

MÁRCIA JULIANI

**ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO POR UMA INSTITUIÇÃO
FINANCEIRA**

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

2010

APROVAÇÃO

MÁRCIA JULIANI

ANÁLISE PARA CONCESSÃO DE CRÉDITO POR UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA

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 familiares e amigos, que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial aos meus pais Vilson e Ivete que me ensinaram o significado e importância das palavras “determinação” e “dedicação” para atingir meus 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, ao meu pai Vilson “in memoriam” pela força e exemplo a ser seguido, e à minha mãe Ivete, pelo amor, compreensão e apoio dedicado, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

PENSAMENTO

A vida é a arte do encontro, embora haja tantos desencontros pela vida.

É preciso encontrar as coisas certas da vida, para que ela tenha o sentido que se deseja.

Assim, a escolha de uma profissão também é a arte de um encontro.

Porque uma vida só adquire vida quando a gente empresta nossa vida para o resto da vida.

Vinicius de Moraes

RESUMO

Esta monografia está baseada na importância da análise dos dados financeiros da empresa para a concessão de crédito. Neste trabalho pode-se perceber que no dia a dia dos profissionais que lidam com concessão de crédito, faz-se necessário identificar e analisar por meio das ferramentas que a contabilidade fornece. Portanto, há necessidade de equilíbrio e ponderação no processo de concessão de crédito, sendo fundamental o uso de instrumentos eficazes para avaliação da saúde financeira da empresa. É indispensável, conhecer seu mercado, sua estratégia, seu comando e principalmente análise das demonstrações financeiras, as quais permitem apurar: aspectos econômicos e financeiros dos últimos exercícios. Participação dos capitais de terceiros, dependência de recursos bancários, grau de liquidez a curto e longo prazo, necessidade de capital de giro, entre outros indicadores. São de suma importância para o gerente de relacionamento que precisa fazer a defesa perante um comitê com postura imparcial, baseando-se nos números da empresa, os quais fornecem condições mais confortáveis para operar com o cliente (empresa) na concessão do crédito. Este trabalho de pesquisa também evidenciou que os analistas de crédito devem fazer seu papel, emprestando de forma a minimizar o risco de crédito, já que a inadimplência representa o maior prejuízo para as instituições financeiras. As Instituições Financeiras tem a responsabilidade em manter a economia estável e o desenvolvimento econômico do País. Este trabalho tem por objetivo auxiliar e apoiar os profissionais da área de análise de crédito a emprestar, dentro do possível, de forma segura, minimizando o risco através de um bom gerenciamento do crédito, atendendo a demanda, suprimindo a necessidade dentro da capacidade de pagamento do cliente e, ainda, dando retorno a instituição financeira como negócio.

Palavras-chave: Análise. Crédito. Demonstrações Contábeis. Empréstimos. Financiamentos. Mercado. Risco.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL	17
FIGURA 2: SUBSISTEMA DE INTERMEDIÇÃO	24
FIGURA 3: REPRESENTAÇÃO DO CRÉDITO.....	26
FIGURA 4: CICLO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA.....	26
FIGURA 5: REPRESENTAÇÃO DO CRÉDITO ASSOCIADA AO RISCO	28
FIGURA 6: ESTRUTURA CONCEITUAL DO BALANÇO PATRIMONIAL	40
FIGURA 7: CLASSIFICAÇÃO DE RISCO.....	62

LISTA DE SÍMBOLOS, ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas

NBR – Norma Brasileira de Regulamentação

UCS – Universidade de Caxias do Sul

SFN – Sistema Financeiro Nacional

CMN – Conselho Monetário Nacional

BACEN – Banco Central do Brasil

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

BB – Banco do Brasil

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CEF – Caixa Econômica Federal

SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo

BP – Balanço Patrimonial

DRE – Demonstração do Resultado do Exercício

CPF – Cadastro de Pessoa Física

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

SPC – Sistema de Proteção ao Crédito

SUMÁRIO

RESUMO.....	6
LISTA DE FIGURAS.....	7
LISTA DE SÍMBOLOS, ABREVIATURAS E SIGLAS.....	8
1 INTRODUÇÃO.....	12
1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	12
1.2 QUESTÃO DE PESQUISA	13
1.3 OBJETIVOS	14
1.3.1 <i>Objetivo Geral</i>	14
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	14
1.4 METODOLOGIA.....	14
1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO	15
2 FUNÇÃO E ENTIDADES INTEGRANTES DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL	17
2.1 SUBSISTEMA NORMATIVO.....	18
2.1.1 <i>Conselho Monetário Nacional (CMN)</i>	18
2.1.2 <i>Banco Central do Brasil (BACEN)</i>	18
2.1.3 <i>Comissão de Valores Mobiliários (CVM)</i>	19
2.1.4 <i>Banco do Brasil (BB)</i>	19
2.1.5 <i>Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)</i>	20
2.1.6 <i>Caixa Econômica Federal (CEF)</i>	20
2.2 SUBSISTEMA DE INTERMEDIÇÃO.....	21
2.2.1 <i>Instituições Financeiras Bancárias</i>	21
2.2.1.1 Bancos Comerciais	21
2.2.1.2 Bancos Múltiplos	22
2.2.1.3 Caixas Econômicas.....	22

2.2.2	<i>Instituições Financeiras não Bancárias</i>	22
2.2.3	<i>Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE</i>	23
2.2.4	<i>Instituições Auxiliares</i>	23
2.2.4.1	Bolsa de Valores	23
2.2.5	<i>Instituições Não Financeiras</i>	24
2.2.5.1	Sociedade de Fomento Comercial – Factoring	24
2.2.5.2	Companhias Seguradoras	24
3	CRÉDITO	25
3.1	DEFINIÇÃO DE CRÉDITO	25
3.2	Os C's DO CRÉDITO	27
3.2.1	<i>Caráter</i>	28
3.2.2	<i>Capacidade</i>	30
3.2.3	<i>Condições</i>	31
3.2.4	<i>Capital</i>	32
3.2.5	<i>Colateral</i>	32
3.2.6	<i>Conglomerado</i>	33
3.3	NECESSIDADES DO CLIENTE	33
3.3.1	<i>Necessidade de Capital de Giro</i>	34
3.3.2	<i>Necessidade de Investimento Operacional em Giro</i>	36
4	ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	38
4.1	ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	38
4.2	AS PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO	39
4.2.1	<i>Balanco Patrimonial</i>	40
4.2.1.1	Análise Vertical	41
4.2.1.2	Análise Horizontal	42
4.2.2	<i>Demonstração do Resultado do Exercício</i>	43
4.3	UTILIZAÇÃO E ANÁLISE DOS QUOCIENTES OU ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS	44
4.3.1	<i>Índice de Estrutura</i>	45
4.3.1.1	Participação dos Capitais de Terceiros	46
4.3.1.2	Composição do Endividamento	46
4.3.1.3	Endividamento Geral	47
4.3.1.4	Imobilização do Patrimônio Líquido	48

4.3.1.5	Passivo Oneroso Sobre Ativo	48
4.3.2	<i>Índice de Liquidez</i>	49
4.3.2.1	Capacidade de Pagamento a Curto Prazo.....	49
4.3.2.1.1	Índice de Liquidez Corrente (ou Liquidez Comum) (LC).....	49
4.3.2.1.2	Liquidez Seca (LS)	50
4.3.2.2	Capacidade de Pagamento a Longo Prazo.....	51
4.3.2.2.1	Índice de Liquidez Geral (ou Liquidez Financeira) (LG)	51
4.3.2.3	Capacidade de Pagamento em Prazo Imediato.....	52
4.3.2.3.1	Liquidez Imediata (LI)	52
4.3.3	<i>Índice de Rentabilidade</i>	52
4.3.3.1	Taxa de Retorno sobre Investimento (TRI) (do ponto de vista da empresa)	53
4.3.3.2	Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL) (do ponto de vista dos proprietários)	54
5	RISCO	55
5.1	DEFINIÇÃO DE RISCO	55
5.2	RISCO DE MERCADO	57
5.3	RISCO DE LIQUIDEZ	58
5.4	RISCO OPERACIONAL.....	58
5.5	RISCO DE CRÉDITO.....	59
5.5.1	<i>Risco do Cliente</i>	59
5.5.2	<i>Risco da Operação</i>	59
5.5.3	<i>Risco de Concentração</i>	60
5.6	RATING PARA DECISÃO DE CRÉDITO	60
6	CONCLUSÃO	63
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65

1 INTRODUÇÃO

1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Para as instituições financeiras o crédito é o elemento tradicional na relação cliente-banco; pode-se dizer que é também o elemento fundamental já que o “crédito” é o negócio e representa o carro chefe dos bancos.

Atualmente o portfólio de produtos das instituições financeiras, seja banco comercial, varejo ou cooperativa, abrangem uma vasta relação, as quais atendem tanto pessoas físicas como jurídicas. Porém, a principal fonte de receita dos bancos é proveniente da atividade de intermediação, onde o banco capta recursos e paga pelos mesmos, rendimentos de baixa porcentagem, repassando estes valores aplicados com elevadas taxas de juro conforme o mercado, o risco, o prazo e a garantia.

Diante desta análise, fica fácil entender o porquê que quanto mais tempo o aplicador pré-fixar seus recursos, mais o banco aumenta a porcentagem de rentabilidade, pois irá dispor de recursos, “caixa”, para emprestar aos deficitários sem comprometer seu capital de giro, deixando o banco desprovido de recursos.

Todavia, para o banco faz-se necessário um complexo processo de análise de crédito para alavancagem do negócio.

Nesta análise está intrínseco a busca de informações quanto à capacidade de o tomador honrar com seus compromissos, o comprometimento que o tomador apresenta no mercado, seja com bancos, obrigações fiscais, trabalhistas ou fornecedores; e, ainda, se este comprometimento é de curto, médio ou longo prazo.

Necessário se faz entender o negócio da empresa e conhecer seu produto afim de parametrizar o processo de compra/venda bem como o tempo útil e aceitação deste produto no mercado.

Esta análise se torna mais complexa quando baseada nos números e na realidade da empresa frente sua situação presente, onde os dados são comparados para analisar o progresso do negócio, o giro de estoque, o prazo de compra e venda, a situação patrimonial, bem como lucros ou prejuízos acumulados.

É com base no Balanço Patrimonial e na Demonstração do Resultado do Exercício que se busca, através de fórmulas, os índices ou indicadores econômico

financeiros da empresa, passando a ter os elementos necessários para uma concessão de crédito desejada.

Por ser o crédito a parcela mais representativa da receita dos bancos é que os mesmos investem em programas de análise de risco e profissionais preparados e treinados para o cargo.

As instituições financeiras assumem papel fundamental na sociedade propiciando o desenvolvimento econômico, através do giro do dinheiro, facilitando, por meio do crédito, ou seja, a concessão de valores à vista mediante promessa de pagamento futura. Estes recursos geram maior consumo de bens e serviços para satisfação das necessidades humanas, com isso convertendo em impostos e novos empregos, canalizando de forma geral os recursos financeiros para fontes produtivas resultando no desenvolvimento econômico para o País.

Porém, cabe a instituição e aos profissionais da área buscar uma correta análise para concessão de crédito com baixo “rating” (é uma opinião expressa por uma agência especializada sobre a qualidade do crédito de uma empresa, ou seja, avaliação do risco), já que estas perdas acabam onerando a economia uma vez que eleva as taxas de juro, e dentro destas taxas já estão embutidas as porcentagens de perda, sempre baseado em históricos anteriores de crédito.

Desta forma, a análise de crédito é fundamental para a determinação de concessão de recursos aos tomadores.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão de pesquisa para o estudo é: Critérios para análise de crédito por uma instituição financeira. Quais os procedimentos e passos que são necessários para que uma instituição financeira conceda crédito? Na análise financeira e patrimonial quais são os fatores determinantes para a concessão de crédito?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 *Objetivo Geral*

Compreender quais as informações econômicas, financeiras e operacionais geradas pela análise nas demonstrações contábeis e no balanço patrimonial, possibilitando identificar quais são os fatores e informações determinantes para a concessão do crédito pela instituição financeira.

1.3.2 *Objetivos Específicos*

- Fazer o levantamento bibliográfico relacionado à análise patrimonial e financeira para concessão de crédito. (conceitos, técnicas e etc.).
- Verificar quais são os índices determinantes para a concessão do crédito.
- Ser capaz de interpretar os demonstrativos patrimoniais e financeiros para uma correta concessão de crédito.
- Interpretar a real situação financeira da empresa quanto a sua capacidade de pagamento e endividamento.
- Identificar e entender os riscos de crédito.

1.4 METODOLOGIA

O método de pesquisa utilizado será a pesquisa bibliográfica, onde, através de levantamentos e escolha do assunto relacionado ao tema a ser pesquisado, buscar-se-á evidenciar os diversos aspectos que devem ser considerados na análise para alcançar uma correta concessão de crédito.

Pelo exposto, entendo que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

Em relação à pesquisa bibliográfica Gil (1999), coloca que a mesma é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. A principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente. Esta vantagem se torna particularmente importante quando o problema de pesquisa requer dados muito

dispersos pelo espaço. Para Mattar (1997), as pesquisas bibliográficas são mais rápidas e econômicas de amadurecer ou aprofundar um problema de pesquisa é através do conhecimento de trabalhos já efetuados por outros, via levantamento bibliográfico.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

O trabalho será apresentado em 5 (cinco) capítulos.

O primeiro capítulo apresenta a importância do assunto escolhido bem como os objetivos e a metodologia utilizada para o desenvolvimento e apresentação do trabalho. Este capítulo tem por objetivo apresentar a disposição do trabalho.

O segundo capítulo demonstra-se a estrutura do sistema financeiro nacional (SFN) que é composto por instituições públicas e privadas existentes no País; bem como as características e funções de cada instituição que compõem este sistema. Ainda, será desenvolvido o trabalho situando os dois grandes subsistemas do SFN: sistema normativo e intermediação financeira. Este capítulo tem o objetivo de introduzir e situar a composição e a estrutura deste sistema de distribuição de recursos no mercado financeiro, onde seu maior objetivo é o desenvolvimento da economia evidenciada a função econômica e social destas instituições que transferem recursos dos agentes econômicos superavitários para os deficitários.

O terceiro capítulo apresenta-se a definição do crédito, no sentido restrito e específico, onde o crédito para as instituições financeiras nada mais é do que colocar à disposição do cliente determinada quantia em dinheiro, sob forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento em data futura. Porém para colocar este valor à disposição devemos nos munir de diversas informações para concedê-lo de forma segura, entendendo a real necessidade de capital de giro do tomador e mediante a presença dos C's do crédito. O objetivo deste capítulo é conceituar e entender a necessidade de uma correta avaliação do tomador dos recursos pelas instituições financeiras.

No quarto capítulo evidencia-se o maior enfoque do trabalho, reforçando e evidenciando que a análise do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício constitui a parte fundamental não só para a análise das Demonstrações Contábeis como para o analista de crédito. Estas demonstrações apresentam a fotografia da real situação econômica da empresa, fornecendo dados

importantes para se constatar a evolução do negócio e a eficiência operacional da empresa através de índices financeiros, os quais permitem a avaliação da sua saúde financeira. Este capítulo tem por objetivo proporcionar, após a apuração dos índices, a nós, analistas de crédito, identificar e buscar as principais informações para conceder crédito de forma mais confiável e segura.

No quinto e último capítulo apresenta-se o conjunto de diretrizes para chegar à concessão, acompanhamento da carteira de clientes e avaliação do retorno, uma vez que as instituições financeiras captam recursos de terceiros para conceder, mediante promessa de devolução, aos tomadores. Nesta concessão a análise deve ser associada ao risco de crédito, considerando os aspectos de perda, responsabilidade, futuro, alternativas, retorno e custo da captação. Por fim, elucidar os fatores determinantes para uma concessão de crédito com menos riscos e quanto o risco impacta na elevação das taxas de juros.

Ao final do quinto capítulo pretende-se atingir o objetivo principal da pesquisa, ou seja, levantar e entender quais são os procedimentos e passos necessários a serem seguidos para a concessão de crédito e o impacto negativo tanto para a instituição financeira como para a economia do País a concessão de crédito mal analisada.

2 FUNÇÃO E ENTIDADES INTEGRANTES DO SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL

Este capítulo tem por objetivo introduzir e apresentar a estrutura do sistema financeiro nacional (SFN) bem como os principais órgãos que compõe este sistema, suas características e competências.

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) é o intermediador na relação entre agentes deficitários, carentes de recursos, e os agentes superavitários, capazes de gerar recursos e conseqüentemente financiar o crescimento da economia. É composto por um conjunto de instituições públicas e privadas, normatizado pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), divide-se em dois grandes subsistemas: normativo e intermediação financeira. Foi estruturado e regulado pela lei de Reforma Bancária (1964), lei do Mercado de Capitais (1965) e lei de criação dos Bancos Múltiplos (1988).

Conforme figura abaixo se pode visualizar como é constituído o subsistema normativo e de intermediação:

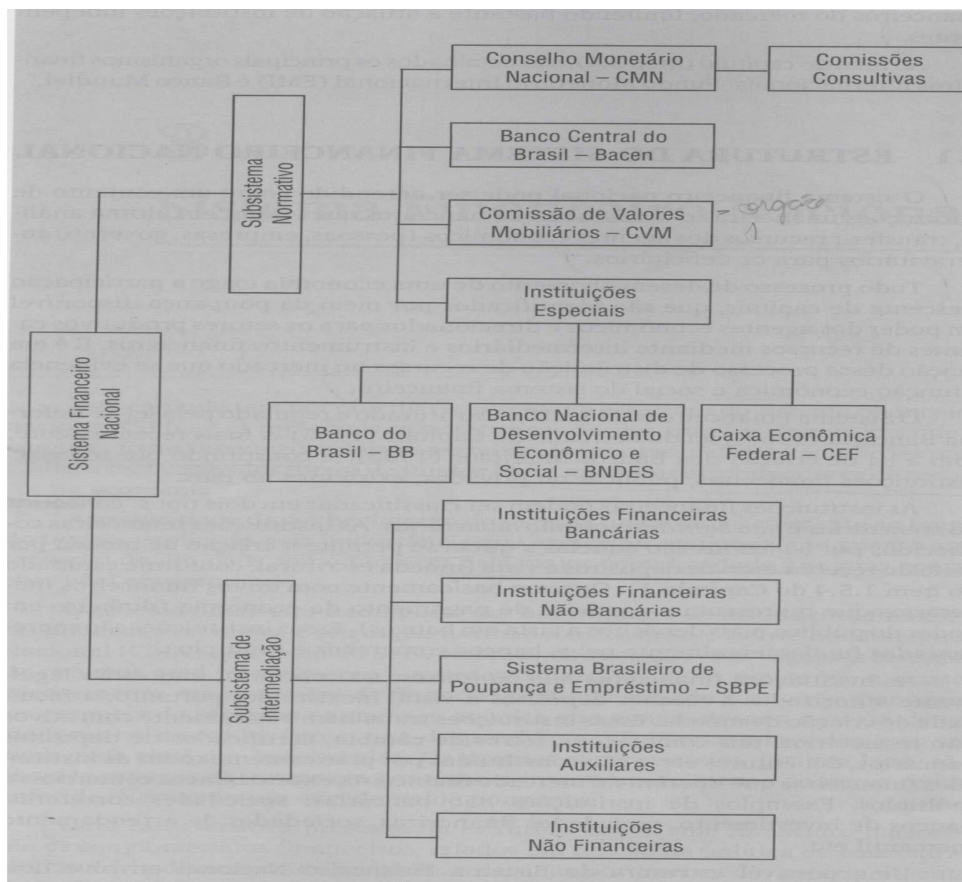


Figura 1: Estrutura do sistema financeiro nacional

Fonte: Neto (2001) p. 76

2.1 SUBSISTEMA NORMATIVO

O subsistema normativo é constituído por instituições que estabelecem diretrizes de atuação operativa e controle no mercado financeiro, tem por competência a normatização, regulamentação e fiscalização destas instituições. Compõe esse subsistema: Conselho Monetário Nacional (CMN), Banco Central do Brasil (BACEN), Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Banco do Brasil (BB), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNES) e Caixa Econômica Federal (CEF).

2.1.1 *Conselho Monetário Nacional (CMN)*

É o órgão supremo do SFN, eminentemente normativo. Atualmente é composto por três representantes: Ministro da Fazenda, seu presidente, Ministro do Planejamento e o Presidente do Banco Central do Brasil. Dentre suas atribuições, destaca-se: estabelecer as diretrizes das políticas monetárias, creditícia e cambial do país; regulamentar a taxa de juros, comissões e outras remunerações praticadas pelas instituições financeiras; regular a constituição e funcionamento das instituições financeiras, zelando por sua liquidez; estabelecer diretrizes para as instituições financeiras através de normas de contabilização, capital mínimo e índice de encaixe; prevenir e corrigir o desequilíbrio financeiro e inflacionário; regular operações de redesconto e do mercado aberto e principalmente disciplinar e orientar as instituições financeiras na aplicação de recursos e concessão de crédito, buscando o equilíbrio da economia.

2.1.2 *Banco Central do Brasil (BACEN)*

É o órgão executivo central do SFN. Cumpri e faz cumprir normas do Conselho Monetário Nacional, intervindo nas instituições que operam no sistema financeiro. Atua como executor da política monetária, ao exercer o controle dos meios de pagamento e executar o orçamento monetário na gestão da dívida pública interna e externa. Ao BACEN compete: fiscalizar as instituições financeiras, aplicando penalidades previstas em lei quando necessário; conceder as instituições financeiras a autorização de funcionamento, fusão, incorporação ou transferência de

sede; realizar e controlar as operações de redesconto e empréstimo as instituições financeiras; executar a emissão do dinheiro e controlar a liquidez no mercado; receber depósito compulsório dos bancos e controle do crédito de capitais estrangeiros; operar na compra e venda de títulos públicos federais; supervisionar serviço de compensação de cheques entre instituições financeiras; receber depósitos compulsórios e executar operações de política monetária.

2.1.3 Comissão de Valores Mobiliários (CVM)

A CVM é uma autarquia vinculada ao poder executivo (Ministério da Fazenda), administrada por um presidente e quatro diretores, todos nomeados pelo Presidente da República. Tem por função promover o incentivo a canalização das poupanças ao mercado acionário, estimulando o funcionamento das bolsas de valores e das instituições operadoras do mercado acionário.

Abrange as instituições financeiras do mercado, companhia de capital aberto, com valores mobiliários emitidos na Bolsa de Valores e mercado de balcão e investidores, atuando como protetor dos seus direitos.

2.1.4 Banco do Brasil (BB)

É uma sociedade anônima de capital misto, porém o controle acionário é exercido pela União. É um banco comercial oficial com função de operacionalizar a política oficial do governo federal quanto ao crédito rural e industrial. Assume três funções: **agente financeiro do governo federal**, supervisionado pelo CMN executa a política creditícia e financeira. É autorizado a receber os tributos e as rendas federais, realizar os pagamentos necessários e constantes do orçamento da União, receber depósitos compulsórios e voluntários das instituições financeiras, efetuarem redescontos bancários e executar a política dos preços mínimos de produtos agropecuários e, ainda adquirir ou financiar os bens de exportação e ser o agente pagador e recebedor no exterior; **banco comercial**, mantendo conta corrente de pessoas físicas e jurídicas, operar com caderneta de poupança, conceder crédito de curto prazo, operar com carteira de desconto além de outras funções típicas de bancos comerciais; e por último, a função de um **banco de investimento e desenvolvimento**, financiando atividades rurais, comerciais, industriais e de

serviços, objetivando o fortalecimento do setor empresarial do país apoiando as pequenas e médias empresas nacionais.

2.1.5 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

É uma empresa pública vinculada ao Ministério do Planejamento. Tem por objetivo conceder linhas de crédito voltadas para o setor industrial e social para desenvolvimento do país. Responsável pela política de investimento de médio e longo prazo. Os bancos comerciais e sociedades financeiras intermediam os financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos, concedido pelo BNDES, o qual repassa comissão, denominada *del credere*. O BNDES possui quatro subsidiárias: **Finame – Agência Especial de Financiamento Industrial**: atua no financiamento de máquinas e equipamentos industriais a empresas nacionais; **Embramec – Mecânica Brasileira S/A**: impulsiona o processo de substituição de importações de bens de capital, ampliando a capacidade de produção instalada no país; **Fibasa – Insumos Básicos S/A**, Financiamento e Participações: desenvolvimentos de empreendimentos nacionais voltados à produção instalada no país; **Ibrasa – Investimentos Brasileiros S/A**: reforçar a capitalização da empresa nacional, participando com o capital social minoritário. Recentemente ocorreu a fusão da Embramec, Fibasa e Ibrasa, originando a BNDES Participações S/A – BNDESPAR, a qual adquire ações da empresa, injetando recursos próprios para financiar seus investimentos, após consolidado o investimento o banco coloca as ações adquiridas à venda no mercado.

2.1.6 Caixa Econômica Federal (CEF)

É uma instituição financeira pública, órgão auxiliar do Governo Federal na execução da política creditícia.

Seu objetivo maior é a função social, atuando como principal agente do SFH – Sistema Financeiro de Habitação, concedendo empréstimo para população de baixa renda para aquisição da casa própria. Executa ainda atividades típicas de bancos comerciais e múltiplos, dentre eles recebimento de depósito a vista e a prazo, cadernetas de poupança, concessão de empréstimo e financiamentos, adiantamentos a governos com garantia na arrecadação futura de impostos,

empréstimos consignados em folha de pagamento, e além de ser a instituição recebedora, administradora e pagadora do FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. Além destas funções, compete a CEF ainda: administrar, com exclusividade, os serviços das loterias federais; principal arrecadador do FGTS; monopólio das operações de penhor.

2.2 SUBSISTEMA DE INTERMEDIÇÃO

Também denominado de operativo, é composto por instituições financeiras bancárias e não-bancárias que operam na intermediação financeira. Este subsistema é estruturado em cinco grupos de instituições: Bancárias, Não Bancárias, Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE, Instituições Auxiliares e Instituições não Financeiras. Entre as instituições que operam no mercado estão:

2.2.1 Instituições Financeiras Bancárias

Este grupo compõe os bancos Comerciais, Bancos Múltiplos e Caixas Econômicas.

2.2.1.1 Bancos Comerciais

Podem ser públicos ou privados, são instituições financeiras que executam a intermediação financeira, atuam no mercado captando recursos dos poupadores e repassando, como prestação de serviços, em operações de crédito, aos tomadores. As principais operações de crédito intermediadas pelos bancos comerciais são os descontos de títulos, crédito rural, cheque especial e crédito pessoal.

Os bancos comerciais vêm evoluindo de forma significativa, recebendo grandes incentivos do governo para fusões e incorporações, com a finalidade de reduzir o custo operacional e conseqüentemente repassando o dinheiro a um custo menor, buscando fomentar a economia do País.

Quanto ao volume de negócios os bancos comerciais se classificam em banco de varejo, busca ter quantidade de clientes com menores rendas e, o banco

de negócio, que é voltado para operações mais vultosas, buscando os clientes de alta renda.

2.2.1.2 Bancos Múltiplos

Surgiu com a evolução dos bancos comerciais e crescimento do mercado, criado pela resolução nº 1.524/88. Tornou-se necessário a ampliação dos serviços com outras operações ativas do banco para seu próprio crescimento e desenvolvimento econômico. Os bancos múltiplos podem desenvolver até quatro atividades em sua atuação: carteira comercial; carteira de investimento e desenvolvimento; carteira de crédito, financiamento e investimento e, ainda carteira de crédito imobiliário. Para ser configurada como banco múltiplo a instituição financeira deve operar com pelo menos duas das carteiras citadas, uma delas envolvendo obrigatoriamente carteira comercial ou carteira de investimentos.

2.2.1.3 Caixas Econômicas

Equipara-se aos bancos comerciais na captação de depósito à vista e na carteira de crédito nos empréstimos de curto prazo às empresas e pessoas físicas, todavia, vai mais além, integrando o sistema de poupança e sistema financeiro da habitação, além de centralizar o recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS dos trabalhadores e a função de administrar as loterias federais.

2.2.2 Instituições Financeiras não Bancárias

Diferencia-se dos bancos comerciais por não apresentar capacidade de emitir moeda ou meios de pagamentos. Dentre elas podemos citar: bancos de investimento; bancos de desenvolvimento; sociedade de crédito, financiamento e investimento; sociedades de arrendamento mercantil; cooperativas de crédito; sociedade de crédito imobiliário; associações de poupança e empréstimo.

2.2.3 Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE

Substituiu o antigo Banco Nacional de Habitação – BNH, onde detém a captação de recursos gerados pelas cadernetas de poupança e pelos fundos provenientes do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS.

2.2.4 Instituições Auxiliares

2.2.4.1 Bolsa de Valores

Associações civis sem finalidade lucrativa, constituídas por títulos patrimoniais adquiridos por seus membros. Estas instituições devem apresentar organização, controle e fiscalização na negociação dos títulos de valores mobiliários de pessoas jurídicas públicas e privadas, tendo na sua essência proporcionar liquidez aos títulos negociados.

Para seu funcionamento, necessitam das sociedades corretoras, são responsáveis pela intermediação financeira nos pregões das bolsas de valores, entre várias atribuições, compete às sociedades corretoras: participar de lançamento público de ações; administrar e custodiar carteira de títulos e valores mobiliários bem como efetuar operações de intermediação dos mesmos; organizar e administrar fundos e clubes de investimento; efetuar operações de compra e venda de metais preciosos; operar em bolsa de mercadorias e futuros; operar, como intermediadora, na compra e venda de moeda estrangeira; prestar assessoria técnica em operações do mercado financeiro.

As sociedades distribuidoras responsabilizam-se por: aplicações por conta própria ou de terceiros em títulos e valores mobiliários de renda fixa e variável; operações no mercado aberto e participação em lançamento público de ações.

Os agentes autônomos de investimentos são as pessoas físicas credenciadas pelas instituições financeiras, que recebem comissão para atuar na colocação de títulos e valores mobiliários no mercado, sendo sujeitos a fiscalização pelo Banco Central e pela Comissão de Valores Mobiliários.

2.2.5 Instituições Não Financeiras

Representadas pelas sociedades de fomento mercantil e pelas companhias seguradoras.

2.2.5.1 Sociedade de Fomento Comercial – Factoring

São empresas comerciais não financeiras que operam com carteira de desconto bancário, cedendo o crédito da empresa produtora, adquirindo como garantia dessa cessão cheques ou duplicatas, repassando a empresa-cliente o resultado líquido da operação descontando os juros, que representam a receita da operação financeira de crédito. Essas empresas têm como recurso os fundos próprios e empréstimos bancários.

2.2.5.2 Companhias Seguradoras

Atuam na proteção às pessoas físicas e jurídicas, assegurando o patrimônio ou a vida contra riscos imprevistos, mediante cobrança de prêmio. Está incorporada no sistema financeiro nacional pela obrigatoriedade de aplicar parte de suas receitas no mercado de capitais.

Abaixo, segue a representação do Subsistema de intermediação:

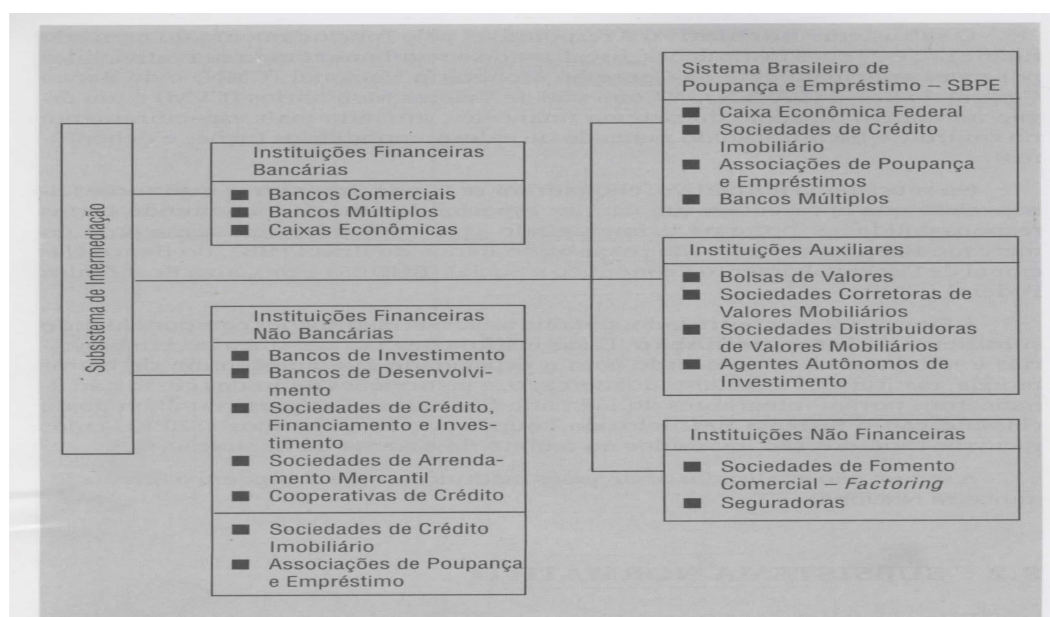


Figura 2: Subsistema de intermediação

Fonte: Neto (2001) p. 78

3 CRÉDITO

Este capítulo apresenta a definição restrita e específica do crédito, seus princípios e os C's do crédito, examinando o crédito como parte integrante do negócio das instituições financeira “bancos” introduzindo de uma forma geral os pressupostos básicos para correta análise do tomador de crédito, bem como o perfil que o tomador deve apresentar buscando a maior garantia possível do retorno do valor emprestado. Os C's do crédito apresentam as variáveis relacionadas aos possíveis clientes.

3.1 DEFINIÇÃO DE CRÉDITO

Crédito é uma palavra de origem latina, *credere*, que significa acreditar, confiar, ou seja, confiar no compromisso de alguém para com o outro. Num sentido restrito e específico crédito consiste na entrega presente de determinado valor ou bem mediante uma promessa de pagamento. Nas instituições financeiras, conceder crédito significa alocar montante hoje, para receber futuramente o valor acrescido dos respectivos juros. A confiança é um elemento necessário, mas não é suficiente para a decisão na concessão do crédito.

O crédito está presente no comércio, no momento em que possibilita ao cliente a compra parcelada entregando o bem mediante a promessa de pagamento futura e na indústria da mesma forma, assumindo o papel de facilitador da venda, pois não havendo esta alternativa certamente a quantidade de compradores seria bem menor. O papel das instituições financeiras é a intermediação entre tomador e investidor, onde ela capta recursos junto aos agentes econômicos com situação financeira superavitária e repassam ao tomador, pessoa com situação financeira deficitária, seja pessoa física ou jurídica, que necessita do valor para financiar suas necessidades de investimento e consumo. É por meio do crédito que as pessoas físicas podem satisfazer suas necessidades de consumo e aquisição de bens e as pessoas jurídicas para suprir sua necessidade de capital de giro ou investimento. Esta função de captar e emprestar caracteriza a atividade de intermediação financeira realizada pelos bancos, onde as operações passivas consistem em captar dinheiro junto aos depositantes e as operações ativas consistem no empréstimo do dinheiro que captou, ou seja, o crédito e o próprio negócio dos bancos. Porém, nesta

intermediação o banco avalia a capacidade de pagamento do tomador, visando sempre assegurar a solidez do banco a fim de dar segurança aos depositantes sobre os valores confiados ao banco a título de poupança ou aplicações e, ainda, garantir o retorno aos acionistas.

O diagrama abaixo ilustra a relação entre banco e tomador, identificando o significado restrito do crédito.

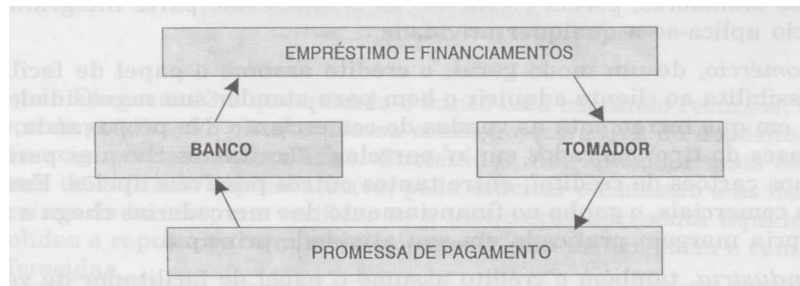


Figura 3: Representação do crédito

Fonte: Silva (2000) p. 63

Tanto no comércio como na indústria existe a possibilidade da compra a vista e a prazo, já na instituição financeira o elemento a vista não existe, conforme colocado anteriormente, o negócio do banco é somente a venda a prazo uma vez que não há como fazer um empréstimo ou financiamento a vista. A principal fonte de receitas dos bancos é proveniente da intermediação financeira, na busca de recursos colocados pelos aplicadores e alocação destes recursos para os tomadores mediante taxa maior que a oferecida nas aplicações. Abaixo está representado através de diagrama o ciclo da intermediação financeira.

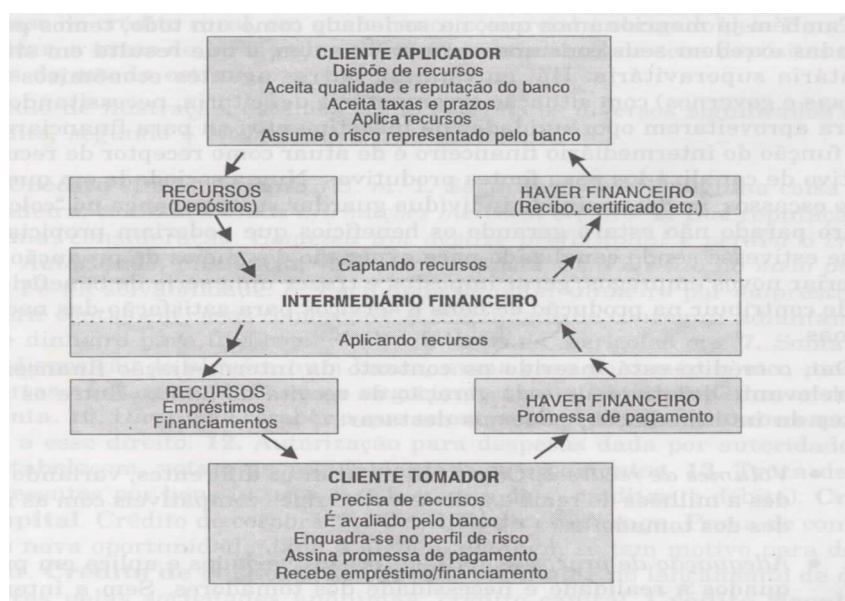


Figura 4: Ciclo da intermediação financeira

Fonte: Silva (2000) p. 65

Fica evidente a necessidade de um cadastro completo do tomador, possibilitando a instituição financeira conhecer seu perfil, sua necessidade e principalmente sua capacidade de pagamento, permitindo ao banco através de seu gerente de negócios saber o risco que está assumindo com o cliente e assim determinar se irá conceder o crédito e a taxa que será alocada o recurso. Pelo crédito ser parte relevante da geração de receita da instituição financeira, a este cabe analisar:

Volumes de recursos: Captar os recursos e aplicar em volumes compatíveis com a necessidade dos tomadores.

Adequação de prazos: Captar em prazos variados e aplicar em prazos adequados a necessidade dos tomadores.

Diversificação do risco: Avaliar o risco diversificando suas aplicações.

Maior liquidez: A facilidade e rapidez com que os ativos dos ofertadores de fundos podem ser convertidos em dinheiro.

Menor custo: Produzir ativos financeiros a um custo inferior ao que os indivíduos produziram.

3.2 OS C'S DO CRÉDITO

A concessão do crédito deve estar baseada em dois elementos fundamentais:

- a) Vontade do devedor em liquidar suas obrigações dentro do contrato firmado; e
- b) Habilidade do tomador em assim fazê-lo.

A formalização do acordo de crédito através de um contrato bem elaborado é condição fundamental para assegurar ao credor o direito de receber, independente da vontade do devedor de pagar, pois é neste momento que necessita a presença do departamento jurídico. O analista de crédito, por meio de um cadastro completo, irá analisar o passado, presente e futuro do tomador, buscando seu histórico de adimplência de pagamentos, a viabilidade do empreendimento e o futuro do negócio, se este apresenta capacidade de gerar recursos para manter-se e assumir pagamentos futuros. Através desta análise irá se confirmar a possibilidade ou não da concessão do crédito. Sabemos que podem ocorrer fatos adversos e inviabilizar o cumprimento da obrigação, porém o analisador procura minimizar este risco.

O diagrama abaixo apresenta os chamados C's do crédito.

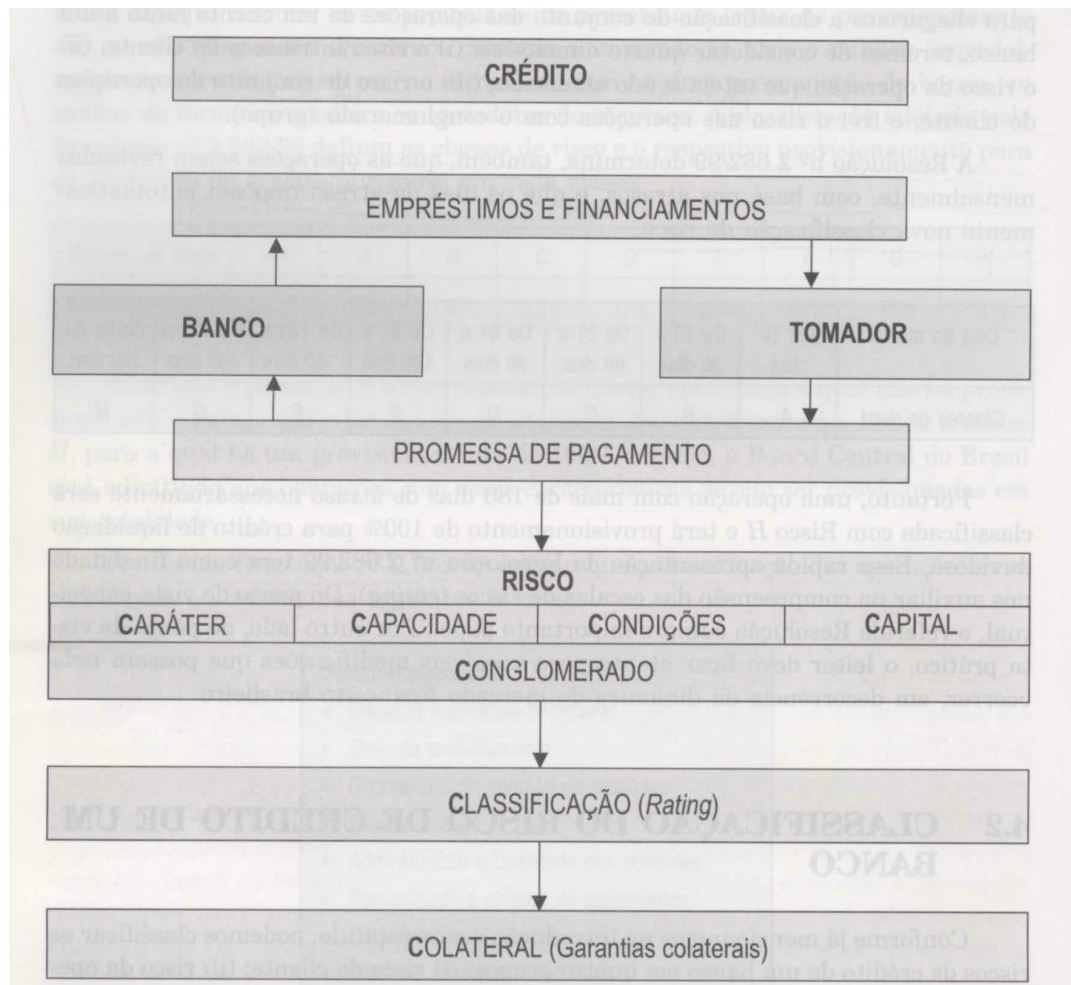


Figura 5: Representação do crédito associada ao risco

Fonte: Silva (2000) p. 78

O diagrama acima possibilita entender as variáveis que estão inseridas no risco de que a promessa não seja cumprida: O Caráter, a Capacidade, as Condições, o Capital, o Colateral e o Conglomerado.

3.2.1 Caráter

Representa à variável mais importante na concessão de crédito, independente do prazo e montante da operação.

Em Silva (1997, p. 77) expõem que “caráter refere-se à intenção de pagar”.

É uma tarefa difícil formar conclusão do caráter do indivíduo, baseado em premissas como alguém é honesto até o dia que deixa de ser, pois atraso ou não pagamento de um compromisso não é necessariamente falta de caráter.

A avaliação do caráter do tomador de crédito integra o que é denominado RISCO TÉCNICO. E conceituado como risco, pois é passível de verificação quanto às probabilidades objetivas de estimação, em contraposição a incerteza, que ocorre quando não existem dados históricos acerca do tomador. E é técnico, à medida que as fontes disponíveis de informação podem ser pesquisadas, e o resultado apresentado indicará, com bastante segurança, o que se pretende avaliar (FILHO, 1997, p. 15).

Em função destes fatores a área de crédito mantém e busca ferramentas com arquivos do passado das pessoas tomadoras de crédito com registros de informações bancárias e comerciais a fim de oferecer subsídios aos responsáveis pela análise. Desta forma o passado da pessoa aliada a outros instrumentos podem ser úteis para a decisão do crédito, são elas:

Pontualidade: baseando-se que o caráter refere-se à intenção de pagar, é necessário analisar se o atraso ou não pagamento ocorreu por problemas financeiros e não pela falta de caráter. Tão logo verifica se os motivos da geração do problema financeiro, porque estes fatores são relevantes e irão impactar em outros C's.

Protestos e outros desabonos: ocorrem por falta de pagamento, falta de aceite, ou provocar o vencimento antecipado em casos de falência, podem ser: protestos, recuperação judicial/extrajudicial, falência, ações judiciais, emissão cheques sem fundo e atraso em pagamentos de impostos. Estas situações devem ser verificadas e bem analisadas para entender a decorrência das restrições, se estão ligadas a dificuldade financeira, emissão de títulos frios, desorganização da empresa e até mesmo má-fé por parte do sacado.

Convênios e fontes de informação: ocorrências com o SPC ou SERASA que são instituições que registram CPF ou CNPJ que estão em atraso ou falta de pagamento. Cabe aqui também a troca de informações comerciais, possibilitando saber com rapidez quando o cliente começa a atrasar ou entrar em dificuldade financeira; este processo se dá na troca de informações pelos responsáveis pelas áreas de crédito.

Agência de informações: está incluso os cartórios de protestos e os jornais locais que divulgam semanalmente a relação de títulos protestados.

3.2.2 Capacidade

Refere-se à habilidade de pagar. É um fator subjetivo que está ligado à competência empresarial do indivíduo ou do grupo e ao potencial de produção, administração e comercialização da empresa.

(...) 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 (...) (FILHO, 1997, p. 29).

Porém outros fatores estão atrelados a esta variável:

Decisões estratégicas da empresa: nas visitas para colher dados e conhecer do negócio, o gerente deve buscar ter uma visão macro do negócio, entendendo seu segmento e área de atuação; conhecer o vetor de crescimento da empresa quanto à diversificação da linha de produtos e índice de penetração do produto, o chamado IPP, em novos mercados; analisar os dados financeiros buscando a informação da necessidade do investimento e se a própria atividade gerará dinheiro para liquidar a prestação do compromisso firmado; conhecer sua concorrência; capacidade do mercado em absorver sua produção; seu caminho e ações para possíveis dificuldades.

Estrutura organizacional da empresa: a empresa deve estar aberta a prestar informações ao mercado, aos acionistas, aos credores, ao governo e comunidade em geral, atuando de forma transparente. Para o analista é de suma importância a aproximação dos responsáveis pelo marketing, produção, administração geral e finanças para compilar os dados visando atualização das informações de crédito e cadastro.

Dessa forma, é necessário análise dos diversos setores da empresa:

Na parte da produção ter os subsídios necessários para verificar o grau de modernização da produção comparado com os concorrentes, que possibilite colocar o produto no mercado com qualidade e preço competitivo gerando lucro para empresa.

No setor de marketing, trabalho na busca de novos lançamentos visando atender a demanda e ainda se a empresa gera recursos suficientes para subsidiar estes lançamentos.

Se a empresa possui eficiente sistema de informações gerenciais, que possibilitem a tomada de decisões seguras e eficazes, principalmente informações para gerar a informação relacionada ao setor de custos.

Idade das empresas: informação de extrema importância, pois estudos e pesquisas constatarem que grande maioria das empresas tornam-se insolventes de três a seis anos da data de fundação, enquanto mais de 50% se concentram na faixa de até nove anos de idade. As empresas antigas, a dificuldade surge após a mudança na administração, quando outras gerações assumem o comando dos negócios.

3.2.3 Condições

Neste tópico estão inseridos os fatores externos e macroeconômicos que não estão sob o controle da empresa. Dentre estes fatores estão: decisões de política econômica; desaquecimento de determinados setores da economia e o comportamento do mercado de forma geral. Fatores impulsionados pelo governo, pela conjuntura nacional e internacional, concorrentes, natureza e ecologia, podendo representar oportunidades no momento em que expande os negócios ou ameaça quando coloca barreiras na expansão das atividades da empresa.

(...) envolve fatores externos à empresa. Integra o macro ambiente em que ele atua e foge de seu controle. Medidas de política econômica (restrições ao crédito, política cambial e de juros, abertura do mercado mediante alteração nas alíquotas de importação, etc.), fenômenos naturais e imprevisíveis (ligado ao clima, por exemplo) e riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais aspectos (...) (FILHO, 1997, p. 47).

Neste fator está presente:

Sensibilidade dos ramos de atividade: existem empresas sólidas em mercados sensíveis, assim como existem empresas de elevado risco de insolvência em mercados de relativa estabilidade.

Influência no ramo de atividade: a dificuldade de determinado setor impacta diretamente no ramo que esta interligada, cabe exemplificar o ramo da construção civil que afeta as empresas de materiais de construção.

Sazonalidade do produto: existem empresas que seu mercado atua em épocas específicas, atendendo maior demanda, é o caso de malharias e sorveterias, onde uma ao contrário da outra têm maior demanda no inverno e outra no verão.

Moda: é o caso das confecções e lojas de calçados que devem manter sua linha sempre atualizada com as tendências da moda.

Essencialidade: está relacionada ao perfil do público consumidor e ao porte e estrutura da empresa. No caso de redução de prazo de pagamento, possivelmente ocorrerá redução nas vendas, exemplo típico é a oferta do cheque pré-datado em redes de supermercado.

Porte da empresa: historicamente as empresas de menor porte são mais sensíveis a crise financeira, isto não quer dizer que as empresas grandes não sintam o impacto, mas tendem a enfrentar com menor dificuldade até pela força política que possuem.

Região geográfica: está diretamente ligado a baixa rentabilidade da região e o baixo patrimônio pessoal de seus proprietários.

3.2.4 Capital

Referente à situação econômica, financeira e patrimonial do cliente, relacionado aos bens e recursos disponíveis para saldar seus débitos; é medido através da análise dos demonstrativos contábeis resultando os índices financeiros da empresa. É por meio desta que teremos informações quanto ao desempenho e a solidez da empresa. Esta ferramenta é de suma importância para o gestor de crédito.

Conforme Filho (1997, p. 61) a avaliação de riscos relacionada ao capital, nestes casos, é feita muito mais em função dos números inerentes aos proprietários – patrimônio etc. – do que a partir dos demonstrativos contábeis.

3.2.5 Colateral

Segundo Silva (1997, p. 96) refere-se à capacidade do cliente em oferecer garantias complementares. Esta garantia representa uma segurança adicional, buscando principalmente neste caso a redução de taxas de empréstimos ou no caso em que o banco exija por incerteza futura do negócio. O banco busca sempre

garantias que apresentem liquidez, que representa a facilidade de conversão em dinheiro para liquidar a dívida.

O colateral, para decisão de crédito, serve para contrabalancear e atenuar eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos três elementos: Capacidade, Capital e Condições.

3.2.6 Conglomerado

Diz respeito à análise do conjunto, do conglomerado que o tomador de crédito está inserido. Neste caso faz-se necessário a análise do grupo, de sua(s) controlada(s), controladora(s) e coligada(s) para formar uma opinião sobre a solidez do conglomerado.

Os aspectos formais e legais do “Grupo de Sociedades” definem que o fato de haver participação efetiva do ponto de vista econômico e poder de mando nas empresas é fator determinante para análise do conjunto a fim de avaliar o risco em seu aspecto global.

Conforme Silva (1997, p. 93) na prática, normalmente, se depara com conglomerados que apresentam grande número de empresas. Teoricamente, as demonstrações financeiras consolidadas permitem ao gestor de crédito uma visão geral e relativamente completa sobre a situação do grupo como um todo. Portanto devemos identificar quais são as empresas mais relevantes do grupo através de uma análise no ativo total, patrimônio líquido, vendas, lucro operacional e líquido e avaliação do crédito, estes itens possibilita identificar as empresas mais relevantes no grupo, as mais capitalizadas e mais lucrativas.

3.3 NECESSIDADES DO CLIENTE

Conforme visto anteriormente, o banco, como intermediador financeiro, capta recursos de agentes superavitários e repassa como empréstimo aos agentes deficitários, donde provém o lucro destas instituições.

Tais empréstimos são concedidos para suprir a necessidade seja para pagamento da manutenção da empresa “giro” ou para “investimento”.

Cabe ao gerente de negócios conhecer a situação de seu cliente, que é a primeira fonte de informação para a estruturação do empréstimo ou financiamento.

Através de visitas e análise é possível conhecer as instalações, o processo de produção, comercialização ou prestação de serviço, avaliando seu mercado, as relações de negócios já existentes, pesquisas sobre restrição e relacionamentos passado do cliente no mercado e até nas instituições bancárias, a análise financeira, o caráter, condições e capacidade do cliente, enfim todas as informações que habilite o profissional em identificar a necessidade e qual o produto bancário que irá atendê-lo e ainda, a emitir um parecer favorável ou não da concessão do pedido.

3.3.1 Necessidade de Capital de Giro

Capital de giro é o recurso investido nas contas do balanço (ativo) ligadas diretamente ao processo produtivo da empresa. Ex.: Estoque, duplicatas a receber. Considera-se que esse capital de giro origina-se em parte ou integralmente por aquelas contas também ligadas ao processo produtivo da empresa, localizadas no passivo. Ex.: Fornecedores, salários a pagar.

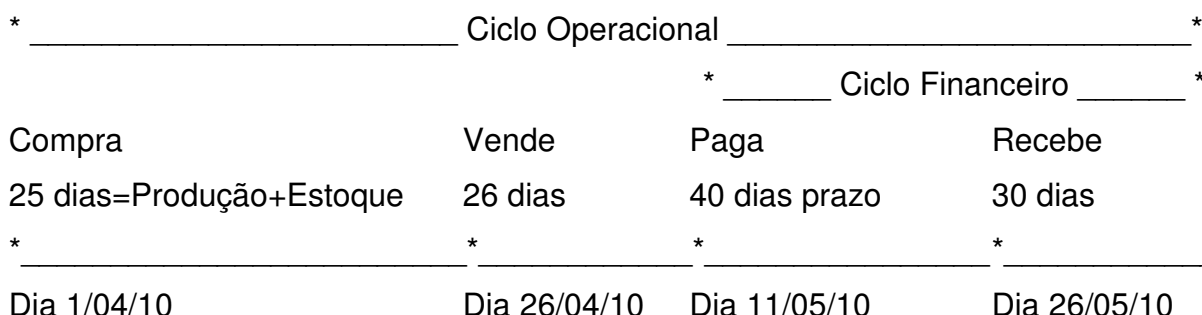
Nesta linha, classificam-se os recursos tomados a curto prazo, para atender necessidades normais de capital de giro, decorrentes de descapitalização, ciclo financeiro, volume de vendas, capacidade de geração operacional de caixa.

Seja em empresa industrial, comercial atacadista ou varejista ou até prestação de serviços ocorrem dificuldades financeiras quando o capital permanente líquido não é suficiente para financiar as necessidades líquidas de capital de giro, ocasionadas normalmente por defasagem de prazo entre a saída e a entrada de caixa respectivamente.

Quando o capital de giro necessário para manter o ativo circulante for maior que o valor originado pelo passivo circulante, diz-se que a empresa tem necessidade de capital de giro.

Pode-se exemplificar usando como base uma indústria, onde ela compra a matéria prima com prazo de pagamento de 40 dias, necessita de 5 dias para o beneficiamento do produto, seu giro de estoque ocorre em 20 dias, coloca a venda concedendo prazo de 30 dias para o recebimento. Entre a efetiva saída e entrada de caixa ocorre uma defasagem de 15 dias em seu caixa.

Para entendermos melhor, segue gráfico abaixo:



Verifica-se que a defasagem de 15 dias ocorre entre saída de caixa dia 11/05/10 e entrada de caixa dia 26/05/10.

O ciclo operacional é de 55 dias, isto é, o período entre a compra da matéria-prima e o recebimento das vendas, enquanto o ciclo financeiro é de 15 dias, pois o fornecedor está financiando apenas 40 dias. O ciclo financeiro é a parcela do ciclo operacional que não é financiada pelos fornecedores, no qual a empresa precisa buscar capital de giro de outras fontes.

Para encontrar a necessidade de capital de giro de uma empresa, é preciso em primeiro lugar reclassificar as contas do balanço, conforme abaixo:

Balanço Patrimonial	
Ativo	Passivo
Ativo Circulante Financeiro	Passivo Circulante Financeiro
Ativo Circulante Operacional	Passivo Circulante Operacional
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante

Ativo: Aplicação dos recursos.

Ativo Circulante Financeiro é basicamente representado pelas disponibilidades, aplicações financeiras e outras contas realizáveis a curto prazo ligadas diretamente à área financeira da empresa.

Ativo Circulante Operacional é o grupo de contas que se renova de acordo com a produção da empresa, portanto estão diretamente ligadas à área operacional, normalmente representada pelas contas duplicatas a receber e estoques.

Ativo não Circulante é o grupo de contas de caráter permanente (fixa) da empresa, ou seja, aquelas que não são movimentadas e substituídas com frequência. São contas localizadas no realizável a longo prazo e permanente.

Passivo: Origem dos recursos.

Passivo Circulante Financeiro é constituído por financiamentos de curto prazo que representam fontes de recursos ocasionais. Ex.: Empréstimos e financiamentos.

Passivo Circulante Operacional também são contas ligadas a produção e que se movimentam em função da produção da empresa. Essas contas são constantemente renovadas. Ex.: fornecedores e salários a pagar.

Passivo Não Circulante são as contas consideradas permanentes, pois seus valores são mantidos com frequência no balanço, ou pelo menos por um longo prazo. Incluem-se nesse grupo o exigível a longo prazo e patrimônio líquido.

Resumo das contas reclassificadas:

Grupos	Ativo (Aplicações)	Passivo (Origens)
Circulante Financeiro	Caixa e Banco	Financiamentos a Curto Prazo
Circulante Operacional	Clientes e Estoque	Fornecedores
Não Circulante	Realizável Longo Prazo, Investimentos, Imobilizado e Intangível	Empréstimo Longo Prazo e Patrimônio Líquido

Logo, a **necessidade de capital de giro** é a diferença entre os valores do **Ativo Circulante Operacional** e **Passivo Circulante Operacional**.

3.3.2 Necessidade de Investimento Operacional em Giro

Os empréstimos destinados a suprir a empresa com recursos para aquisição de bens do ativo permanente geralmente são contratados a longo prazo, fazendo necessário uma perfeita avaliação das fontes de recursos a serem utilizadas, prazos e riscos financeiros. Estes recursos são utilizados para realização de projetos como: implementação da fábrica, ampliação da capacidade produtiva, modernização dos setores da empresa, investimento em outras empresas, construção ou compra de imóveis.

Segundo Silva (2000, p. 343) a implantação de uma indústria requer um completo estudo do macro-ambiente quanto às oportunidades e ameaças oferecidas. Uma adequada compreensão das oportunidades e da viabilidade dos negócios leva a empresa a decidir pela implantação de uma estrutura capaz de operacionalizar suas estratégias. Do ponto de vista financeiro, os fatores risco e retorno são fundamentais para a orientação da decisão de investimento.

4 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Os demonstrativos contábeis e financeiros apresentam a situação do patrimônio no final de cada gestão. A análise desses demonstrativos gera um conjunto de informações gerenciais que proporcionam uma “radiografia” da situação financeira da empresa. O processo de análise envolve várias etapas. Este capítulo possibilita a compreensão dos métodos de cálculos mais utilizados no processo de análise dos demonstrativos, bem como os principais indicadores de liquidez analisada pelas instituições financeiras, aprofundando o estudo na análise financeira econômica, com os métodos de análise vertical e horizontal, as quais prestam importante contribuição na interpretação dos índices financeiros e as tendências dos números de uma empresa.

4.1 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Um dos objetivos da análise das demonstrações contábeis é o de reduzir o risco na concessão de crédito às empresas.

É necessário o equilíbrio e ponderação no processo de concessão de crédito, sendo fundamental o uso de instrumentos eficazes para avaliação da saúde financeira da empresa. É indispensável, portanto, conhecer seu mercado, sua estratégia e seu comando.

Vários aspectos devem ser considerados ao se analisar demonstrações financeiras, tais como:

- Aspectos econômico-financeiros dos últimos exercícios;
- Participação de capitais de terceiros;
- Dependência de recursos bancários;
- Composição das exigibilidades;
- Grau de liquidez a curto e longo prazo;
- Ciclo financeiro/operacional;
- Evolução das vendas;
- Índice de retorno do patrimônio líquido;
- Necessidade de capital de giro;
- Condições do ramo de atividade.

A análise não para nos itens relacionados acima. Após a apuração desses índices, se têm à mão uma gama de informações que poderão ser confirmadas por meio de visitas, informações cadastrais e gerenciais, que aliadas ao seu conhecimento a respeito da empresa, darão condições mais confortáveis para operar com as mesmas.

Muitas pessoas confundem análise financeira com análise de balanço e alegam que os balanços não correspondem à realidade das empresas. É importante termos consciência da existência de demonstrações financeiras irreais e enganosas, mas esse fato não pode constituir-se num abrigo para justificar o despreparo de um gerente de negócios, quanto ao seu conhecimento de contabilidade e de análise financeira. Conhecer contabilidade e análise financeira deve ser parte de uma cultura técnica mínima necessária para um gerente de negócio dialogar com executivos financeiros das empresas clientes do banco. Adicionalmente, o conceito de análise financeira deve abranger outros dados além das demonstrações financeiras tradicionais, como o balanço e a demonstração de resultado. Para financiar um utilitário para um transportador escolar autônomo, precisamos fazer a análise financeira sem dispormos de demonstrações financeiras. Podemos conversar com o transportador para sabermos de suas estimativas de receitas e de despesas nos dão segurança de que seu fluxo de caixa será suficiente para o pagamento das prestações (SILVA, 1997, p. 164).

4.2 AS PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS PARA ANÁLISE DE CRÉDITO

Segundo Brealey as informações financeiras regulares necessárias para acompanhar o crescimento da empresa são resumidas pelos contadores e regulamentadas pela Lei 11638/07: balanço patrimonial, demonstração de resultado do exercício e demonstração do fluxo de caixa, antiga DOAR; onde:

Balanço Patrimonial fornece uma foto instantânea dos ativos e passivos da empresa. Os ativos consistem em ativos circulantes, os quais podem ser rapidamente transformados em dinheiro, e os ativos fixos que são as instalações e máquinas.

Demonstração de Resultado do Exercício mede a lucratividade da empresa durante o ano, demonstrando a diferença entre receitas e despesas.

Demonstração do Fluxo de Caixa que mede as origens e aplicação dos recursos durante o ano. A mudança no balanço da empresa é a diferença entre as origens e aplicação dos recursos.

Neste estudo será aprofundada a análise no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultado do Exercício.

4.2.1 Balanço Patrimonial

Trata-se de uma demonstração estática, porque mostra a situação econômica, financeira e patrimonial em um determinado momento, normalmente no fim do ano ou de um período prefixado.

O termo “balanço” origina-se de balança, que dá a idéia de equilíbrio entre os dois lados (origem = aplicação).

Matarazzo resume que o Balanço Patrimonial significa uma demonstração de forma equilibrada dos bens, direitos e obrigações em um único relatório, em que estão claramente evidenciados o ativo, passivo e patrimônio líquido da entidade.

O corpo do balanço é constituído por duas colunas. A da direita é formada pelo Passivo e Patrimônio Líquido, que mostra a origem, ou seja, a fonte de recurso da empresa. A coluna da esquerda é formada pelo Ativo o qual mostra onde os recursos da empresa estão sendo investidos, conforme representação abaixo:

BALANÇO PATRIMONIAL	
Ativo São todos os bens e direitos de propriedade e controle da empresa, que são avaliáveis em dinheiro e que representam benefícios presentes ou futuros para a empresa.	Passivo Evidencia toda a obrigação (dívida) que a empresa tem com terceiros: contas a pagar, fornecedores a prazo, impostos a pagar, financiamentos e empréstimos. Patrimônio Líquido Evidencia recursos dos proprietários aplicados no empreendimento. O investimento inicial dos proprietários é denominado, contabilmente, Capital Social. Se houver outras aplicações por parte dos proprietários registra-se acréscimo ao Capital.

Figura 6: Estrutura Conceitual do balanço patrimonial

Fonte: Silva (2000) p. 183

4.2.1.1 Análise Vertical

A análise vertical é importante para todas as demonstrações contábeis, principalmente para o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultados do Exercício. Tem por objetivo fornecer a representatividade em porcentagem de cada conta em relação à Demonstração Contábil a que pertence e, por meio da comparação com padrões do ramo ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores, observar-se há itens fora das proporções normais, permitindo ter uma visão interpretativa e sua evolução no tempo, que é extremamente difícil nos valores absolutos, ou seja, demonstra a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a determinado referencial. No balanço patrimonial, por exemplo, demonstra o quanto representa cada rubrica (e grupo de rubricas) em relação ao ativo total.

O primeiro propósito da análise vertical (AV) é mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração financeira em relação a determinado referencial (SILVA, 2000, p. 208).

Para calcular os percentuais, em cada ano divide-se o valor da rubrica que se quer calcular pelo valor base e multiplica-se por 100. O valor base no balanço patrimonial é o ativo total e na demonstração do resultado é a receita líquida de vendas.

Fórmula Balanço Patrimonial:

$$AV = \frac{\text{Conta}}{\text{Total Ativo/Total Passivo}} \times 100$$

Exemplo:

Estoque: R\$ 22.520,00

Total do Ativo: R\$ 248.730,00

$$AV = \frac{22.520,00}{248.730,00} \times 100 = 9\%$$

Logo, do total de Ativos que a empresa possui 9% estão investidos em estoques.

Fórmula Demonstração de Resultados do Exercício:

$$AV = \frac{\text{Conta}}{\text{Receita Operacional Líquida (Vendas/Faturamento)}} \times 100$$

Exemplo:

Custo do Produto Vendido: R\$ 102.740,00

Receita Operacional Líquida: R\$ 291.630,00

$$AV = \frac{102.740,00}{291.630,00} \times 100 = 35\%$$

Logo, o custo dos produtos vendidos é de 35% em relação às vendas, portanto conclui-se que a Margem Bruta (Lucro Bruto) é de 65%.

4.2.1.2 Análise Horizontal

Tem por objetivo avaliar a evolução ou involução das contas do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultados, de um *exercício* para outro ou de vários exercícios seguidos. Esta comparação permite perceber o "comportamento" da empresa no mercado e as tendências para o futuro, ou seja, permite o exame da evolução histórica de uma série de valores.

O propósito da análise horizontal (AH) é permitir o exame da evolução histórica de uma série de valores (SILVA, 2000, p. 212).

O primeiro exercício é base 100% e estabelece a evolução dos demais exercícios comparativamente a essa base inicial.

Quando há a comparação de índices ou de contas de uma série de exercícios, ocorre o problema da inflação, por estar comparando valores cujo poder aquisitivo da moeda é diferente em cada período. Portanto, para efetuar o cálculo da variação percentual dos itens a ser analisado, o primeiro passo é converter os valores em moeda do último ano (mesmo poder aquisitivo) corrigindo monetariamente as contas a serem analisadas. Essa técnica de inflacionar é a mais

recomendada, porém pode-se também trazer os valores do ano atual para o ano anterior fazendo a deflação.

Fórmula do Cálculo da Variação Percentual:

$$AH = \frac{\text{Conta do Exercício Atual}}{\text{Conta do Exercício Anterior}} \times 100$$

Exemplo:

Estoque (ano atual): R\$ 22.520,00

Estoque (ano anterior): R\$ 4.530,00

Inflação Anual: 350%

$$\text{Estoque Corrigido} = 4.350,00 \times (1 + 3,5) = 19.575,00$$

$$AH = \frac{22.520,00}{19.575,00} - 1 \times 100 = 15\%$$

Logo, o resultado indica que houve crescimento real do estoque, do ano anterior para o atual em 15%. Todavia, freqüentemente a Análise Horizontal ganha sentido apenas quando aliada à vertical. Por exemplo, o disponível pode ter crescido em valores absolutos, mas sua participação percentual sobre o Ativo Circulante ou Total do Ativo pode ter-se mantido constante ou até ter diminuído por causa do aumento do giro ou das dimensões da empresa.

4.2.2 *Demonstração do Resultado do Exercício*

A demonstração do resultado do exercício é a apresentação resumida, das operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, de forma a destacar o resultado líquido do período (lucro ou prejuízo), subtraindo as despesas das receitas; conforme o próprio nome sugere. É um instrumento que proporciona a compreensão do fenômeno econômico de uma empresa, ou seja, o efeito de ela tornar-se mais rico, ou mais pobre.

É importante ressaltar que, enquanto o balanço patrimonial representa a posição da empresa em determinado momento, a demonstração do resultado

acumula as receitas, os custos e as despesas relativas a um período de tempo, mostrando o resultado e possibilitando conhecer os componentes principais.

No final do período é levantado o lucro ou prejuízo do exercício, o qual indica o resultado do exercício após computar a totalidade das receitas de vendas, a dedução dos custos dos produtos, mercadorias ou serviços vendidos, a dedução das despesas operacionais, as receitas e despesas financeiras em geral, o resultado de equivalência patrimonial, as receitas e despesas eventuais. Se o resultado for lucro; e esse é o grande desafio dos gestores, a entidade deve apresentar lucro no final do período para engrossar o capital inicial colocado na empresa; deste valor deduz o imposto de renda, a contribuição social, as reservas e os dividendos, a sobra é transportada para a conta de resultados acumulados no balanço patrimonial.

Logo, será lucro quando as receitas forem maiores que as despesas, e prejuízo quando as despesas forem maiores que as receitas.

É por isso que vários artigos acadêmicos e da imprensa especializada abordam cada vez mais a questão de tornar os acionistas mais ricos pelo aumento do valor da empresa. Assim, atualmente os acionistas analisam a DRE sob dois aspectos. O olho esquerdo quer ver sempre a cor azul estampada, isto é, a empresa deve estar sempre obtendo lucro. Já o olho direito é mais crítico. Para ele não basta ver lucro, ou melhor, “qualquer lucro”. O lucro mínimo é aquele que pode tornar a empresa interessante do ponto de vista de um investimento (...) (GOMES, 2003, p. 87).

A DRE espelha o chamado **fluxo econômico** e não o fluxo financeiro. Isto quer dizer que lucro não é caixa.

Parte do lucro poderá ser distribuído aos acionistas sob forma de dividendos.

Apenas para recordar, a empresa é devedora do capital inicial para a outra entidade contábil que a constituiu (os sócios). Nessa linha de pensamento, é natural presumir que, ao enriquecer a empresa, os gestores, simultaneamente, enriquecem os sócios ou acionistas (*shareholders*) (GOMES, 2003, p. 87).

4.3 UTILIZAÇÃO E ANÁLISE DOS QUOCIENTES OU ÍNDICES ECONÔMICO-FINANCEIROS

Índice é a relação entre contas ou grupos de contas de Demonstrações Contábeis, que visa evidenciar aspectos da situação econômica e financeira de uma empresa, permitindo ao analista extrair tendências e comparar índices com padrões pré-estabelecidos. A finalidade da análise não é somente retratar o que aconteceu

no passado, mas sim, também fornecer bases para reduzir o que poderá ocorrer no futuro.

O cálculo e a avaliação de cada índice é um dos pontos mais importantes da Análise de Balanços, pois os mesmos relacionam grupos e itens do Balanço e da Demonstração do Resultado.

A avaliação do número encontrado dependerá de um exame de consistência de confronto com índices apresentados por empresas do mesmo ramo de atividade, e de como o setor vem se desenvolvendo.

O importante não é o cálculo do grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permite conhecer a situação da empresa segundo o grau de profundidade desejada da análise, que normalmente, varia de usuário para usuário.

Os índices nos permitem analisar uma empresa quanto aos aspectos de sua liquidez, segurança e rentabilidade, verificando sua capacidade e desempenho em relação a estes fatores. Conforme Dutzig, os principais índices ou indicadores utilizados para a análise das demonstrações, consagrados pelo uso e entendimento dos estudiosos da matéria e comumente aceitos, são os seguintes: índice de estrutura, índice de liquidez e índice de rentabilidade, onde os principais aspectos revelados pelos índices financeiros são:

	Estrutura
Situação Financeira	
	Liquidez
Situação Econômica	Rentabilidade

4.3.1 *Índice de Estrutura*

Dão a dimensão da segurança que a empresa oferece aos capitais alheios, sua capacidade de pagamento ou solvência dos compromissos, bem como sua política de aplicação dos recursos alocados. Dá uma visão do endividamento, sua composição, se onerosos ou não, se de longo ou curto prazo, do índice de imobilização e quais as fontes utilizadas pela empresa na obtenção dos capitais utilizados. Quanto maior for o índice de estrutura, mais negativamente pesam na situação da empresa.

4.3.1.1 Participação dos Capitais de Terceiros

Estabelece a relação percentual quanto à participação de capitais alheios e os recursos próprios na formação dos recursos utilizados. Parte-se do pressuposto que quanto menor for a participação dos capitais de terceiros, tanto melhor para a entidade, pois menor será sua dependência financeira, logo menor será seu endividamento. O grau de dependência da empresa quanto a capitais de terceiros reflete sua maior ou menor liberdade na gestão de seus negócios, pois é comum o engessamento da administração em razão da intromissão e exigências dos seus credores na aprovação dos créditos da mesma forma como a dependência na liberação de recursos pode atrasar e inviabilizar o andamento dos negócios.

A fórmula que revela a Participação dos Capitais de Terceiros é composta pelo quociente resultante da divisão do Passivo Total pelo Patrimônio Líquido e pode ser representada da seguinte forma:

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

Onde:

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

REF = Receitas e Custos Diferido (Resultado de Exercícios Futuros)

PL = Patrimônio Líquido

Quanto menor for esse quociente, mais favorável para a empresa. Se menor que 100%, representa que a empresa possui mais capital próprio que de terceiros na composição de seus capitais operacionais.

4.3.1.2 Composição do Endividamento

Este índice quantifica o endividamento no curto prazo em relação ao endividamento total. Quanto maior o endividamento a longo prazo, melhor, pois desafoga o caixa da empresa e demonstra que o endividamento está mais no investimento do que no giro da empresa e, via de regra, as dívidas de longo prazo têm um custo financeiro menor.

Sua fórmula é representada por:

$$CE = \frac{PC}{PC + PNC} \times 100$$

PC + PNC (capitas de terceiros)

Onde:

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

Pela lógica, quanto menor o endividamento de uma empresa, melhor para ela; todavia, um endividamento alto no longo prazo pode significar investimentos que venham alavancar os negócios, propiciando o crescimento e a geração dos lucros. Cabe ao analista identificar a origem e a aplicação dos recursos de longo prazo a fim de verificar se positivos ou negativos para a saúde econômica e financeira da empresa.

4.3.1.3 Endividamento Geral

Este quociente revela o grau de endividamento geral da empresa em relação ao seu ativo total, isto é, em que proporções a empresa utiliza capitais próprios e de terceiros para financiamento de seus ativos. Quando menor, melhor. Este índice pode revelar, ainda, a existência de Passivo a Descoberto ou inexistência de Patrimônio Líquido, situação pré-falimentar de qualquer firma.

Sua fórmula é representada por:

$$EG = \frac{PC + PNC}{AT} \times 100$$

Onde:

PC = Passivo Circulante

PNC = Passível Não Circulante (capitais de terceiros)

AT = Ativo Total

4.3.1.4 Imobilização do Patrimônio Líquido

Este índice representa qual parcela do Patrimônio Líquido da empresa foi utilizada para financiar o seu Ativo Permanente. O ideal é que menor parcela possível de capital próprio seja imobilizada de forma que haja a maior sobra possível de capital próprio para financiamento do giro da empresa, diminuindo a dependência de recursos de terceiros. Portanto, quanto menor esse índice, melhor para empresa. O excesso de Patrimônio Líquido em relação ao Ativo Permanente é chamado de Capital Circulante Próprio.

Cabe ressaltar que um alto índice de Imobilização do Patrimônio Líquido pode não ser totalmente negativo para a firma, desde que seu Ativo Imobilizado seja, em sua maior parte, financiado por empréstimos de longo prazo. Todavia, o ideal é o Patrimônio Líquido cobrir todo o Ativo Permanente e ainda financiar ao menos parte do Ativo Circulante.

Sua fórmula é representada por:

$$\text{IPL} = \frac{\text{ANC}}{\text{PL}} \times 100$$

PL

Onde:

ANC = Ativo Não Circulante (Ativo realizável a longo prazo, investimentos, imobilizado e intangível)

PL = Patrimônio Líquido

4.3.1.5 Passivo Oneroso Sobre Ativo

Índice de grande importância, pois indica a participação de capitais onerosos na composição dos recursos de financiamento da empresa, podendo, inclusive, comprometer os resultados do negócio. Com a concorrência cada vez mais acirrada, as margens de lucro mais estreitas, seguidamente as despesas financeiras vêm absorvendo parte importante dos lucros, às vezes inviabilizando o empreendimento.

Sua fórmula pode ser representada conforme abaixo:

$$\text{POSA} = \frac{\text{PCF} + \text{PELP}}{\text{AT}} \times 100$$

AT

Onde:

PCF = Passivo Circulante Financeiro

PELP = Passivo Exigível a Longo Prazo

AT = Ativo Total

4.3.2 *Índice de Liquidez*

O índice de liquidez visa fornecer um indicador da capacidade da empresa em honrar com suas dívidas, a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades, por meio da mensuração do comportamento do circulante da empresa, ou seja, os índices desse grupo mostram a base da situação financeira da empresa. Não são índices extraídos de fluxo de caixa que comparam as entradas e saídas de dinheiro. São índices que, a partir do confronto dos Ativos Circulantes com as Dívidas, procuram medir quão sólida é a base financeira da empresa.

Logo, bons índices de liquidez significam que a empresa tem condições de ter boa capacidade de pagar suas dívidas, mas não estará obrigatoriamente pagando suas dívidas em dia em função de outras variáveis.

Para que estes índices sejam considerados adequadamente convém observar dois aspectos limitativos:

I) Os índices não revelam a qualidade dos Ativos.

II) Os índices não revelam a sincronização entre recebimentos e pagamentos, ou seja, não possibilitam identificar se os recebimentos ocorrerão em tempo para pagar dívidas vincendas.

Essa capacidade para saldar seus compromissos pode ser avaliada, considerando: curto prazo, longo prazo ou prazo imediato.

4.3.2.1 Capacidade de Pagamento a Curto Prazo

4.3.2.1.1 Índice de Liquidez Corrente (ou Liquidez Comum) (LC)

Mostra a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo. Este índice relaciona os recursos em reais disponíveis e os que serão convertidos dentro de um prazo de até 360 dias, em relação às dívidas do Passivo Circulante. Indica quanto à empresa possui no Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de Passivo Circulante.

É representado pela fórmula:

$$LC = \frac{AC}{PC}$$

Onde:

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Interpretação: quanto maior, melhor.

4.3.2.1.2 Liquidez Seca (LS)

O Ativo Circulante da empresa compreende investimentos de risco, enquanto o Passivo Circulante é líquido e certo: deve ser pago no dia e na quantia combinada. Nesta premissa surge à idéia de excluir do Ativo Circulante, o item de maior risco, o Estoque.

A finalidade deste índice é medir o grau de excelência da situação financeira da empresa. Se o índice encontrado for abaixo do limite, segundo os padrões do ramo, pode indicar alguma dificuldade de liquidez, porém, se ocorrer o contrário, conjugado com o índice de liquidez corrente é um reforço à conclusão de que a empresa é um “atleta de liquidez”.

Indica o quanto a empresa possui do Ativo Circulante, para cada R\$ 1,00 de dívida de curto prazo, independente dos estoques.

Nem sempre um índice de Liquidez Seca baixo é sintoma de dificuldade na situação financeira, deve-se sempre levar em conta o ramo de atividade da empresa, pois existem ramos em que não há estoques e outros que vivem basicamente de estoques, que é o caso dos supermercados, onde o cálculo deste índice não leva a conclusão nenhuma.

Este índice, assim como os demais, deve ser analisado no conjunto com outros índices. Para o analista de crédito este índice é excelente para análise uma vez que se eliminam o estoque, que é o item mais manipulável no balanço, podendo tornar-se obsoleto ou perecível a qualquer momento.

É representado pela fórmula:

$$LS = \frac{AC - \text{Estoque}}{PC}$$

Onde:

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Interpretação: quanto maior, melhor.

Até aqui foi tratado sobre a avaliação Financeira a Curto Prazo, que envolve um índice global da situação através da Liquidez Corrente (LC) e um índice conservador que elimina uma fonte de incertezas através da Liquidez Seca (LS).

4.3.2.2 Capacidade de Pagamento a Longo Prazo

4.3.2.2.1 Índice de Liquidez Geral (ou Liquidez Financeira) (LG)

Demonstra a capacidade de pagamento da empresa a Longo Prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (a Curto e Longo Prazo), relacionando-se com tudo o que já assumiu como dívida (a Curto e Longo Prazo), detecta a saúde financeira da empresa, no que se refere à liquidez. Indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo para cada R\$ 1,00 de dívida total.

É representado pela fórmula:

$$LG = \frac{AC + ANC}{PC + PNC}$$

Onde:

AC = Ativo Circulante

ANC = Ativo Não Circulante (bens e direitos de longo prazo)

PC = Passivo Circulante (capitais de terceiros de longo prazo)

PNC = Passivo Não Circulante

Interpretação: quanto maior, melhor.

Como os demais índices, a Liquidez Geral não deve ser analisada isoladamente. Suponhamos que num determinado ano a empresa adquira financiamento em valor representativo e invista no seu Ativo Permanente, que irá reduzir sua Liquidez Geral, e aumentará consideravelmente o Exigível a Longo Prazo, mas não aumentará o Ativo Circulante e o Realizável a Longo Prazo. No decorrer de suas movimentações o Permanente deverá gerar receita (lucro), aumentando o Ativo Circulante e melhorando a capacidade de pagamento a curto e longo prazo.

4.3.2.3 Capacidade de Pagamento em Prazo Imediato

4.3.2.3.1 Liquidez Imediata (LI)

Demonstra o quanto dispomos imediatamente para saldar nossas dívidas de curto prazo.

Para efeito de análise é um índice sem muita representatividade, pois apresenta o dinheiro disponível em moeda para saldar os compromissos a curto prazo, que podem apresentar vencimentos daqui a 5 (cinco) ou 360 (trezentos e sessenta) dias, as quais não apresentam necessidade de disponibilidade imediata.

É representado pela fórmula:

$$LI = \frac{(\text{Caixa} + \text{Bancos} + \text{Aplicações de Curto Prazo})}{\text{Passivo Circulante}}$$

Sem dúvida, a empresa deverá manter certos limites de segurança, não desejando o analista obter índices altos, pois o Caixa e Bancos perdem o poder aquisitivo com a inflação. Nem sempre reduções sucessivas nesse índice significam situações constrangedoras; podem significar uma política mais rígida de disponível, e até mesmo, uma redução do limite de segurança. Sucessivas reduções na Liquidez Imediata, com constantes e crescentes atrasos no pagamento a fornecedores (detectados mediante as informações comerciais obtidas na praça), já são um indicador relevante de dificuldades financeiras (MARION, 2002, p. 91).

4.3.3 Índice de Rentabilidade

Este índice aprecia os aspectos econômicos na análise empresarial. Indica o quanto a empresa obteve de lucro para cada R\$ de capital próprio investido. Portanto, a análise deste índice está baseada na geração de resultados, no DRE – Demonstração de Resultado do Exercício, verificando a rentabilidade da empresa, seu potencial de vendas, sua habilidade de gerar resultados e a evolução das despesas, ou seja, revela a situação econômica da empresa, se está ou não, por meio da estrutura, gerando lucros.

A combinação dos itens do Ativo é que gera Receita para a empresa, pois o Ativo representa o investimento realizado objetivando a Receita, ou melhor, o Lucro. Logo, o objetivo desta análise, como parte da análise de crédito é a de avaliar a Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido, do ponto de vista dos proprietários, e a Taxa de Retorno sobre Investimentos, do ponto de vista da empresa.

Essas taxas podem ser comparadas com a de outros rendimentos alternativos no mercado, como Poupança, CDB, Ações entre outros indicadores, para avaliar se a empresa oferece rentabilidade superior ou inferior.

Quando se utiliza comparações seja lucro com Ativo, ou lucro com Patrimônio Líquido, deve-se considerar dois aspectos:

1) Buscar a coerência com o denominador se utilizado o Lucro Líquido, Lucro Operacional ou Lucro Bruto. Por exemplo, se utilizado o Lucro Líquido no numerador, deve ser utilizado o Ativo Total no denominador. Utilizando o Lucro Operacional no numerador, utiliza-se o Ativo Operacional no denominador e assim por diante.

2) Para cálculo da taxa de retorno, tanto para o Ativo como para o Patrimônio Líquido, pode-se utilizar a média:

$$\text{Ativo Médio} = \frac{(\text{Ativo Inicial} + \text{Ativo Final})}{2} \text{ e } \text{Patrimônio Líquido} = \frac{(\text{PL Inicial} + \text{PL Final})}{2}$$

A razão é que não foi o Ativo Inicial e nem o Ativo Final, ou o PL Inicial e PL Final que geraram o resultado, mas sim a média do Ativo e do Patrimônio Líquido no ano que geraram o resultado. Porém, para fins de Análise Horizontal, o cálculo com o Ativo Final ou Patrimônio Líquido Final é válida.

Abaixo segue a análise das fórmulas:

4.3.3.1 Taxa de Retorno sobre Investimento (TRI) (do ponto de vista da empresa)

É representado pela fórmula:

$$\text{TRI} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$$

Também conhecido como ROI, em inglês *Return On Investment*, que nada mais é que o Retorno sobre Investimento, mesmo significado que Retorno sobre o Ativo.

Exemplo:

$$\text{TRI} = \frac{185.162}{925.744} = 0,20 \text{ ou } 20\%$$

Taxa de retorno do investimento para cada R\$ 1,00 investido há um ganho de R\$ 0,20. Logo, o tempo médio do retorno, conhecido como *payback*, será de 5 anos, onde $100\%/20\% = 5$ anos para que a empresa obtenha de volta seu investimento.

Interpretação: quanto maior, melhor.

4.3.3.2 Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (TRPL) (do ponto de vista dos proprietários)

É representado pela fórmula:

$$\text{TRPL} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Também conhecido como ROE, em inglês *Return On Equity*, que nada mais é que o Retorno sobre o Capital Investimento pelos proprietários, mesmo significado que Retorno sobre o Patrimônio Líquido.

Exemplo:

$$\text{TRPL} = \frac{185.162}{740.644} = 0,25 \text{ ou } 25\%$$

Taxa de retorno sobre o patrimônio líquido para cada R\$ 1,00 investido há um ganho de R\$ 0,25. Logo, o tempo médio do retorno, conhecido como *payback*, será de 4 anos, onde $100\%/25\% = 4$ anos para que os proprietários recuperem seus investimentos.

Interpretação: quanto maior, melhor.

5 RISCO

Neste capítulo será apresentado sobre risco envolvido na concessão do crédito. Conforme visto no capítulo 3 (três), a definição de crédito consiste na entrega de valor presente mediante uma promessa de pagamento em data futura. E o risco de crédito é exatamente a probabilidade de que essa promessa não se cumpra. A ação mais importante no crédito consiste em mensurar o grau de risco que a instituição bancária assume quando da concessão de crédito aos seus clientes.

Os riscos de crédito inerentes à instituição financeira são: risco de mercado, risco de liquidez, risco operacional e risco de crédito. Dentro do risco de crédito, devemos observar os riscos objetivos, que incluem o risco do cliente, risco da operação e risco de concentração. Abaixo será discorrido sobre cada um destes riscos.

5.1 DEFINIÇÃO DE RISCO

Na prática, as decisões financeiras não são tomadas em ambiente de total certeza com relação a seus resultados. Em verdade, por estarem essas decisões fundamentalmente voltadas para o futuro, é imprescindível que se introduza a variável incerteza como um dos mais significativos aspectos do estudo das operações do mercado financeiro.

Toda vez que a incerteza associada à verificação de determinado evento possa ser quantificada por meio de uma distribuição de probabilidades dos diversos resultados previstos, diz-se que a decisão está sendo tomada sob uma situação de risco. Dessa maneira, o risco pode ser entendido pela capacidade de se mensurar o estado de incerteza de uma decisão mediante o conhecimento das probabilidades associadas à ocorrência de determinados resultados ou valores.

Assim, o gerenciamento de risco de crédito deve ser o resultado de um conjunto de diretrizes e políticas de crédito fortemente articulado com os sistemas de definição dos níveis de risco que a INSTITUIÇÃO pretende assumir, de concessão, acompanhamento e controle da carteira de clientes e de avaliação de resultados (FILHO, 1997, p. 13).

Associadas a palavra risco cabe ressaltar os seguintes aspectos:

Perda: ao ser assumida uma posição de risco, a primeira noção que deve ser considerada é a possibilidade de perda ou custo em decorrência da decisão tomada. As instituições financeiras, com base em sua política geral de crédito e, também, tecnicamente considerando os *spreads* das operações, definem um percentual máximo em relação a seus recursos emprestados que podem suportar como perda, embutindo este custo nas taxas de juros cobradas.

Responsabilidade: as conseqüências para a tomada de decisão onde haja risco podem levar à responsabilização do agente ao qual foi delegado o poder de decisão. Neste sentido, a política geral de crédito de uma instituição que opera com crédito deve definir claramente o nível de risco que está disposta a assumir e traduzir esta orientação em normativos internos, os quais deverão ser rigorosamente seguidos pelos detentores de alçada para a concessão de crédito. Fica claro, dessa forma, que quem assume riscos é a instituição e não os executivos que tomam decisões. A responsabilização, nesse caso, deverá ser atribuída àqueles executivos que não seguiram os normativos da instituição.

Futuro: não existem riscos no passado. Ele é certo. Os riscos estão sempre em algum lugar além do presente. Sobre esse ponto, cabe ressaltar que as técnicas de análise de crédito mais difundidas atualmente, ao serem predominantemente compostas pelos instrumentos aplicados sobre os demonstrativos contábeis das empresas, têm seus olhos voltados para o passado. A introdução da visão prospectiva do cliente deverá ser a forma que, combinada com a análise retrospectiva, dominará o cenário da análise de crédito nas instituições financeiras que desejarem fazer do crédito uma de suas principais atividades.

Alternativas: dada uma situação de risco, a ela podem ser associadas alternativas ou possibilidades que graduem os riscos a serem assumidos. As instituições financeiras, por meio de técnicas de análise empresarial e de balanço, estabelecem níveis de risco e como operar com cada nível dos mesmos.

Retorno: quem está disposto a assumir riscos deseja uma compensação. Esta compensação diz que riscos maiores exigem retornos mais elevados. Além das taxas de juros cobradas nas operações de crédito, as instituições financeiras estabelecem níveis de reciprocidade (utilização de outros produtos e serviços) que podem ser associadas aos níveis de riscos assumidos.

Custo: qualquer que seja a forma de proteção ao risco, existe um custo associado, o qual deve ser avaliado em função dos benefícios decorrentes. As instituições financeiras gerenciam riscos através da INFORMAÇÃO (balanços e outros dados da empresa), da DILUIÇÃO (procuram diversificar suas carteiras de clientes por porte e por setores) e das GARANTIAS (bens e/ou direitos que são agregados aos contratos de empréstimos). Além disso, estabelecem quantidades de informações que irão buscar, armazenar e atualizar, em função dos benefícios esperados. Dessa forma, o sistema de análise de crédito de uma pequena e de uma grande empresa, necessariamente, é diferente em termos de informações necessárias.

Observados estes aspectos, cabe lembrar ainda que uma instituição financeira, onde os recursos são captados no mercado – portanto, de terceiros -, o gerenciamento de riscos de crédito assume um papel de grande relevância. O poupador consciente, ao tomar a decisão de colocar seus recursos numa instituição financeira, certamente levará em conta a gestão que a mesma dá a seus capitais. Além de medir o retorno da aplicação, verificará a qualidade dos ativos da instituição.

Em tese, os preços praticados por uma empresa são os mesmos para qualquer cliente. Na prática, isso não é bem verdade, uma vez que, dependendo do grau de risco e de relacionamento que um cliente possua, ele terá condições de desconto e prazos diferenciados dos demais. Para a análise de crédito mais segura, portanto, a pontualidade de um cliente é fator determinante. Para os novatos, a empresa, em geral, recorrerá às informações comerciais e a análise das demonstrações financeiras (GOMES, 2003, p. 174).

5.2 RISCO DE MERCADO

O risco de mercado está diretamente relacionado a perdas por oscilação de preços e taxas em função de uma posição a descoberto tanto na compra como na venda.

Os bancos, como as demais empresas, estão sujeitos ao impacto das mudanças na economia e na política de um modo geral. As normas emanadas das autoridades monetárias alteram as regras relativas aos prazos de financiamentos de bens de consumo, aos níveis de depósitos compulsórios a serem feitos no Banco

Central do Brasil, a capacidade de pagamento das empresas e as taxas de juros praticadas no mercado, entre outras consequências.

Quando o banco concede empréstimo a um cliente, está cobrando uma taxa de juros, a qual deve ser suficiente para cobrir o custo de captação dos fundos, pagarem suas despesas operacionais e ainda remunerar seus acionistas. Para captar recursos junto ao mercado, o banco precisa oferecer taxas de juros que sejam atraentes para os ofertadores de fundos. A flutuação das taxas de juros no mercado faz com que seja necessário que o banco capte recursos a preço inferior ao que aplica e ao mesmo tempo tenha os prazos de captação compatibilizados com os de aplicação. Se um banco fizer aplicações por prazos relativamente longos, e as taxas de juros subirem inesperadamente, é certo que os ofertadores (doadores de recursos) irão querer taxas maiores ou retirarão seus fundos do banco à busca de uma alternativa mais rentável. Daí surge à necessidade que os prazos de captação ser compatível com os prazos de aplicação, a fim de que se tenha um efetivo gerenciamento no risco de mercado.

5.3 RISCO DE LIQUIDEZ

Diz respeito à própria capacidade de solvência do banco, estando diretamente relacionado com a capacidade e facilidade da instituição em obter fundos, a um custo compatível, para cumprir os compromissos junto aos seus depositantes, bem como para efetuar novos empréstimos e financiamentos aos clientes tomadores de recursos. Este risco envolve o ativo, facilidade e rapidez do ativo ser convertido em caixa; e passivo, apresentar maior ou menor facilidade de captação. Quando um banco apresenta uma carteira de empréstimo saudável e atua de forma lucrativa, o risco de liquidez é extremamente reduzido. Para um banco, portanto a liquidez é fundamental para garantir aos depositantes que eles poderão recuperar seus depósitos em data futura.

5.4 RISCO OPERACIONAL

Está relacionado ao conjunto de variáveis de administração e controle. Para distanciar este risco a instituição financeira deve identificar e explorar as oportunidades de negócios propiciadas ao mercado; permitir a operacionalização

das estratégias definidas, buscando competência humana no controle, de modo a evitar desfalques, roubos e falhas administrativas; contar com uma dimensão tecnológicas que dê respaldo operacional e poder de competição. Não há como sobreviver num mercado competitivo sem recursos adequados e profissionais habilitados para prestação de serviços que satisfaça plenamente o cliente, resistindo a falhas humanas ou situações adversas de mercado.

5.5 RISCO DE CRÉDITO

Cada vez que um banco concede um empréstimo ou financiamento está assumindo o risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento. As razões que levam o cliente ao não cumprimento da promessa podem estar relacionadas ao seu caráter, a sua capacidade de gerir os negócios, aos fatores externos adversos ou a sua incapacidade de gerar caixa. Mesmo a garantia não devendo ser o fator decisivo para concessão do empréstimo ou de um financiamento, alguns tipos de operações devem ser respaldadas por garantias que equilibrem e compensem as fraquezas relacionadas às demais variáveis implícitas no risco de crédito. A boa qualidade da carteira de crédito do banco é, seguramente, um fator de segurança para seus acionistas e para seus depositantes.

5.5.1 *Risco do Cliente*

Esse tipo de risco é inerente ao tomador e decorre de suas características. Portanto, o não cumprimento da promessa de pagamento pelo devedor pode decorrer de um conjunto de fatores associados ao próprio devedor. Aqui entra as 6 variáveis que compõem os C's do crédito, que fornecem a base para a classificação de risco do cliente (*rating*).

5.5.2 *Risco da Operação*

Um empréstimo ou financiamento específico carrega certas características de risco inerentes a sua finalidade e a sua natureza. Os principais componentes de uma operação são: produto, montante, prazo, forma de pagamento, garantias e preço. Cada um desses componentes tem sua potencialidade de risco. A inadequação na

determinação do produto ou do valor pode levar o tomador à inadimplência. O prazo de uma operação tem peso significativo no risco de crédito, pois é necessário que o mesmo seja compatível com a capacidade de pagamento do cliente. Por outro lado, à medida que aumenta o prazo, o futuro torna-se mais incerto a novos eventos poderão ocorrer e mudar a realidade da empresa, do país ou mesmo do mundo. Merece destaque a garantia associada a cada operação de empréstimo ou financiamento, especialmente a liquidez e suficiência da mesma. A separação do risco do cliente e da operação possibilita uma análise e decisão mais ajustada.

5.5.3 *Risco de Concentração*

A carteira de crédito do banco pode estar concentrada num determinado segmento de atividade econômica, numa região geográfica ou num produto específico, por exemplo. Portanto, o risco de concentração decorre da composição da carteira de recebíveis do banco, quanto à maior ou menor concentração que a mesma apresente. Uma administração estratégica de crédito requer uma política adequada de diversificação de carteira de recebíveis. O objetivo de uma política de diversificação é, sem dúvida, reduzir risco. O risco de uma carteira de crédito é diferente dos riscos de suas operações individuais, em razão das correlações que possam haver entre os diversos segmentos. Por outro lado, se, por exemplo, um banco distribuir suas aplicações em segmentos econômicos que tenham alta correlação positiva, isto, do ponto de vista de risco, não representará diversificação.

5.6 *RATING* PARA DECISÃO DE CRÉDITO

O *rating* é uma avaliação de risco. Esta avaliação é feita por meio da mensuração e ponderação das variáveis determinantes do risco da empresa. O *rating* é apresentado por meio de um código ou classificação que fornece uma graduação do risco. Os serviços de *rating* são utilizados normalmente por credores e investidores como uma medida de expectativas de cumprimento de uma obrigação numa data certa. Há as tradicionais agências de *rating*, que são empresas especializadas na análise e atribuição de uma graduação de risco. Do ponto de vista dos bancos, há cada vez mais uma preocupação maior com a avaliação do risco dos

clientes. Cada banco, na qualidade de depositário dos recursos dos agentes econômicos ofertadores de fundos, necessita avaliar cuidadosamente a capacidade de pagamento dos tomadores de recursos. Do lado das autoridades monetárias, é necessária a busca da solidez do sistema financeiro para assegurar o funcionamento saudável da economia e evitar o elevado custo social de qualquer impacto negativo sobre o chamado risco sistêmico. Do lado da comunidade financeira internacional, desde o início do funcionamento do chamado Comitê de Basileia, vem havendo uma preocupação internacional com a liquidez dos sistemas financeiros. A graduação do risco do cliente possibilita ao banco relativa uniformidade da identificação do risco do crédito do cliente, e conseqüentemente, na determinação do prêmio a ser cobrado pelo risco, bem como na exigência de garantias. Isso dará maior segurança e agilidade nos negócios, ao mesmo tempo em que possibilita maior proteção dos recursos dos depositantes. Auxilia também no direcionamento das estratégias de negócios do banco. Do ponto de vista das autoridades monetárias, possibilita maior eficácia na fiscalização do sistema, especialmente na determinação do provisionamento necessário sobre a carteira de recebíveis dos bancos. Isso reduz o risco sistêmico.

Desta forma, os bancos precisam adotar uma metodologia que leve ao *rating*, para classificação dos riscos de seus clientes. Portanto, a análise das variáveis do risco deve levar a uma classificação do próprio risco. Pouco adianta um aprofundamento nas diversas metodologias de análise e nos diversos fatores relacionados ao risco, se não soubermos dimensionar o efetivo risco de crédito que a empresa apresenta. No gerenciamento do crédito, a diferença é muito grande entre uma empresa classificada como risco mínimo e outra classificada como risco máximo numa determinada escala de avaliação. Uma empresa classificada como risco mínimo será necessariamente uma empresa saudável. Provavelmente, será uma empresa para a qual a maioria dos analistas gostaria de aprovar crédito, mas ela não precisa. A tendência é de que uma empresa do tipo risco mínimo, ao contrário, solicite o cadastro e as demonstrações financeiras do banco, para avaliar a qualidade e a solidez do próprio banco e poder decidir se ele lhe propicia o retorno e o risco compatíveis com o que ela está disposta a assumir. Por outro lado, uma empresa classificada como risco máximo tenderá a não ter muitas alternativas para obtenção de crédito. Um bom sistema de classificação de risco é fundamental para a decisão de crédito, orientando quanto ao nível de risco que está sendo assumido,

quanto às expectativas de inadimplência, bem como o grau de exigência de garantias. Também será fundamental para determinar a periodicidade das revisões de crédito. Os recursos estatísticos podem prestar grande contribuição na classificação do risco das empresas, mas não devem desprezar o conhecimento específico do crédito. Em se tratando de instituição autorizada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil, o sistema de classificação deve conter as escalas de AA até H.

Dias de Atraso	Até 14 dias	De 15 a 30 dias	De 31 a 60 dias	De 61 a 90 dias	De 91 a 120 dias	De 121 a 150 dias	De 151 a 180 dias	Acima de 180 dias
Classes de risco	A	B	C	D	E	F	G	H

Figura 7: Classificação de risco

Fonte: Silva (2000) p. 77

6 CONCLUSÃO

Esta monografia enfoca a análise para concessão de crédito por uma instituição financeira. A importância do estudo advém da necessidade do cuidado na escolha de critérios para a concessão de crédito, aspecto fundamental para a saúde financeira das instituições de crédito.

Neste trabalho pode-se verificar que a análise de balanço serve mais para formular perguntas inteligentes, para a investigação mais aprofundada, do que para fornecer resposta imediata. No presente estudo foi dado ênfase nos quocientes necessários e mais utilizados para análise por uma instituição financeira.

Com esta pesquisa pode-se observar que o gerenciamento das diversas relações internas e externas, num ambiente de constantes negociações, exige decisões rápidas e eficazes. Decidir com eficácia requer informação precisa e atualizada da situação interna da empresa, bem como da conjuntura externa. Nesse aspecto, nós gerentes de negócios precisamos ter uma visão gerencial micro: conhecimento profundo da situação interna da empresa, e uma visão macro: compreender os fatores externos que podem influenciar nas decisões da conjuntura econômico-financeira do ambiente externo onde atua a empresa para emitir um parecer favorável de forma convicta do caráter, capacidade e condições de pagamento por parte do tomador do recurso, minimizando, dentro do possível o risco do crédito.

Nesta monografia pode-se notar que os demonstrativos financeiros elaborados pela Contabilidade resumem de forma ordenada a situação econômico-financeira da empresa. Para o gerente de negócios da instituição financeira, é fundamental o entendimento, a interpretação e a análise desses demonstrativos. As informações proporcionam uma avaliação da gestão passada/presente, bem como subsidiam as decisões e estratégias para uma eficiente concessão de crédito.

Este trabalho pode evidenciar que a análise vertical e horizontal são muito importantes como etapa preparatória à análise por quocientes propriamente dita. Conclusões apressadas devem ser evitadas. A análise vertical e horizontal deve ser apreciada isolada e conjuntamente. Somente a apreciação conjunta dos vários quocientes poderá dar uma idéia mais nítida da situação da empresa, uma concepção muito precisa da situação econômico-financeira que, aliadas às demais

informações, como o cenário e as informações cadastrais, transmitem tão somente o dimensionamento do risco a que se está sujeito na concessão do crédito.

Contudo, os índices econômico-financeiros, não são uma receita pronta e dependem essencialmente do preparo, do feeling e da competência técnica do analista do crédito, obedecendo ao bom senso, amparado em amplos conhecimentos do mercado e da contabilidade.

Diante desta análise, fica evidente que as demonstrações contábeis auxiliam de maneira contundente para a melhoria das decisões empresariais, representando um instrumento de gestão ainda insubstituível dentro das modernas técnicas administrativas. Sua utilização vem a contribuir para o sucesso dos empreendimentos, fazendo com que as empresas que a utilizam, consigam manter-se competitivas no mercado, perpetuando sua existência.

Ao findar esta pesquisa, tive a possibilidade de eliminar uma série de dúvidas e gerar conhecimento adicional que será muito importante na vida profissional quanto ao parecer sobre concessão de crédito. Tenho a certeza que ele também será de muita utilidade para o aluno que desejar analisar a situação econômico-financeira de uma empresa e elaborar parecer sobre a possível tomada de crédito, concedendo o pedido ou simplesmente aprofundando seus conhecimentos nessa área.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIASIO, Roberto. **Manual: Modelo de Monografia**. Caxias do Sul: Universidade de Caxias do Sul, 2008.

BREALEY, Richard A. MYERS, Stewart C. MARCUS, Alan J. **Fundamentos da Administração Financeira**. Rio de Janeiro: McGraw-Hill Irwin, 2002.

DUTZIG, João Batista. **A Importância da Análise das Demonstrações Financeiras na Concessão de Crédito**. 1. Ed. Taquara: FACCAT, 2002.

FILHO, Armando de Santi. **Avaliação de Riscos de Crédito para Gerentes de Operações**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 10. Ed. São Paulo: Pearson, 2008.

GOMES, Adriano. **Gerenciamento do Crédito**. 1. Ed. São Paulo: Manole, 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de Balanços**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. São Paulo: Atlas, 1997.

NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e Análise de Balanços: Um enfoque econômico-financeiro**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Mercado Financeiro**. 5 Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ORTOLANI, Edna Mendes. **Operações de Crédito no Mercado Financeiro**. 1. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICHEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito, Concessão e Gerência de Empréstimos**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.