualização dos procedimentos executados pela agência bancária para concessão do crédito bancário. Inicialmente serão apreciados os procedimentos padrão na análise de crédito, em seguida, serão discutidos os documentos contemplados nessa análise e, por fim, a importância dos fatores subjetivos para a efetivação do crédito bancário.

No quarto capítulo, serão apresentados e confrontados os resultados obtidos através do estudo de quatro empresas que serviram de modelo para verificação dos critérios utilizados pelos analistas na concessão de crédito. Pretendendo-se, com isso, revelar a importância dos fatores subjetivos na concessão de crédito.

Na conclusão, capítulo cinco, serão apresentadas as evidências encontradas neste estudo sobre os fatores subjetivos na análise e concessão de crédito numa agência bancária de Caxias do Sul. A questão inicial, que corresponde ao foco central desta monografia, será avaliada no seu conjunto.

2 CRÉDITO

2.1 CONCEITO DE CRÉDITO

O termo crédito é de origem latina e significa crença, confiança. Dessa forma, para que uma operação de concessão de crédito ocorra é fundamental acreditar no retorno dos recursos concedidos e ter a confiança de que os recursos emprestados serão devolvidos no futuro, com juros e a devida correção monetária. Schrickel (1998, p. 25) nos esclarece que crédito é “todo o ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado”.

No atual contexto socioeconômico do país, a função das empresas é satisfazer as necessidades de consumo das pessoas. Estas empresas precisam de recursos para atender às suas necessidades de investimento e cabe aos bancos a função de supridores desses recursos, no desempenho de seu papel de intermediador financeiro. Nessa relação aparece o crédito, com o papel de “entender a atividade do demandador de recursos, de identificar suas necessidades, de avaliar o risco de crédito e de subsidiar a decisão e a formalização da operação”. (SILVA, 2000 p. 21).

O público em geral, que necessita comprar bens e produtos, mas não dispõe de todos os recursos, pode valer-se do crédito que lhes possibilita adquirir tais bens mediante a promessa de pagamento futuro. Da mesma forma ocorre com as empresas que têm o interesse de ampliar suas atividades por meio da compra de equipamentos ou matéria-prima, o crédito pode ser uma forma de alavancar seus negócios. É através dos intermediadores financeiros que esses recursos são disponíveis, pois propiciam aos tomadores condições para a obtenção dos valores de que necessitam e aos emprestadores a condição para aplicarem seu capital.

No que tange ao crédito bancário, Silva (2000) entende que o crédito consiste em colocar a disposição do cliente certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura. Ocorre que o banco está comprando uma promessa de pagamento, pagando ao tomador determinado valor para, no futuro, receber um valor maior.

Num banco, o crédito é o elemento fundamental na relação cliente – banco. Para que essa relação não tenha problemas faz-se necessário que o banco conheça o seu cliente, suas necessidades e sua forma de operar, podendo assim estruturar e fundamentar a melhor operação possível para este cliente.

2.2 ANÁLISE DE CRÉDITO

A concessão de crédito é, atualmente, a principal atividade geradora de lucros dos bancos. As agências bancárias atuam como intermediadoras entre os poupadores e os tomadores de recursos. Para que os bancos tenham lucro e segurança nas atividades que desenvolvem, é necessário que façam uma análise detalhada do tomador do crédito, a fim de garantir o recebimento do capital emprestado, mais os juros contratados.

Sobre o assunto, Schrickel (1998, p.27) afirma que:

A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada.

Além disso, o autor destaca como objetivos da análise de crédito, identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimos a conceder.

O grande objetivo da análise de crédito numa instituição financeira é mensurar os riscos nas situações de empréstimo, identificando pontos relevantes que auxiliarão o agente financeiro a fazer uma concessão de crédito com um elevado nível de segurança.

A análise de crédito como a concebemos atualmente é um sistema especializado que depende, acima de tudo, do julgamento subjetivo de profissionais treinados. Conforme apontam Caouette et al (2009) na estrutura hierárquica de um banco, quanto maior o cargo de um executivo, maior seu poder de tomada de decisões. Nesse contexto, os bancos definem os setores, clientes e mercados desejados e seus critérios de aprovação para a concessão de empréstimos. A experiência acumulada dos especialistas dos bancos serve como base para a

elaboração de telas de processamento de análise, que indicam a condição financeira do tomador.

A análise de crédito vigente em nosso mercado se desenvolveu a partir de mudanças fundamentais da atividade bancária. Tradicionalmente os bancos tinham a missão de financiar o capital de giro e os banqueiros concediam empréstimos garantidos por bens, pois isso dava ao banco a proteção contra possíveis perdas se a empresa enfrentar dificuldades. Mas, ao longo das últimas décadas, este cenário tem sofrido alterações, uma vez que os bancos passaram a financiar, além dos empréstimos de curto prazo, o ativo imobilizado das empresas e, estes, por serem geralmente com maior prazo, estão sujeitos a maior probabilidade de adversidades econômicas. Assim, o foco dos bancos não está mais nas garantias oferecidas pelos tomadores e sim no fluxo de caixa das operações geradas pelos seus clientes. Pois o objetivo principal das instituições financeiras é receber de volta o montante em dinheiro e não executar judicialmente a cobrança do débito.

2.3 RISCO DE CRÉDITO

Há alguns anos o crédito permeou o mercado econômico no mundo todo. Ocorre que grandes empresas tomam empréstimos para crescerem cada vez mais, pequenas empresas buscam crédito para impulsionarem seus negócios e todos os dias milhões de pessoas utilizam o crédito para comprar bens e serviços. Ocorre que “sempre há um elemento de risco quando uma pessoa adquire um produto ou serviço sem pagar imediatamente por ele”. (CAOUILLE et al 2009, p. 13)

A cada ato em que o banco concede recursos a outrem este está assumindo o risco de não receber, ou seja, o devedor não cumprir com a promessa de pagamento. Os motivos que levam ao não pagamento podem estar relacionados aos mais diversos fatores, tais como a incapacidade de gerar caixa, a sua capacidade de gerir negócios, ao caráter do cliente ou até mesmo a fatores externos adversos. Para minimizar os riscos, os agentes financeiros buscam garantias que respaldem as fraquezas da operação. Mesmo assim, as garantias não devem ser o fator decisivo para a concessão do empréstimo ou financiamento.

Denomina-se risco a probabilidade de que algo esperado e desejado não aconteça. Segundo Blatt (1999, p. 54), “risco de crédito é definido como a

possibilidade de que aquele que concedeu o crédito não o receba do devedor na época e ou nas condições combinadas”.

Para Silva (2000) em toda a promessa de pagamento há um risco da mesma não ser cumprida. Assim, o risco de crédito é a probabilidade de que o recebimento não ocorra. Sob o mesmo aspecto, Schrickel (1998) diz que não há empréstimo sem risco, porém o risco deve ser razoável e compatível ao negócio do banco e à sua margem mínima almejada.

A gestão do risco de crédito é o processo através do qual as diversas exposições ao risco deverão ser identificadas, mensuradas e controladas. Essa gestão é fundamental para que a empresa compreenda os riscos assumidos, dimensionando-os e adequando-os às suas necessidades.

A predisposição à falta de pagamento é o aspecto mais difícil na análise de crédito, porque envolve aspectos intangíveis. Por isso, a gestão de risco tem uma importância para as metas do credor, pois para obter sucesso é preciso conhecer e entender os riscos que se assume e gerenciá-los com habilidade. Todas as atividades de crédito envolvem algum risco, portanto é necessário desenvolver políticas e procedimentos que satisfaçam as necessidades e expectativas de maneira lucrativa e com níveis de risco aceitáveis.

O impacto de alguns fatores torna a gestão de risco mais crítica, pois o ambiente econômico está cada vez mais complexo. Há alguns fatores que implicam em riscos quando se referem às empresas. Blatt (1999) realizou um estudo estatístico e concluiu que quanto menor o empreendimento, maiores os riscos de falência; quanto mais novo o empreendimento, maiores as chances de quebra, principalmente no primeiro ano; quanto maior a escolaridade, maiores as chances de sucesso; a ausência de experiência prévia é determinante para o insucesso dos empreendimentos; a falta de capital disponível na ocasião de abertura da empresa é outro fator para a extinção das empresas e, por fim, é grande o número de empresas extintas pela falta de potencialidade, uma vez que grande parte dos empresários contam com uma visão de boa oportunidade para abrir uma empresa, mas não pesquisa as suas reais possibilidades.

2.4 POLÍTICA DE CRÉDITO

Toda a empresa deve desenvolver uma política de crédito, pois é através dela que são definidos os parâmetros básicos para a liberação de um recurso financeiro. Na política de crédito são encontrados elementos fundamentais para a concessão, monitoramento e cobrança desses recursos.

Silva (2000) define que o objetivo básico da política de crédito é orientar nas decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos. Segundo o autor, a política de crédito é um guia para a decisão de crédito, porém não é a decisão; rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito e, por fim, orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é objetivo em si.

O foco da política de crédito é equilibrar os objetivos de lucro com as necessidades do cliente. As políticas de concessão de crédito são constantes e definem questões de gerência de crédito sob uma perspectiva estratégica. Portanto, é fundamental rever com frequência os procedimentos estabelecidos para assegurar que eles seguem de acordo com a política de crédito. Assim, estes procedimentos têm como objetivo certificar que o credor atinja os resultados financeiros almejados, com ajustes para o risco, alta confiabilidade e minimizando as perdas.

Dessa forma, fica evidente que uma política de crédito é a base da concessão, pois retrata como a empresa definiu a liberação ou não de um recurso para um cliente. É essa política que faz todas as considerações e define todos os parâmetros a serem seguidos para se ter certeza de que o crédito concedido obtenha sucesso final, isto é, saber que no momento certo os clientes cumpram com a obrigação acordada no pagamento.

No contexto das políticas de crédito, um dos fatores que interferem e que devem ser abrangidos é a definição estratégica do banco. Segundo Silva (2000) é neste item que reside a base para as Políticas de Crédito do banco. Para o autor são decisivos na determinação dos padrões de crédito os fatores como o porte das empresas a serem atingidas, as áreas de atuação geográfica, a segmentação de mercado e os produtos financeiros.

2.5 FATORES SUBJETIVOS DA ANÁLISE DE CRÉDITO

Para analisar crédito, o analista deve estar munido de diversas ferramentas que o auxiliarão a tomar um posicionamento de uma forma convicta e segura. O histórico do cliente junto ao banco e seu comportamento diante de situações já vivenciadas são de extrema serventia. Levando em conta a informação de que o histórico do cliente como receptor de crédito é muito importante para o banco na avaliação e condições de concessão de crédito.

Sobre o tema, refere Silva (2000, p. 85):

Cada banco deve manter o histórico do relacionamento com o cliente. Isso possibilita uma melhor administração do relacionamento de crédito. A investigação de crédito deve possibilitar um melhor conhecimento do comportamento de crédito do cliente junto ao demais credores.

Outra forma muito utilizada para conhecer o cliente e suas atitudes perante credores são as pesquisas cadastrais, que demonstram o seu comportamento em relação ao pagamento de suas obrigações. Santos (2000, p. 64) esclarece que “a pesquisa de idoneidade financeira do cliente é uma das principais informações analisadas, senão a primeira, na análise de crédito”. Caso o cliente não apresente informações negativas, as demais informações deverão ser coletadas para análise do risco total de crédito, mas, existindo apontamentos negativos e pendentes, considerados relevantes nas políticas de créditos dos bancos, a tendência constitui-se na recusa ao crédito.

Para fazer a análise de concessão de crédito, a literatura especializada utiliza informações tradicionais e subjetivas da capacidade financeira dos tomadores, tradicionalmente conhecidas como “C’s do Crédito”: Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições.

Numa análise do tomador, leva-se em conta, principalmente, os dois primeiros “Cs”, o caráter e a capacidade, pois eles representam as exigências mais básicas para se conceder o crédito. Os outros três “Cs”, capital, colateral e condições, são importantes ao se estruturar o acordo de crédito e tomar a decisão final de crédito, que também é afetada pela experiência do analista. (GITMAN, 2001).

Para Schrickel (1998), podemos separar os C's do crédito em dois grupos, os aspectos pessoais, que são o caráter e a capacidade e os aspectos financeiros, que são o capital, as condições e o colateral.

2.5.1 Aspectos pessoais

a) Caráter: este primeiro fator de análise refere-se à idoneidade do cliente no mercado de crédito. Pode ser entendido como a intenção do devedor de pagar ao credor a sua dívida, diz respeito à honestidade do futuro tomador, sua reputação no mercado financeiro e se habitualmente cumpre seus pagamentos, independente das adversidades que possam ocorrerem.

Gitman (2001) define o caráter como sendo o histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais. Os dados históricos de pagamentos e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas contra o cliente que seria utilizado na avaliação do seu caráter.

Para Hoji (2003), o caráter é o item mais importante na análise de crédito. A avaliação do caráter do cliente, apesar do alto grau de subjetividade, por se referir a aspectos morais e éticos, é muito importante, porque vai depender da sua integridade ética, ou honestidade, para saldar compromissos financeiros. O levantamento de dados históricos pode auxiliar na avaliação do caráter. Se o caráter do cliente não for aceitável, os outros itens da análise serão bastante prejudicados.

O caráter refere-se à intenção de pagar, mas por ser um fator muito difícil de ser mensurado, as instituições financeiras têm criado convênios para troca de informações a respeito dos possíveis tomadores de crédito. Mesmo assim, deve-se dar muita atenção à questão, uma vez que envolve fatores alheios à vontade do credor, isto é, ele pode deixar de quitar um empréstimo ou financiamento por não dispor dos recursos necessários, não influenciando no seu caráter.

O prestador deve construir uma investigação obstinada e paciente, levantando um conjunto de informações adicionais sobre o tomador, embasado em contatos diretos com o mesmo e com o mercado ou segmento que atua, a fim de estabelecer um aceitável nível de convencimento acerca da índole do tomador.

Dessa forma, Schrickel (1998) traz que o caráter é o mais importante e crítico "C" em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação.

b) Capacidade: o fator capacidade está relacionado à competência dos gestores das empresas tomadoras de crédito. Silva (2000) argumenta que a visão estratégica, o potencial de administração, produção e comercialização da empresa fazem parte a análise da capacidade, que pode conter certa subjetividade e nem sempre é fácil de ser avaliado.

Se o caráter é a vontade de pagar, a capacidade refere-se à habilidade de pagar, pois o tomador de recursos pode ser honesto e ter vontade de pagar, mas por motivos adversos não consegue fazê-lo.

Santi Filho (1997, p. 29) fala sobre a capacidade:

O "C" capacidade refere-se à competência empresarial do cliente e constitui-se num dos aspectos mais difíceis de avaliação de risco. Integra o risco subjetivo e a responsabilidade por seu exame e verificação é do profissional que está em contato direto com o cliente: o gerente de operações ou o gerente de negócios. É considerado como aspecto subjetivo do risco, à medida que os instrumentos disponíveis para sua análise e os resultados obtidos estão muito mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações propriamente ditos.

Assim, é importante que o analista de crédito esteja inteirado com o que se passa na empresa, das decisões estratégicas adotadas, tenha um conhecimento da estrutura básica, saiba quais são as fontes de recursos que a financia, aprecie qual é o grau de conhecimento e experiência dos gestores em negócios e no ramo que atua.

Deste modo, para avaliar a habilidade de pagamento de uma companhia, o analista pode fazer uma visita a estrutura física da empresa, a qual permitirá conhecer suas instalações, metodologia de trabalho, avanço tecnológico e organização. No que diz respeito à habilidade administrativa, pode-se fazer uma análise do currículo dos gestores e entrevistas com os diretores acerca de suas experiências em administração, a fim de verificar se eles conhecem o ramo em que atuam e as atribuições dos cargos que exercem.

2.5.2 Aspectos financeiros

a) Capital: este fator está relacionado à condição econômica e financeira da empresa, procurando mensurar o valor do negócio bem como os valores que a

entidade possui para saldar seus débitos. Gitman (2001) define como a força financeira do requerente, como refletida por sua posição patrimonial. Frequentemente são analisadas as dívidas do requerente, considerando a sua liquidez e as taxas de lucratividade.

Conseqüentemente, é nessa etapa que serão avaliados e analisados os balanços, um dos pontos mais importantes da análise de crédito, pois se trata da mensuração e qualificação da situação econômico-financeira da empresa. Na análise de balanço e análise econômico-financeira podemos obter informações preciosas sobre o desempenho e a solidez de determina empresa, seu endividamento com terceiros, sua liquidez e também onde estão sendo aplicados seus recursos, constituindo-se numa eficiente ferramenta para o analista de crédito.

Schricket (1998) nos traz também que é importante analisar se os sócios têm investido os recursos que dispõem na empresa, pois se os proprietários aplicam recursos no negócio, tal fato denota que eles confiam na empresa e no retorno dos capitais empregados.

b) Colateral: o colateral refere-se à capacidade do cliente em oferecer garantias complementares. É usado para suprimir possíveis fraquezas dos outros fatores considerados na análise (SILVA, 2000). As garantias servem apenas para suprimir possíveis pontos fracos dos elementos capital, condições e capacidade, compensando e suavizando eventuais impactos negativos. Já ao se tratar da fragilidade do elemento caráter, deve-se ter um cuidado maior na compensação, porque quando a honestidade está faltando, a operação incluirá riscos extras que não devem ser assumidos pela instituição financeira.

As garantias podem ser reais, quando o tomador além da promessa de pagamento, confere ao credor um direito sobre um bem de seu patrimônio por meio de hipoteca, alienação fiduciária ou caução, ou podem ser garantias pessoais, que além da promessa de pagamento o credor conta com o patrimônio atual e futuro do devedor ou garantidor, podendo ser por meio de fiança ou aval.

c) Condições: Sobre as condições, Santi Filho (1997) refere que este “C” do crédito envolve fatores externos à empresa. Integra o macroambiente em que ela atua e foge de seu controle. Medidas de política econômica, fenômenos naturais e imprevisíveis, riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais

aspectos que moldam a análise do “C” condições. Apesar disso o analista deve estar inteirado com o aquecimento ou desaquecimento da economia, com a sazonalidade do produto e com ramo de atividade que a empresa está inserida, para minimizar o impacto desses fatores externos no risco de o tomador de recurso não conseguir honrar seus compromissos. Pois, apesar de ter feito uma análise econômico-financeira da empresa, essa análise é feita com dados já ocorridos, do passado, em se tratando de um financiamento que será pago em exercícios futuros torna o fator condições importante na aprovação ou recusa da operação.

Portanto, o cenário econômico e o mercado em que a empresa está inserida devem ser analisados em concomitância com o ramo de atividade em que ela atua. Se o mercado estiver projetando forte recessão, mas o tipo de atividade que a empresa desenvolve for promissor, o risco de inadimplência será minimizado.

Por fim, a análise para a concessão de crédito é uma ferramenta importante para a diminuição do risco nas operações financeiras. Os fatores subjetivos, tratados aqui no capítulo dois, servem como instrumentos para auxiliar o analista de crédito a tomar decisões seguras. Com o intuito de facilitar ao leitor, no próximo capítulo, dando continuidade a questão central desta monografia, serão abordados os procedimentos e métodos utilizados na análise de crédito das instituições financeiras, inclusive na Agência Bancária objeto deste estudo.

3 INSTRUMENTOS PARA ANÁLISE DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

Para analisar crédito é necessário um conjunto de dados que permitam ao analista financeiro assumir um posicionamento rápido e certo. É fundamental dar importância a cada um dos “Cs do crédito”, não avançando em nenhuma proposta sem segurança. Se o Caráter não atende às exigências do credor, a Capacidade e as Condições deverem ser muito bem analisadas pelo gerente, até que suas convicções de certeza em referência ao crédito sejam saciadas. Isto pode ser feito através de avaliações de demonstrativos contábeis do cliente, bem como, com conversas, reuniões e visitas aos estabelecimentos. Juntamente com a experiência e o bom senso do analista, que é outro fator de grande valia para a análise e concessão de crédito, o risco na decisão de crédito é suavizado.

Sobre o tema, Silva (2000, p. 145) refere que “a análise do processo decisório é algo complexo, envolvendo experiência anterior, conhecimento sobre o que está sendo decidido, método para tomar decisão e uso de instrumentos e técnicas que auxiliem o administrador”.

A seguir serão detalhados alguns instrumentos indispensáveis para que a concessão de crédito obtenha o sucesso, com o menor risco possível.

3.1 PASTA CADASTRAL

A pasta cadastral também chamada de dossiê é um arquivo onde ficam armazenadas todas as informações dos clientes. Lá ficam arquivados documentos da empresa e de seus respectivos sócios, pesquisas e desabonos, avaliações do cliente feitas anteriormente, bem como todas as informações econômicas e financeiras necessárias para o gerente financeiro analisar e decidir sobre propostas de crédito. É fundamental que os documentos da pasta estejam bem organizados e os dados estejam atualizados, ao mesmo tempo em que deve existir um sistema de eliminação de documentos que já não contribuem mais para o processo decisório do crédito.

Os documentos da pasta cadastral devem ser classificados em divisões específicas, segundo sua natureza e a frequência de uso, além disso, devem ser organizados na pasta em ordem cronológica, para que os usuários possam identificar os dados com facilidade e rapidez.

Para a construção das informações fundamentais sobre o tomador de crédito, é preciso que este apresente alguns documentos, que constituirão a sua pasta cadastral.

Para as empresas:

Cópias autenticadas:

- Contrato Social (Ltda.) ou Estatutos Sociais / Consolidação Estatutária (S.A.) e todas as alterações / datas das assembleias.
- Cartão do CNPJ.
- Declaração do Imposto de Renda do último ano.
- Ficha Cadastral.
- Comprovante de endereço e telefone para contato.
- Procurações, se houver.
- Balanço patrimonial, demonstrativo de resultados e quadro de dívidas, isto é, dívidas que a empresa possui junto a outros bancos.

Para os sócios:

Cópias autenticadas:

- RG e CPF dos sócios e seus respectivos cônjuges.
- Certidão de casamento.
- Declaração do Imposto de Renda do último ano.
- Procurações, se houver.
- Ficha Cadastral.
- Comprovante de endereço e telefone para contato.

3.1.1 Ficha Cadastral

A ficha cadastral contém informações importantes sobre a empresa que busca recursos, essas informações auxiliam na análise e decisão do crédito. Não há um modelo padrão de ficha cadastral, cada instituição financeira deve desenvolver o seu padrão, adaptando-o às suas necessidades e às características de seus clientes. Porém, alguns aspectos são fundamentais em toda a ficha cadastral, tais como a identificação da empresa, dados gerais das atividades, a composição acionária e administrativa, participação acionária em outras empresas e o ramo de atuação, entre outras questões. Há que se ter presente, também, que a ficha

cadastral não deve ser muito extensa, pois algumas informações acabam não sendo usadas no processo decisório do crédito.

Algumas informações são imprescindíveis na ficha cadastro da pessoa jurídica:

Identificação da Empresa:

- Firma ou Razão Social;
- nome fantasia;
- número do CNPJ;
- endereço da sede e meios de contato;
- número de filiais e cidades de localização.

Dados Gerais:

- Data da constituição e suas alterações;
- data de início das atividades;
- ata de início na sede atual;
- data da última alteração contratual;
- capital integralizado;
- se a empresa for uma franquia, indicar o nome do franqueador.

Composição Acionária e Administrativa:

- Identificação dos sócios e sua participação acionária;
- identificação de participação acionária em outras empresas;
- verificação dos administradores e/ou dirigentes.

Outro acervo de dados muito importante é a ficha cadastral dos sócios. Esta, seguindo o cadastro da empresa, deve ser breve e conter apenas informações relevantes e que possa, de fato, serem utilizadas pelo analista de crédito no processo decisório.

Esse cadastro deve conter dados básicos de identificação como nome completo, CPF, sexo, naturalidade, endereço e meios de contato. Outro dado significativo é o grau de instrução do sócio administrador, seu estado civil, se casado, os dados de identificação do cônjuge e as informações patrimoniais do sócio.

Esse instrumento é muito importante e necessário, pois permite de uma forma rápida e eficiente, que se consiga extrair as principais informações do cliente. Enfim, reafirma-se que a ficha cadastral deve atender a duas condições fundamentais, ser a mais completa possível e ao mesmo tempo precisa ser simples

e fácil de preencher. Desta forma, informações que não sejam utilizadas e que não atendem as características das empresas tomadoras de crédito, devem ser excluídas.

3.2 RELATÓRIO DE VISITA

O relatório de visita é um documento de grande significado no relacionamento da instituição financeira com seus clientes. Este relatório deve ter caráter de complementação das informações obtidas na ficha cadastral, sendo desnecessário repetir dados que já constem no cadastro. Assim, em visita a uma empresa, o gerente de investimentos deve anotar os dados mais relevantes sobre a mesma e após a visita emitir um relatório sobre sua percepção obtida na observação das condições da empresa.

Santos (2000) esclarece que a realização de visitas periódicas às empresas é um recurso fundamental nas fases de análise e do monitoramento do risco de crédito. Por meio do relatório de visitas, os analistas de crédito podem levantar informações complementares e esclarecer dúvidas gerais sobre a atividade operacional da empresa.

No relatório de visita deverá conter a identificação da empresa; aspectos gerenciais e administrativos; se a empresa está registrada nos principais órgãos fiscalizadores; se existe alguma contingência junto a esses órgãos; se a empresa tem alvará de funcionamento; dados econômicos contendo o valor médio de compras à vista e a prazo e estoques; despesa com pessoal, despesas administrativas, despesas tributárias e despesas gerais, bem como a margem operacional líquida da empresa; identificar os principais fornecedores e clientes da empresa.

Depois de assinalar essas questões, o analista financeiro deverá tecer comentários com base na visita à empresa, no que diz respeito a) aos aspectos de mercado (fornecedores, produtos, clientela, concorrência, política de venda, vantagens competitivas e sazonalidade); b) à gestão de recursos humanos (política salarial, rotatividade, pagamento de salários/benefícios, contratação de pessoal); c) aos aspectos gerenciais e administrativos (experiência no negócio, estado das instalações físicas e equipamentos) e outros aspectos que o analista julgar necessários.

3.3 INFORMAÇÕES E DESABONOS

Uma das principais ferramentas na análise de crédito é o acesso a informações sobre o cliente a ser avaliado e a confiabilidade desses dados. Convênios com empresas que prestam serviço de troca de informações comerciais é uma prática comum e bastante necessária entre os bancos. Com atuação completa em âmbito nacional e internacional, essas empresas especializadas em fornecer informações possibilitam aos seus clientes uma rápida tomada de decisão de crédito e negócios. O objetivo da extração dessas informações é possibilitar um conhecimento do comportamento e do histórico do possível tomador de crédito junto aos demais credores.

Santos (2000) esclarece que para um analista, uma informação de desabono isolada não figura como um fator decisivo, salvo se o valor for significativo, a ponto de colocar em dúvida a capacidade financeira da empresa de liquidá-lo. Por outro lado, um grande número de restrições cadastrais, ainda que em pequenos valores, caracterizam a desorganização da empresa que teve estes desabonos.

Atualmente as empresas mais conhecidas no mercado que atuam na área da prestação de serviço de fornecimento de dados são SPC e Serasa. Nessas consultas podemos obter, dentre outras informações, se existem protestos de títulos, emissão de cheques sem fundo, ações executivas, restrições e pendências cadastrais, pendências junto a órgãos públicos (CADIN). Outros dados que habitualmente são solicitados pelas instituições financeiras são as certidões negativas de débito, que podem ser extraídas no site da Receita Federal, como a certidão negativa de tributos federais e no site da Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Sul, a certidão negativa de tributos estaduais e, também, no site do Ministério da Fazenda pode-se obter a certidão negativa de débitos previdenciários. Essas certidões servem para verificar se o cliente não possui nenhuma restrição com esses estabelecimentos que possa impactar na capacidade de pagamento. Outras informações necessárias para se averiguar é se a empresa possui Alvará de Funcionamento emitido pela Prefeitura Municipal e se a atividade que ela exerce exige licença ambiental e a empresa possui tal documento.

Outra pesquisa de grande valia efetua pelos bancos é a consulta da Certidão de Regularidade com o Fundo de Garantia (CRF), pois sem esta a empresa em análise pode estar devendo depósitos ao fundo de garantia de seus empregados e

sujeita a processos judiciais o que acarretaria num risco muito grande na continuidade dos pagamentos dos compromissos assumidos. Mais uma relevante informação que geralmente é extraída pelas instituições financeiras é a consulta do endividamento do tomador e seus sócios junto ao sistema financeiro nacional através do site do Banco Central, onde é disponibilizada a verificação de todos os tipos de financiamentos e empréstimos contraídos por esse cliente, bem como seus valores, vencimentos e possíveis atrasos.

Com o auxílio dessas informações, o analista terá mais segurança na tomada de decisão referente à concessão de crédito, pois a margem de acerto é maior.

3.4 PROPOSTAS DE NEGÓCIOS

A proposta de negócios, também chamada de proposta de operação de crédito, é caracterizada pela negociação em si, é aonde será decidida qual linha de crédito o tomador está buscando junto ao banco, as formas de repagamento, taxa de juros, prazos e carências. É muito importante que o analista saiba qual será a aplicação dos recursos a serem emprestados. A partir do objetivo do financiamento e através do conhecimento e experiências do gerente financeiro será escolhida a melhor linha de crédito para atender a necessidade do cliente. Schrickel (1998, p.140) esclarece que:

[...] os relacionamentos tornam-se realmente pragmáticos e produtivos quando o prestador-cliente discute franca, objetiva e profissionalmente as necessidades e capacidades de cada um e de ambos. Se tal ocorrer, as linhas de crédito serão mera decorrência desses contatos: o prestador já se terá posicionado sobre que negócios concretizar com o cliente e este, idênticamente, já saberá como o prestador poderá atender a suas necessidades específicas.

Sendo a avaliação de crédito uma tentativa de mensurar o risco de cada operação, é sabido que para cada linha de crédito existe um risco intrínseco diferente e, sendo assim, é necessário que este seja ponderado conforme o tipo de linha de crédito a ser oferecida ao cliente. Portanto, a proposta de crédito deve convergir necessariamente para a quantificação e qualificação do montante de risco que o prestador está disposto a correr naquele relacionamento.

Uma boa proposta de crédito deve contemplar alguns fatores como: o limite de crédito deve ser compatível com a estrutura econômico-financeira e com a capacidade de pagamento da empresa ou tomador; deve estar estruturado em linhas de crédito que satisfaçam as necessidades do cliente e que este possa ter um risco quantificado como aceitável e possa ser concretizado pela instituição financeira.

3.5 BALANÇO PERGUNTADO

O Balanço perguntado é um levantamento de informações com a intenção de montar relatórios e diagnosticar a situação econômica e financeira de uma empresa. É elaborado a partir de questionário previamente preparado, sendo flexível conforme a necessidade de cada empresa. No entanto, o entrevistador deve ter muito cuidado com os dados apurados, pois é necessário que as informações obtidas sejam coerentes e verídicas, para que possam resultar em relatórios confiáveis para a análise de crédito.

O banco em estudo faz uso do Balanço Perguntado para analisar crédito. Onde o analista solicita ao cliente diversas informações tais como: faturamento real da empresa dos últimos 12 meses, estoque atual, compras à vista, compras a prazo, despesa com pessoal, despesas administrativas, despesas comerciais e tributárias, despesas gerais e serviço de terceiros. Todas essas informações são preenchidas em uma planilha de responsabilidade gerencial e deve ser assinada pelo administrador da empresa em apreciação.

Para empresas com faturamento fiscal de até R\$ 15.000.000,00 a política de análise de crédito da Instituição Financeira em estudo, permite que seja levantado apenas um balanço perguntado, não sendo necessário um balanço patrimonial completo. O balanço perguntado em estudo se divide em três partes: o Faturamento Declarado, que é uma ferramenta que visa flexibilizar as receitas das empresas tentando torná-las o mais perto possível da realidade, o Faturamento Fiscal Anual, que são as receitas declaradas perante o fisco e os Dados Econômicos/Financeiros, que é uma variação mais simples das demonstrações do resultado do exercício (DRE), com o objetivo de mensurar o valor das despesas, das compras, dos estoques, apurando a margem operacional líquida.

3.6 SISTEMAS DE MENSURAÇÃO DE RISCO

As instituições financeiras, para padronizar seus métodos e avaliações de clientes, têm desenvolvido diversos sistemas eletrônicos que auxiliam na análise de crédito. Os bancos procuram desenvolver e aperfeiçoar esses sistemas conforme suas demandas e necessidades, por consequência essas ferramentas não são iguais em todos os bancos, podendo haver diversas variações. Essa avaliação busca mensurar a capacidade de pagamento, a aprovação ou não do tomador e apurar o conceito de risco.

O sistema de mensuração do banco em estudo é fundamentado numa metodologia estatística que consiste na atribuição de uma nota de risco, baseado no histórico do cumprimento das obrigações do crédito e é usado para estimar o comportamento e desempenho futuro de um cliente nas operações de crédito. Os conceitos de risco são: Conceito “A” que corresponde a risco Nulo, conceito “B” risco Muito Baixo, conceito “C”, Risco Baixo, conceito “D” Risco Médio, conceito “E” Risco Acentuado, conceito “F” Risco Muito Alto.

A partir do relatório gerado pelo sistema de análise de crédito, o analista financeiro poderá tomar suas decisões e decidir com mais segurança se a concessão de crédito está condicionada com um risco adequado àquela operação pretendida.

Assim, através dessas ferramentas vistas no capítulo 3, que são do cotidiano da maioria dos trabalhadores do ramo financeiro, os analistas de crédito desenvolvem seus trabalhos, sempre focado na segurança e na rentabilidade das operações. No próximo capítulo será feito um estudo de caso, onde se propõem uma análise de quatro empresas e suas avaliações com foco na importância dos fatores subjetivos na hora de conceder crédito.

4 . CASOS PRÁTICOS

Neste capítulo serão apresentados quatro casos de análise de crédito bancário. Para isso serão colocadas em prática as ferramentas de análise abordadas nesse trabalho. As empresas objetos deste estudo terão nomes fictícios, mas os dados serão reais. Os recursos de análise de créditos são semelhantes aos utilizados pela instituição financeira.

As ferramentas de apoio às decisões de cada caso prático foram todas tratadas nos dos capítulos anteriores, com base na análise dos fatores subjetivos e dos “Cs” do crédito.

Portanto, os instrumentos de análise das quatro empresas que seguem, serão:

- a) Ficha Cadastral;
- b) Informações e Desabonos;
- c) Relatório de Visita;
- d) Balanço Perguntado;
- e) Endividamento;
- f) Resultado da avaliação de crédito.

4.1 PRIMEIRO CASO

A empresa estudada aqui denominada como Modelo I, é uma indústria que atua no segmento da fabricação de máquinas, equipamentos e aparelhos para transporte e elevação de cargas e peças e pessoas.

4.1.1 *Ficha Cadastral*

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA:

RAZÃO SOCIAL: Modelo I LTDA

NOME FANTASIA: Modelo I

CNPJ: 00.000.001/0001-01

ENDEREÇO DA SEDE: Rua Dom Pedro I, 36 Bairro Itu, Caxias do Sul – RS

CEP: 95.000-000

TELEFONE: 54 1111-1111

E-MAIL: modelol@indmodelol.com.br

DADOS GERAIS:

DATA DE CONSTITUIÇÃO: 10/03/1992

DATA DA ÚLTIMA ALTERAÇÃO CONTRATUAL: 08/02/2010

CAPITAL INTEGRALIZADO: R\$ 30.000,00

SETOR DA EMPRESA: Indústria de fabricação de máquinas

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA:

NOME	CPF	PARTICIPAÇÃO	FUNÇÃO
SÓCIO 1	000.000.010-10	50%	Sócio/Dirigente
SÓCIO 2	000.000.001-01	50%	Sócio/Dirigente

4.1.2 *Informações e Desabonos*

Conforme pesquisa efetuada junto ao SPC/SERASA, constatou-se que a empresa Modelo I possui um protesto com início em 10/01/2007 e fim em 18/06/2008 no valor de R\$ 1.893,60 e o SÓCIO 1 também apresenta um protesto com início em 15/01/2010 e fim 02/03/2010.

Referente às demais pesquisas efetuadas sobre a empresa e seus sócios, como Certidão Negativa de Tributos Federais, Certidão Negativa de Tributos Estaduais, Certidão Negativa da Previdência Social, CRF e pesquisa junto ao Banco Central foi constatado que não há qualquer registro de pendências.

4.1.3 *Relatório de Visitas*

Em visita realizada à empresa em 10/02/2011, o gerente financeiro visitou as instalações da empresa Modelo I e constatou que no que diz respeito aos aspectos gerenciais e administrativos a sede da empresa é alugada, a empresa possui um bom controle das contas a receber, contas a pagar e estoque a qualidade da organização é ótima e a empresa conta com sete funcionários. No que tange à legalidade, a atividade da empresa não exige técnico responsável, licença ambiental e nem órgão fiscalizador da atividade, a empresa está registrada na Fazenda Estadual, está em situação regular na Receita Federal, tem Licença de Funcionamento e seu regime de tributação é o Lucro Presumido. Não foram

constatados riscos fiscais e contingências (fiscais, parafiscais, trabalhistas e outras) e nenhum cliente e nem fornecedores com valor significativo no total das compras.

4.1.4 Balanço Perguntado

Por a empresa Modelo I, possuir um faturamento fiscal menor que R\$ 15.000.000,00, a política de análise de crédito da Instituição Financeira em estudo, permite que seja levantado apenas um balanço perguntado. Conforme quadros abaixo:

Mês/ano	Receita Bruta	%	% à vista	% a prazo
03/2010	R\$ 284.577,22	7,32	63,25	36,75
04/2010	R\$ 296.623,34	7,63	64,05	35,95
05/2010	R\$ 280.583,64	7,22	64,15	35,85
06/2010	R\$ 310.000,00	7,98	64,52	35,48
07/2010	R\$ 340.000,00	8,75	85,29	14,71
08/2010	R\$ 335.000,00	8,62	86,57	13,43
09/2010	R\$ 325.000,00	8,36	76,92	23,08
10/2010	R\$ 325.000,00	8,36	83,08	16,92
11/2010	R\$ 350.000,00	9,00	80,00	20,00
12/2010	R\$ 310.000,00	7,98	88,71	11,29
01/2011	R\$ 400.000,00	10,29	82,50	17,50
02/2011	R\$ 330.000,00	8,49	84,85	15,15
Total	R\$ 3.886.784,20	100,00	76,99	23,01
Média	R\$ 323.898,68	-	71,31	28,69

Quadro 1: Faturamento Declarado Empresa Modelo I

Ano de Referência do Exercício Encerrado	2010
Receita Bruta do Exercício Encerrado	R\$ 3.504.796,25
Média Mensal	R\$ 304.896,69
Quantidades de Meses	12

Quadro 2: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo I

CONTAS	VALOR	ANÁLISE VERTICAL (%)
Valor Mensal Compras – Média 6 meses	R\$ 165.000,00	100,00
Compras à vista	R\$ 85.000,00	51,52
Compras à prazo	R\$ 80.000,00	48,48
Gastos de Funcionamento Mensal – Média 6 meses	R\$ 39.357,30	100,00
Despesas com Pessoal	R\$ 17.457,30	44,36
Despesas Administrativas	R\$ 6.000,00	15,24
Serviços de Terceiros	R\$ 4.000,00	10,16
Despesas Comerciais e Tributárias	R\$ 1.900,00	4,83
Despesas Gerais	R\$ 10.000,00	25,41
Estoque	-	-

Atual	R\$ 20.000,00	-
Do Último Exercício (DIPJ)	R\$ 00,00	-
Margem Operacional Líquida	19,73 %	-

Quadro 3: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo I

4.1.5 Endividamento

A empresa Modelo I, possui um endividamento no valor total de R\$ 193.168,22, que estão divididos em empréstimos de capital de giro no valor de R\$ 138.168,22 que correspondem a 72% e financiamentos de máquinas e equipamentos no valor de R\$ 55.000,00 que correspondem a 28%. O quadro abaixo mostra os desembolsos a serem efetuados conforme o prazo.

Vencimento	Valor	%
A vencer até 30 dias e vencidos até 14 dias	R\$ 9.394,47	4,86
A vencer de 31 a 60 dias	R\$ 9.363,84	4,85
A vencer de 61 a 90 dias	R\$ 9.330,39	4,83
A vencer de 91 a 180 dias	R\$ 27.799,25	14,39
A vencer de 181 a 360 dias	R\$ 52.694,85	27,28
A vencer acima de 360 dias	R\$ 84.585,42	43,79

Quadro 4: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo I

4.1.6 Resultado da avaliação de crédito

A empresa Modelo I, busca junto à agência bancária objeto deste estudo, um empréstimo de capital de giro, para alavancar suas operações, pois possui negócios já concretizados de valores consideráveis e vai utilizar os recursos para barganhar preços na compra de matéria-prima. O sistema de mensuração de risco aprovou a avaliação e abriu uma capacidade de pagamento de R\$ 38.877,01 mensais e o conceito de risco ficou em “A”.

Assim, o crédito foi aprovado em R\$ 276.000,00, que será pago em 36 prestações fixas de R\$ 10.460,58, tendo como garantia o aval dos sócios e a caução de cobrança bancária no valor de R\$ 300.000,00. O que motivou o analista financeiro a ceder estes recursos, além da ajuda das ferramentas mencionadas acima, foi o histórico do cliente junto ao banco, cliente desde dezembro de 1995, a competência e a organização da administração, o endividamento baixo e de longo prazo, o fato de a empresa possuir um crescimento de seu faturamento e consequentemente de seu lucro de forma contínua e sustentável, sem solavancos e pelos sócios terem um objetivo bem definido do emprego dos recursos para

investimentos na empresa, procurando sempre seu crescimento. Outro fator muito forte para aprovação da operação é a fidelização do cliente, tendo o banco em estudo como sendo o seu único banco, gerando alta reciprocidade para com a instituição financeira.

4.2 SEGUNDO CASO

A empresa estudada aqui denominada como Modelo II, é uma indústria que atua no segmento da fabricação de máquinas-ferramentas, peças e acessórios.

4.2.1 Ficha Cadastral

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA:

RAZÃO SOCIAL: Modelo II LTDA

NOME FANTASIA: Modelo II

CNPJ: 00.000.002/0002-02

ENDEREÇO DA SEDE: Rua João VI, 13 Bairro Lourdes, Caxias do Sul – RS

CEP: 95.000-100

TELEFONE: 54 2222-2222

E-MAIL: modeloll@indmodeloll.com.br

DADOS GERAIS:

DATA DE CONSTITUIÇÃO: 11/07/1995

DATA DA ÚLTIMA ALTERAÇÃO CONTRATUAL: 01/08/2008

CAPITAL INTEGRALIZADO: R\$ 100.000,00

SETOR DA EMPRESA: Indústria de fabricação de máquinas e acessórios

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA:

NOME	CPF	PARTICIPAÇÃO	FUNÇÃO
SÓCIO 1	000.000.020-20	1%	Sócio/Dirigente
SÓCIO 2	000.000.002-02	99%	Sócio/Dirigente

4.2.2 Informações e Desabonos

Conforme pesquisa efetuada junto ao SPC/SERASA constatou-se que a empresa Modelo II e seus respectivos sócios não possuem nenhum tipo de protesto ou restrições cadastrais.

Referente às demais pesquisas efetuadas sobre a empresa e seus sócios, como Certidão Negativa de Tributos Federais, Certidão Negativa de Tributos Estaduais, Certidão Negativa da Previdência Social, CRF e pesquisa junto ao Banco Central foi constatado que não há qualquer registro de pendências.

4.2.3 Relatório de Visitas

Em visita realizada à empresa em 23/08/2011, o gerente financeiro visitou as instalações da empresa Modelo II e constatou que no que diz respeito aos aspectos gerenciais e administrativos a sede da empresa é alugada, a empresa possui um bom controle das contas a receber, contas a pagar e estoque, a qualidade da organização é razoável e a empresa conta com sessenta e seis funcionários. No que tange à legalidade, a atividade da empresa não exige técnico responsável, licença ambiental e nem órgão fiscalizador da atividade, a empresa está registrada na Fazenda Estadual, está em situação regular na Receita Federal, tem Licença de Funcionamento e seu regime de tributação é o Lucro Presumido. Não foram constatados riscos fiscais e contingências, apesar de possuir um parcelamento com a Receita Federal no valor de R\$ 20.100,00 e o saldo devedor ser de R\$ 12.000,00. Possui três grandes empresas que são seus grandes clientes com valor significativo no total das compras e quanto aos fornecedores nenhum tem valores expressivos.

4.2.4 Balanço Perguntado

A empresa Modelo II, também possui um faturamento fiscal menor que R\$ 15.000.000,00, sendo assim, segue abaixo os quadros com o balanço perguntado.

Mês/ano	Receita Bruta	%	% à vista	% a prazo
08/2010	R\$ 334.256,00	5,18	85,00	15,00
09/2010	R\$ 368.106,00	5,70	85,00	15,00
10/2010	R\$ 458.238,00	7,10	85,00	15,00
11/2010	R\$ 528.958,00	8,20	85,00	15,00
12/2010	R\$ 444.047,00	6,88	85,00	15,00

01/2011	R\$ 507.150,00	7,86	85,00	15,00
02/2011	R\$ 514.270,00	7,97	85,00	15,00
03/2011	R\$ 574.279,00	8,90	85,00	15,00
04/2011	R\$ 677.661,00	10,50	85,00	15,00
05/2011	R\$ 980.991,00	15,20	85,00	15,00
06/2011	R\$ 462.665,00	7,17	85,00	15,00
07/2011	R\$ 601.734,00	9,33	85,00	15,00
Total	R\$ 6.452.355,00	100,00	-	-
Média	R\$ 537.696,25	-	85,00	15,00

Quadro 5: Faturamento Declarado Empresa Modelo II

Ano de Referência do Exercício Encerrado	2010
Receita Bruta do Exercício Encerrado	R\$ 4.759.681,58
Média Mensal	R\$ 537.696,55
Quantidade de Meses	12

Quadro 6: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo II

CONTAS	VALOR	ANÁLISE VERTICAL (%)
Valor Mensal em Compras – Média 6 meses	R\$ 170.000,00	100,00
Compras à vista	R\$ 90.000,00	52,94
Compras a prazo	R\$ 80.000,00	47,06
Gastos de Funcionamento Mensal – Média 6 meses	R\$ 288.950,01	100,00
Despesas com Pessoal	R\$ 255.000,01	88,25
Despesas Administrativas	R\$ 1.200,00	0,42
Serviços de Terceiros	R\$ 5.000,00	1,73
Despesas Comerciais e Tributárias	R\$ 5.000,00	1,73
Despesas Gerais	R\$ 22.750,00	7,87
Estoque	-	-
Atual	R\$ 50.000,00	-
Do Último Exercício (DIPJ)	R\$ 48.717,11	-
Margem Operacional Líquida	0,00 %	-

Quadro 7: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo II

4.2.5 Endividamento

A empresa Modelo II possui um endividamento no valor total de R\$ 3.155.013,83, que estão divididos em empréstimos de capital de giro no valor aproximado de R\$ 2.000.000,00 que correspondem a 64%, desconto de títulos no valor de R\$ 84.000,00 que correspondem a 3%, financiamentos de máquinas e equipamentos no valor de R\$ 445.000,00 que correspondem a 14% e em operações de arrendamento mercantil no valor de R\$ 626.000,00 que corresponde a 19%. O quadro abaixo mostra os desembolsos a serem efetuados conforme o prazo.

Vencimento	Valor	%
A vencer até 30 dias e vencidos até 14 dias	R\$ 659.944,67	20,92
A vencer de 31 a 60 dias	R\$ 268.600,65	8,51
A vencer de 61 a 90 dias	R\$ 288.544,40	9,15
A vencer de 91 a 180 dias	R\$ 691.441,99	21,92
A vencer de 181 a 360 dias	R\$ 426.971,78	13,53
A vencer acima de 360 dias	R\$ 819.510,34	25,97

Quadro 8: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo II

4.2.6 Resultado da avaliação de crédito

A empresa Modelo II, buscava junto ao Banco um empréstimo de capital de giro, com o intuito de quitar as demais obrigações e injetar mais recursos no disponível para continuação de suas operações.

Assim, a avaliação da empresa Modelo II, resultou numa aprovação por parte do sistema de mensuração de risco, que aprovou a operação com uma capacidade de pagamento mensal de R\$ 13.620,01 e o conceito de risco ficou em “B”, com observações a respeito do comprometimento da receita diante do endividamento total.

Entretanto, o crédito foi negado por alguns motivos, entre eles o alto endividamento da empresa, uma vez que a empresa busca crédito apenas para poder quitar outros empréstimos e financiamentos e não dispunha de garantias para amenizar o risco. Outro forte motivo é o crescimento muito acentuado das receitas da entidade, que quase dobra a cada ano e com o agravante de não geração de lucro e ser muito dependente de apenas algumas grandes empresas da região. Isso tudo, num cenário de incertezas econômicas e crises internacionais, tornam o risco de perda relevante. Outro motivo que foi muito importante para a recusa do crédito foi a organização da empresa, onde foi constatado que é necessário uma remodelagem, e a capacidade de administração dos sócios administradores, pois, apesar do crescimento das receitas ocorrerem de forma contínua, a empresa não consegue gerar resultado positivo.

4.3 TERCEIRO CASO

A empresa agora analisada chama-se Modelo III, é uma indústria que fabrica materiais plásticos, utilizados na alimentação.

4.3.1 *Ficha Cadastral*

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA:

RAZÃO SOCIAL: Modelo III LTDA

NOME FANTASIA: Modelo III

CNPJ: 00.000.303/0003-03

ENDEREÇO DA SEDE: Rua Darcy Marcizo, 14, Centro, Caxias do Sul – RS

CEP: 95.000-000

TELEFONE: 54 222-222

E-MAIL: modelolll@indmodelolll.com.br

DADOS GERAIS:

DATA DE CONSTITUIÇÃO: 15/07/2004

DATA DA ÚLTIMA ALTERAÇÃO CONTRATUAL: 01/03/2005

CAPITAL INTEGRALIZADO: R\$ 28.000,00

SETOR DA EMPRESA: Indústria de fabricação de materiais plásticos para alimentação

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA:

NOME	CPF	PARTICIPAÇÃO	FUNÇÃO
SÓCIO 1	000.000.001-05	97%	Sócio/Dirigente
SÓCIO 2	000.000.002-06	03%	Sócio/Acionista

4.3.2 *Informações e Desabonos*

Conforme pesquisa efetuada junto ao SPC/SERASA constatou-se que a empresa Modelo III teve dois protestos com início em 27/06/2008 e fim em 20/08/2008 no valor de R\$ 1.737,50. Nenhum sócio apresentou registro de restrições cadastrais.

Referente às demais pesquisas efetuadas sobre a empresa e seus sócios, como Certidão Negativa de Tributos Federais, Certidão Negativa de Tributos Estaduais, Certidão Negativa da Previdência Social, CRF e pesquisa junto ao Banco Central foi constatado que não há qualquer registro de pendências.

4.3.3 Relatório de Visitas

Em visita realizada à empresa em 17/02/2011, o gerente financeiro visitou as instalações da empresa Modelo III e constatou que no que diz respeito aos aspectos gerenciais e administrativos a sede da empresa é alugada, a empresa possui um bom controle das contas a receber, contas a pagar e estoque, a qualidade da organização é boa e a empresa conta com vinte e seis funcionários. No que tange à legalidade, a atividade da empresa exige licença ambiental e esta possui, mas não necessita de técnico responsável e nem órgão fiscalizador da atividade, a empresa está registrada na Fazenda Estadual, está em situação regular na Receita Federal, tem Licença de Funcionamento e seu regime de tributação é o Lucro Presumido. Não foram constatados riscos fiscais e contingências (fiscais, parafiscais, trabalhistas e outras) e nenhum cliente e nem fornecedores com valor significativo no total das compras.

4.3.4 Balanço Perguntado

Os quadros abaixo demonstram o Balanço Perguntado. Por se tratar de uma empresa com faturamento menor que R\$ 15.000.000,00, esta ferramenta será necessária para a análise dos dados econômicos financeiros.

Mês/ano	Receita Bruta	%	% à vista	% a prazo
01/2010	R\$ 120.745,00	4,19	0,00	100,00
02/2010	R\$ 169.200,00	5,87	0,00	100,00
03/2010	R\$ 176.547,00	6,12	0,00	100,00
04/2010	R\$ 220.800,00	7,65	0,00	100,00
05/2010	R\$ 249.600,00	8,65	0,00	100,00
06/2010	R\$ 126.430,00	4,38	0,00	100,00
07/2010	R\$ 303.851,00	10,53	75,00	25,00
08/2010	R\$ 289.935,00	10,05	75,00	25,00
09/2010	R\$ 267.712,00	9,28	75,00	25,00
10/2010	R\$ 326.597,00	11,32	75,00	25,00
11/2010	R\$ 267.943,00	9,29	75,00	25,00
12/2010	R\$ 365.069,00	12,66	75,00	25,00
Total	R\$ 2.884.429,00	100,00	75,00	25,00
Média	R\$ 240.369,08	-	37,5	62,50

Quadro 9: Faturamento Declarado Empresa Modelo III

Ano de Referência do Exercício Encerrado	2010
Receita Bruta do Exercício Encerrado	R\$ 2.287.877,59

Média Mensal	R\$ 190.656,47
Quantidades de Meses	12

Quadro 10: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo III

CONTAS	VALOR	ANÁLISE VERTICAL (%)
Valor Mensal em Compras – Média 6 meses	R\$ 133.000,00	100,00
Compras à vista	R\$ 43.000,00	32,33
Compras a prazo	R\$ 90.000,00	67,67
Gastos de Funcionamento Mensal – Média 6 meses	R\$ 79.029,60	100,00
Despesas com Pessoal	R\$ 48.429,60	61,28
Despesas Administrativas	R\$ 9.600,00	12,15
Serviços de Terceiros	R\$ 10.000,00	12,65
Despesas Comerciais e Tributárias	R\$ 3.000,00	3,80
Despesas Gerais	R\$ 8.000,00	10,12
Estoque	-	-
Atual	R\$ 22.989,31	-
Do Último Exercício (DIPJ)	R\$ 40.000,00	-
Margem Operacional Líquida	18,75	-

Quadro 11: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo III

4.3.5 Endividamento

A empresa Modelo III, possui um endividamento no valor total de R\$ 757.471,87, que estão divididos em empréstimos de capital de giro no valor de R\$ 261.471,87 que correspondem a aproximadamente 35%, financiamentos de máquinas e equipamentos no valor de R\$ 320.000,00 que correspondem a 23% e desconto de título no valor de R\$ 176.000,00 que corresponde a 22%. O quadro abaixo mostra os desembolsos a serem efetuados conforme o prazo.

Vencimento	Valor	%
A vencer até 30 dias e vencidos até 14 dias	R\$ 139.311,98	18,39
A vencer de 31 a 60 dias	R\$ 64.613,27	8,53
A vencer de 61 a 90 dias	R\$ 21.114,35	2,79
A vencer de 91 a 180 dias	R\$ 109.443,17	14,45
A vencer de 181 a 360 dias	R\$ 134.872,25	17,81
A vencer acima de 360 dias	R\$ 288.116,85	38,04

Quadro 12: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo III

4.3.6 Resultado da avaliação de crédito

A empresa Modelo III, cliente desde 05/09/2008, procurou a agência bancária objeto deste estudo, para buscar um empréstimo de capital de giro. Seu principal objetivo é aumentar sua liquidez, honrar com seus compromissos e

executar a implantação de uma nova linha de produção no segmento de talheres e tigelas cujo estudo de mercado já foi realizado e obteve ótimos resultados.

Após avaliação executada pelo sistema de mensuração de risco do banco em estudo, a empresa Modelo III, foi classificada com conceito de risco “A”, com uma capacidade de pagamento de R\$ 19.873,51 mensais.

Entretanto, a entidade atua num segmento de mercado sujeito a concorrência muito forte nacional e internacional e seus produtos podem se tornar obsoletos, com a substituição por outros mais modernos ou mais baratos. Outra característica negativa que a empresa possui é o seu alto nível de endividamento que, em alguns meses, somados os gastos com a manutenção do funcionamento da organização e suas compras ultrapassam o valor de suas receitas.

Porém, a contratação do empréstimo de capital de giro foi concretizada no valor de R\$ 200.000,00, a ser pago em 36 meses, com dois meses carência e prestação de R\$ 7.745,11, pois o analista financeiro entendeu que apesar dos pontos negativos, que penalizam a empresa, ela possui experiência no ramo que atua, competência na execução de serviços, relacionamento estreito com a instituição bancária, honestidade e ética nos relacionamentos. Sua capacidade de gerência é muito boa, com constantes investimentos em tecnologia e mercado em crescente expansão. Além do mais, o Sócio I, que é o atual dirigente, possui um caráter inabalado, experiência no ramo, tem conhecimento do mercado e denota que está preparado para a boa gestão da empresa.

4.4 QUARTO CASO

A empresa estudada aqui denominada como Modelo IV, é uma indústria gráfica que atua no segmento da fabricação de artefatos de papel, papelão, cartolina e cartões para escritório.

4.4.1 *Ficha Cadastral*

IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA:

RAZÃO SOCIAL: Modelo IV LTDA

NOME FANTASIA: Modelo IV

CNPJ: 00.000.004/0004-04

ENDEREÇO DA SEDE: Rua Guiseppe, 10 Bairro Cruz, Caxias do Sul – RS

CEP: 95.004-004

TELEFONE: 54 4444-4444

E-MAIL: modeloIV@indmodeloIV.com.br

DADOS GERAIS:

DATA DE CONSTITUIÇÃO: 01/03/1997

DATA DA ÚLTIMA ALTERAÇÃO CONTRATUAL: 31/05/2006

CAPITAL INTEGRALIZADO: R\$ 110.000,00

SETOR DA EMPRESA: Indústria Gráfica

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA:

NOME	CPF	PARTICIPAÇÃO	FUNÇÃO
SÓCIO 1	000.000.040-40	03%	Sócio/Acionista
SÓCIO 2	000.000.004-04	03%	Sócio/Dirigente
SÓCIO 3	000.000.004-40	94%	Sócio/Dirigente

4.4.2 Informações e Desabonos

Conforme pesquisa efetuada junto ao SPC/SERASA, constatou-se que a empresa Modelo IV e os sócios 1 e 3 não possuem nenhum protesto, no entanto, o Sócio 2 apresenta um protesto no valor de R\$ 160,00 com início em 18/02/2009 e fim em 26/08/2009.

Referente às demais pesquisas efetuadas sobre a empresa e seus sócios, como Certidão Negativa de Tributos Federais, Certidão Negativa de Tributos Estaduais, Certidão Negativa da Previdência Social, CRF e pesquisa junto ao Banco Central foi constatado que não há qualquer registro de pendências.

4.4.3 Relatório de Visitas

Em visita realizada à empresa em 12/05/2011, o gerente financeiro visitou as instalações da empresa Modelo IV e constatou que no que diz respeito aos aspectos gerenciais e administrativos a sede da empresa é alugada, a empresa possui um bom controle das contas a receber, contas a pagar e estoque a qualidade da organização é boa e a empresa conta com quarenta colaboradores. No que tange à legalidade, a atividade da empresa exige licença ambiental e esta possui, mas não

necessita de técnico responsável e nem órgão fiscalizador da atividade, a empresa está registrada na Fazenda Estadual, está em situação regular na Receita Federal, tem Licença de Funcionamento e seu regime de tributação é o Lucro Real. Não foram constatados riscos fiscais e contingências (fiscais, parafiscais, trabalhistas e outras) e nenhum cliente e nem fornecedores com valor significativo no total das compras.

4.4.4 Balanço Perguntado

Os quadros abaixo demonstram o Balanço Perguntado. Por se tratar de uma empresa com faturamento menor que R\$ 15.000.000,00, esta ferramenta será necessária para a análise dos dados econômicos financeiros.

Mês/ano	Receita Bruta	%	% à vista	% a prazo
04/2010	R\$ 425.261,00	3,67	50,00	50,00
05/2010	R\$ 694.906,00	5,99	50,00	50,00
06/2010	R\$ 733.274,00	6,32	50,00	50,00
07/2010	R\$ 645.535,00	5,56	50,00	50,00
08/2010	R\$ 642.219,00	5,54	50,00	50,00
09/2010	R\$ 906.537,00	7,81	50,00	50,00
10/2010	R\$ 1.430.910,00	12,33	50,00	50,00
11/2010	R\$ 1.783.448,00	15,37	50,00	50,00
12/2010	R\$ 1.539.644,00	13,27	50,00	50,00
01/2011	R\$ 1.548.379,00	13,35	50,00	50,00
02/2011	R\$ 805.495,00	6,94	50,00	50,00
03/2011	R\$ 446.122,00	3,85	50,00	50,00
Total	R\$ 11.601.730,00	100	-	-
Média	R\$ 966.810,83	-	50,00	50,00

Quadro 13: Faturamento Declarado Empresa Modelo IV

Ano de Referência do Exercício Encerrado	2010
Receita Bruta do Exercício Encerrado	R\$ 8.694.984,45
Média Mensal	R\$ 690.579,44
Quantidades de Meses	12

Quadro 14: Faturamento Fiscal Anual Empresa Modelo IV

CONTAS	VALOR	ANÁLISE VERTICAL (%)
Valor Mensal em Compras – Média 6 meses	R\$ 400.000,00	100,00
Compras à vista	R\$ 200.000,00	50,00
Compras a prazo	R\$ 200.000,00	50,00
Gastos de Funcionamento Mensal – Média 6 meses	R\$ 480.000,00	100,00
Despesas com Pessoal	R\$ 85.000,00	17,71

Despesas Administrativas	R\$ 60.000,00	12,50
Serviços de Terceiros	R\$ 15.000,00	3,13
Despesas Comerciais e Tributárias	R\$ 110.000,00	22,92
Despesas Gerais	R\$ 210.000,00	43,75
Estoque	-	-
Atual	R\$ 710.000,00	-
Do Último Exercício (DIPJ)	R\$ 640.147,12	-
Margem Operacional Líquida	30,57	-

Quadro 15: Dados Econômicos/Financeiros Empresa Modelo IV

4.4.5 Endividamento

A empresa Modelo IV, possui um endividamento no valor total de R\$ 2.293.465,08 que estão divididos em empréstimos de capital de giro no valor de R\$ 1.287.000,00 que correspondem a 56,13%, financiamentos de máquinas e equipamentos no valor de R\$ 508.000,00 que correspondem a 22,15% e desconto de títulos no valor de R\$ 498.000,00 que satisfaz um percentual de 21,72%. O quadro abaixo mostra os desembolsos a serem efetuados conforme o prazo.

Vencimento	Valor	%
A vencer até 30 dias e vencidos até 14 dias	R\$ 396.949,18	17,31
A vencer de 31 a 60 dias	R\$ 208.483,01	9,09
A vencer de 61 a 90 dias	R\$ 206.122,81	8,99
A vencer de 91 a 180 dias	R\$ 256.283,45	11,17
A vencer de 181 a 360 dias	R\$ 322.560,25	14,06
A vencer acima de 360 dias	R\$ 903.066,38	39,38

Quadro 16: Prazos de vencimentos do endividamento Empresa Modelo IV

4.4.6 Resultado da avaliação de crédito

Nesse quarto e último caso em análise, a empresa Modelo IV, cliente desde sua fundação em 1997, busca junto ao banco objeto deste estudo, um empréstimo de capital de giro, para viabilizar a entrada em novos mercados com produtos de maior rentabilidade e dar maior liquidez em sua estrutura de capital. O sistema corporativo aprovou a operação com conceito "A", onde apurou uma capacidade de pagamento no valor de R\$ 25.190,18 mensais.

A conjuntura em que a empresa se encontra é de grande complexidade para o gerente analisar a concessão do crédito. Pois, além da empresa possuir um endividamento muito alto, a sazonalidade da empresa é muito grande, com faturamentos em alguns meses muito aquém dos seus custos. No entanto, o Analista de crédito aprovou a operação em R\$ 450.000,00 com uma prestação

mensal de R\$ 22.727,63, baseado na capacidade de administrar, na experiência de mercado, na confiabilidade e no caráter que os sócios administradores possuem. Outro fator muito importante e decisivo foi a parceria que a empresa exerce, pois possui produtos e serviços que o banco disponibiliza, proporcionando uma sintonia com os objetivos da instituição bancária. Além disso, a entidade possui um ótimo histórico, em que não se tem registros de atrasos ou inadimplências por parte do contratante. Todavia, para amenizar o risco a operação foi concretizada tendo como garantia o aval dos sócios e a alienação fiduciária de um imóvel no valor de R\$ 600.000,00.

Portanto, as evidências apresentadas sugerem que o estudo sobre fatores subjetivos são fundamentais para análise e concessão de crédito. Onde analisados em concomitância com informações financeiras, tornam a avaliação de crédito muito mais segura e alinhada com os objetivos de todas as instituições financeiras que é o repagamento dos recursos que foram emprestados.

5 CONCLUSÃO

Esta monografia enfocou a importância dos fatores subjetivos na análise e concessão de crédito. A concessão de crédito é, atualmente, a principal atividade geradora de lucros dos bancos. Mas para esse lucro se realizar é necessário que os recursos emprestados retornem conforme combinado entre o banco e seus clientes. Desta forma, para que os bancos possam mensurar o risco que correm e tenham segurança nas atividades que desenvolvem é necessário que façam uma análise detalhada e criteriosa do tomador do crédito, a fim de garantir o recebimento do capital emprestado, mais os juros contratados.

De maneira geral, este trabalho apresentou e procurou demonstrar que a decisão para as concessões de crédito perpassa, principalmente, em indicadores relacionados aos fatores subjetivos.

Como se pode perceber nos estudos de casos, a empresa Modelo I, uma indústria de máquinas e equipamentos para transportes de cargas peças e pessoas, teve uma avaliação positiva quanto aos fatores subjetivos, seu histórico com a instituição bancária é impecável, pois é um cliente totalmente fidelizado, usufruindo de todos os produtos e serviços que o banco oferece. No passado tomou crédito e sempre honrou seus pagamentos, possui uma ótima capacidade de administração, com visão empreendedora e com um crescimento sólido e sustentável. Isso tudo motivou o analista de crédito a conceder os recursos desejados pela empresa.

Por outro lado, o segundo caso analisado neste estudo, denominado Modelo II, uma indústria de máquinas, ferramentas, peças e acessórios, apesar de os sistemas corporativos do banco aprovarem a operação que a empresa buscava, o analista de crédito, baseado nos fatores subjetivos que a entidade apresentou, negou o crédito. Esta recusa deve-se ao fato de que a empresa estava endividada, não conseguia gerar lucro mesmo com o crescimento de suas receitas e também era dependente de apenas duas grandes empresas, fazendo com que o tamanho do risco não justificasse a operação.

A terceira empresa em estudo, uma indústria do setor de utensílios plásticos utilizados na alimentação, por sua vez, também apresentava um alto nível de endividamento e elevado custo com o funcionamento, entretanto, o crédito foi concedido. Pode-se perceber que os fatores que propiciaram esta operação, ao contrário do caso anterior, foram a capacidade dos administradores em gerir com

competência e controle as operações em execução, com uma visão clara dos objetivos a serem alcançados, fatores esses que enfatizam o subjetivismo do analista de crédito.

Do mesmo modo, no quarto caso, em que o estudo é focado numa indústria gráfica, designada de Modelo IV, é notável a importância dos fatores subjetivos na concessão do crédito, em que o analista se concentra nos pilares dos “Cs” do crédito: caráter, capacidade e se resguardando de possíveis infortúnios com garantias.

Assim, pode-se notar com este trabalho que a agência bancária em estudo e os analistas de crédito fazem uso com muita frequência e dão importância acentuada para os fatores subjetivos na hora de avaliar e conceder crédito. Além disso, foi possível perceber que esses fatores são analisados em conjunto e baseados nas experiências, no conhecimento e na conjuntura atual do cenário econômico mundial.

Enfim, o sucesso na concessão de crédito bancário depende de uma análise criteriosa do tomador, apoiada nas inúmeras ferramentas aqui apresentadas e levando em consideração todas as suas características. Certamente a temática da influência dos fatores subjetivos na análise e concessão de crédito não se esgota neste trabalho, ficando em aberta para estudos futuros mais aprofundados sobre o assunto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BLATT, Adriano. *Avaliação de risco e decisão de crédito: um enfoque prático*. São Paulo: Editora Nobel, 1999.

CAOQUETTE, John B.; ALTMAN, Edward. I.; NARAYANAN, Paul; NINMO, Robert. *Gestão de risco de crédito: o grande desafio dos mercados financeiros globais*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2009.

CORRÊA, Ana Carolina Costa; MATIAS, Alberto Borges; VICENTE, Ernesto Fernando Rodrigues. *Balanço Perguntado: Uma Metodologia de Obtenção de Demonstrativos Financeiros de Micro e Pequenas Empresas*. In: Seminários em Administração FEA – USP, 9, 2006, São Paulo. IX Semead. São Paulo: USP, 2006.

GITMAN, Lawrence. J. *Princípios de administração financeira*. 7.ed. São Paulo: Bookman, 2001.

GOMES, Adriano. *Gerenciamento do crédito e mensuração do risco de vender*. São Paulo: Manole, 2003.

HOJI, Masakazu. *Administração financeira: uma abordagem prática*. São Paulo: Atlas, 2003.

LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro Geraldo. *Cadastro, Crédito e Cobrança*. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KASSAY, José Roberto. *Balanço Perguntado: O caso da segunda Aposentadoria*. Anais do XII Congresso Brasileiro de Custos, Florianópolis, 2005.

SANTI FILHO, Armando de. *Avaliação de riscos de crédito: para gerentes de operações*. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odálio dos. *Análise de crédito*. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos*. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

SECURATO, José Roberto. *Crédito: Análise e avaliação do risco: pessoas físicas e jurídicas*. São Paulo: Saint Paul, 2002.

SILVA, José Pereira da. *Gestão e análise de risco de crédito*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.