

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

THAIS ELANE MERIZE

**PROPOSTA DE UM MÉTODO DE DECISÃO:
CONTRATAR SEGUROS, CONSTITUIR RESERVAS OU
PROVISÕES.**

FLORIANÓPOLIS, MAIO DE 2005.

THAIS ELANE MERIZE

**PROPOSTA DE UM MÉTODO DE DECISÃO:
CONTRATAR SEGUROS, CONSTITUIR RESERVAS OU
PROVISÕES.**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Santa Catarina como um dos pré-requisitos para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador:
Prof. Dr. Ari Ferreira de Abreu

FLORIANÓPOLIS, MAIO DE 2005.

THAIS ELANE MERIZE

**PROPOSTA DE UM MÉTODO DE DECISÃO: CONTRATAR
SEGUROS, CONSTITUIR RESERVAS OU PROVISÕES.**

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão de curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo a nota (média) de....., atribuída pela banca constituída pelo orientador e membros abaixo.

Compuseram a banca:

Prof. Dr. Orientador Ari Ferreira de Abreu
Departamento de Ciências Contábeis – UFSC

Prof.
Departamento de Ciências Contábeis – UFSC

Prof.
Departamento de Ciências Contábeis – UFSC

Florianópolis, fevereiro de 2004.

Prof.
Coordenador de Monografia – UFSC

Dedico este trabalho *aos meus pais,*
Edio Merize e Nadir, e ao
meu esposo, Matson.

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, Edio e Nadir, por todo amor e dedicação.

Ao meu esposo, Matson, pela compreensão, paciência e apoio.

Ao Professor Ari Ferreira de Abreu pela atenção, disponibilidade, excelentes considerações e incentivo.

Ao meu chefe Joacir Oliveira e à Luise do Sindicato dos Securitários de Santa Catarina, pelo subsídio no levantamento de referências bibliográficas sobre Seguros.

Aos meus colegas pelos momentos de alegria e aprendizado.

Aos professores pelos conhecimentos transmitidos.

A DEUS por me fazer existir e colocar todas essas pessoas em meu caminho.

"É preciso correr riscos, seguir certos caminhos e abandonar outros. Nenhuma pessoa é capaz de escolher sem medo." - Brida.
(Paulo Coelho)

RESUMO

MERIZE, Thais Elane. *Proposta de um Método de Decisão: Contratar Seguros, Constituir Reservas ou Provisões*, 2008, 106 páginas. Curso de Ciências Contábeis. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

Diante a preocupação com a manutenção do patrimônio, procuram-se meios de previdência contra perdas causadas por fatos imprevisíveis e danosos. O Seguro constitui-se num meio de cautelar os valores patrimoniais, obtendo-se assim tranquilidade e segurança econômica contra grandes perdas, através de um contrato de Seguro. Reservas é a retenção de parte do lucro da entidade, o qual se destina a reforçar o patrimônio líquido, impedindo que este venha a ser afetado por eventuais resultados negativos de exercícios futuros. Provisões para contingências são aquelas destinadas a dar cobertura a perdas ou despesas, cujo fato gerador já ocorreu, ou seja, registram reduções, certas ou prováveis, obedecendo ao regime de competência. Cabe a cada entidade, através da utilização do método de decisão proposto, identificar a forma mais adequada á necessidade empresarial. Utilizando-se o método de decisão de forma racional, pode-se obter vantagens com relação à gestão empresarial e garantir, acima de tudo, a continuidade operacional quando da ocorrência de sinistros no patrimônio da entidade.

Palavras-chave: Seguros, Reservas e Provisões.

ABSTRACT

Facing the concern with the maintenance of the patrimony, we search ways to provide us security against losses caused for unexpected and harmful facts. The Insurance is a way to keep patrimonial values safe, getting thus tranquility and economic security against great losses, through an insurance contract. Reserves are the retention of part of the profit of the entity, which has the objective of strengthen the equity, hindering that this comes to be affected by eventual negative results of future exercises. Provisions for contingencies are those destined to give to covering the losses or expenditures, whose generating fact has already occurred in another words, it shows reductions, certain or probable, obeying the regimen of competency. It fits to each entity, through the use of the considered method of decision, to identify the better way to the enterprise necessity. Using the method of decision in a rational form, it can obtain differentials relation to the enterprise management and to guarantee, above of everything, the operational continuity when accidents in the patrimony of the entity occur.

LISTA DE QUADROS

Quadro I: Resumo dos pré-requisitos para um Risco ser Segurável.....	26
Quadro II: Resumo dos Termos Técnicos do Seguro.....	52
Quadro III: Balanço Patrimonial em 31/12/2004 da Big Moda Feminina Ltda.....	67
Quadro IV: Balanço Patrimonial de 31/12/2004 da EXEMPLO Ltda.	83
Quadro V: Balanço Patrimonial em 31/12/ 2004.....	89

LISTA DE FLUXOGRAMAS

Fluxograma I: Sistema Nacional de Seguros Privados do Brasil (SNSP).....	41
Fluxograma II: Principais Características de Reservas para Contingências.....	63
Fluxograma III: Principais Características de Provisões para Contingências.....	63
Fluxograma IV: Método de Decisão: Contratar Seguros, Constituir Reservas ou Provisões.....	87

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
	1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA E JUSTIFICATIVA.....	13
	1.2 OBJETIVOS.....	16
	1.3 METODOLOGIA.....	17
	1.3.1 Delimitação da Pesquisa.....	20
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	22
	2.1 RISCOS E INCERTEZA.....	22
	2.1.1 Risco Puro.....	24
	2.1.2 Medidas Mitigatórias aos Riscos Patrimoniais.....	26
	2.2 BREVE EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SEGURO.....	27
	2.2.1 História do Seguro no Brasil.....	32
	2.2.1.1 <i>Sistema Nacional de Seguros Privados</i>	36
	2.2.1.2 <i>FENASEG, FUNENSEG, FENACOR</i>	38
	2.3 CONCEITO DE SEGURO E SEUS ELEMENTOS TÉCNICOS.....	42
	2.3.1 Aspectos Conceituais do Seguro.....	43
	2.3.1.1 <i>Aspecto Econômico</i>	43
	2.3.1.2 <i>Aspecto Técnico</i>	43
	2.3.1.3 <i>Aspecto Jurídico</i>	44
	2.3.2 Termos Técnicos do Seguro.....	44
	2.3.2.1 <i>Contrato de Seguro</i>	44
	2.3.2.2 <i>Segurado</i>	47
	2.3.2.3 <i>Segurador</i>	47
	2.3.2.4 <i>Prêmio</i>	48
	2.3.2.5 <i>Sinistro</i>	50
	2.3.2.6 <i>Indenização</i>	51
	2.4 RESERVAS E PROVISÕES.....	52
	2.4.1 Reservas.....	53
	2.4.2 Provisões.....	58
	2.4.3 Reservas X Provisões.....	61
3	PROPOSTA DE UM MÉTODO DE DECISÃO ENTRE: SEGUROS, RESERVAS OU	

PROVISÕES.....	64
3.1 FLEXIBILIDADE FINANCEIRA, LIQUIDEZ E SOLVÊNCIA.....	64
3.1.1 Liquidez.....	65
3.1.1.1 <i>Liquidez Geral (LG)</i>	66
3.1.1.2 <i>Liquidez Corrente (LC)</i>	68
3.1.1.3 <i>Liquidez Seca (LS)</i>	69
3.1.1.4 <i>Cuidados com os Índices de Liquidez Corrente, Geral e Seca.</i>	70
3.1.2 Flexibilidade Financeira	72
3.1.3 Solvência.....	73
3.1.4 Perdas Desprezíveis.....	75
3.1.5 Seguro Obrigatório.....	76
3.1.6 Risco Diluído	78
3.1.7 Relação Prêmio Sinistro.....	78
3.1.8 Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL).....	80
3.1.8.1 <i>Ativo Permanente: Investimentos, Imobilizado e Diferido</i>	80
3.1.8.2 <i>Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido (I IPL)</i>	82
3.1.9 Comprometimento da Sobrevivência da Entidade.....	84
3.2 APRESENTAÇÃO DO MÉTODO DE DECISÃO.....	85
3.2.1 Método de Decisão: Contratar Seguros, Constituir Reservas ou Provisões?.....	86
3.2.2 Como Utilizar o Método de Decisão.....	88
3.2.2.1 <i>Informações para Análise</i>	88
3.2.2.2 <i>Analisando Passo a Passo</i>	89
3.2.2.2.1 <u>Parte Teórica</u>	90
3.2.2.2.2 <u>Parte Prática</u>	93
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	99
5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
ANEXOS.....	104

1 INTRODUÇÃO

1.1 APRESENTAÇÃO DO TEMA E JUSTIFICATIVA

Atualmente, pode-se considerar que a luta para dar melhores condições de vida ou para constituir um patrimônio é muito árdua. Tem-se consciência de que tudo aquilo realizado e acumulado em anos de trabalho podem ser perdidos de uma hora para outra, em virtude da exposição freqüente a riscos imprevisíveis a que se está sujeito, por isso a importância de preservar as conquistas.

Mas a preocupação com a manutenção do patrimônio não é recente. A necessidade de proteção contra o perigo, a insegurança do desconhecido, a incerteza do futuro, o medo da imprevisibilidade dos acontecimentos e a possibilidade de perda dos bens conquistados acompanham as entidades desde as primeiras civilizações.

A incerteza sobre o que se reserva no presente e, principalmente, no futuro, gera a idéia de prevenir-se contra os acidentes materiais. Diante do sentimento de insegurança as entidades buscam de forma contínua a garantia de defesa contra o que se considera ameaça, perigo ou risco de perda.

Sendo assim, procura-se um meio de captar recursos capazes de permitir que a entidade arque com possíveis perdas causadas por fatos danosos, ou seja, formas que possam garantir a substituição econômica do valor que venha a ser atingido pelo acontecimento receado, atuando como meio de previdência.

Dentre as formas encontradas para fazer frente a essa insegurança e incerteza, pode-se destacar a contratação de Seguros, a constituição de reservas ou provisões.

O Seguro é uma espécie de negociação firmada entre duas entidades: a seguradora e o segurado. A seguradora é uma pessoa jurídica a qual tem o dever de ressarcir o segurado, quando acontecer um evento que cause danos ao seu patrimônio, conforme condições previstas em um contrato de Seguro.

O segurado é a pessoa física ou jurídica que tem o dever de desembolsar um determinado valor econômico à seguradora, em troca de garantia para seu patrimônio. Portanto, o Seguro é uma espécie de garantia ao patrimônio e à renda de uma entidade ou pessoa.

Além da contratação de Seguros, destacam-se duas outras maneiras com as quais se pode proteger a integridade patrimonial da empresa contra os acontecimentos imprevisíveis e causadores de danos de valor econômicos.

Uma delas é a constituição de reservas as quais são parcelas provenientes de destinação de lucros da entidade, cujo objetivo é preservar o patrimônio, ou seja, a retenção de parte do lucro, com finalidade de proporcionar à entidade, a garantia de continuar operando, caso eventos danosos considerados incertos, vierem a se efetivar no futuro (IUDICIBUS, MARTINS E GELBCKE, 2003).

A outra forma, que também pode ser utilizada pela entidade para a proteção do seu patrimônio, é a constituição de provisões. Esses são valores contábeis criados pela empresa, que ao contrário das reservas, são independentes de qualquer resultado na empresa. São eventos considerados certos de acontecer e que influenciam o resultado final da entidade (IUDICIBUS, MARTINS E GELBCKE, 2003).

Para se tomar uma decisão entre as opções de contratação de Seguros, constituição de reservas ou provisões é necessário ter conhecimento das informações contábeis, econômicas e financeiras da empresa.

Através da análise das informações geradas pela Contabilidade, o usuário pode determinar uma forma que garanta os valores patrimoniais acautelados e satisfaça também financeira e economicamente uma necessidade eventual, optando pela maneira mais adequada e menos custosa.

A Contabilidade é um ramo do conhecimento humano que trata da identificação, avaliação, registro, acumulação e apresentação dos eventos econômicos das entidades, sejam elas, industriais, financeiras, comerciais, agrícolas, públicas, etc. O objetivo final da Contabilidade é permitir a tomada de decisão por seus usuários externos e, principalmente, internos através de seus sistemas de informação.

As informações fazem mais que simplesmente comunicar. O tipo de informação comunicada provoca ações que determinam o desempenho da empresa. Sendo assim, as informações geradas pela Contabilidade devem propiciar aos seus usuários base segura às suas decisões, através da compreensão do estado em que se encontra a empresa, seu desenvolvimento, sua evolução, riscos e oportunidades que a mesma oferece.

É com base nas informações geradas pela Contabilidade que será desenvolvido nesta pesquisa um método capaz de auxiliar empresas na decisão entre a contratação de Seguro, constituição de reservas ou provisões. Esse método de decisão poderá ser utilizado por empresas de vários ramos de atividade, sendo elas comerciais industriais ou de serviços.

Desse modo, o tema desta pesquisa é, justamente, discutir os três principais meios capazes de proporcionar às empresas, proteção dos bens patrimoniais quando da ocorrência de

eventos imprevisíveis e causadores de perdas de valor econômicos os quais constituem na contratação de Seguro, constituição de reservas ou provisões.

Busca-se responder à seguinte pergunta: Qual alternativa mais adequada, dentre os recursos apresentados nesta pesquisa, as empresas devem adotar, para ter seu patrimônio protegido contra fatos negativos e imprevistos?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo geral deste trabalho é propor um método de decisão capaz de auxiliar a entidade na escolha da melhor opção, entre contratação de Seguros, constituição de reservas ou provisões, cuja finalidade é proporcionar segurança diante de determinadas situações de riscos, ou seja, quando eventos imprevisíveis e de conseqüências negativas ocorrerem.

Esse método de decisão visa a satisfazer, de forma econômica e consistente, as necessidades da entidade. Para isso, será feita uma análise com base nas informações geradas pela Contabilidade, por isso essas devem oferecer confiabilidade ao analista.

Especificamente, pretende-se:

- Identificar o tipo de risco que é considerado na contratação de Seguros, assim como evidenciar a diferença entre risco e incerteza;
- Apresentar uma breve evolução histórica de Seguro, assim como definir a instituição do Seguro e seus termos técnicos;
- Demonstrar e discutir os principais recursos disponíveis para garantir a integridade do patrimônio diante de acontecimentos imprevisíveis e negativos,

que consistem na contratação de Seguros, constituição de reservas ou provisões;

- Verificar e analisar as informações que serão utilizadas como base no processo de decisão entre os principais recursos disponíveis;
- Explicar a utilização do método de decisão proposto.

1.3 METODOLOGIA

A monografia, na visão de Marconi e Lakatos (1990, p. 15), constitui-se no “estudo sobre um tema específico ou particular, com suficiente valor representativo e que obedece à rigorosa metodologia”.

Portanto, monografia nada mais é que um estudo por escrito de um só tema, bem delimitado e estudado de forma exaustiva.

O alto grau de interesse pessoal pelo assunto a ser trabalhado é essencial no momento da escolha de um tema de uma pesquisa científica. Por isso a seleção do tema desta pesquisa foi determinada mediante a inspiração, a dedicação e a consciência da sua delimitação de conhecimento, a fim de pesquisar um assunto numa área em que se possui experiência ou vivência.

O tema a ser pesquisado na monografia deve ser profundamente avaliado pela sua importância, respeitando os padrões requeridos pela metodologia. A Metodologia, por sua vez, é responsável pela fixação de critérios na elaboração de trabalhos científicos, a fim de organizá-los facilitando sua consulta aos futuros pesquisadores.

Nesse mesmo sentido, Salomon (1977, p. 137) entende a metodologia “como ciência auxiliar das demais, destinada a estudar o processo e a produção científica, a indicar as técnicas para os iniciantes e a fornecer os elementos de análise crítica das descobertas e das comunicações no mundo da ciência”.

Com relação à forma como os estudos deverão ser elaborados, Salomon (1977) acrescenta que a metodologia é um constante processo de revisão e atualização como toda ciência, mas se situa a um passo depois das próprias realizações científicas.

Existem diversas formas de pesquisas e deve-se utilizar aquela que melhor se enquadra no tipo de trabalho que se está desenvolvendo e que atenda às necessidades para atingir os objetivos que se pretende alcançar.

No intuito de conceituar o que é pesquisa, pode-se apresentar o entendimento que Gil (1990, p.42) tem a respeito, qual seja: “a pesquisa tem um caráter programático é um processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas aos problemas mediante emprego de procedimentos científicos”.

Entretanto, entende-se que pesquisar significa, de forma simplificada, procurar respostas para as indagações propostas. O estudo aprofundado de um tema, através da pesquisa, possibilita chegar a conclusões que correspondem à realidade total ou parcial do tema escolhido.

Conforme Marconi e Lakatos (1990, p. 15), “pesquisa é um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um trabalho científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para se descobrir verdades parciais”.

De acordo com as fontes e procedimentos técnicos de informações empregados no desenvolvimento deste estudo, o método de pesquisa a ser utilizado é a pesquisa bibliográfica.

Para Gil (1993, p.48):

Pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja exigido algum tipo de trabalho desta natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas.

Neste caso a pesquisa será elaborada a partir de material já publicado, como livros, revistas, artigos, periódicos e materiais disponibilizados na Internet.

Ainda com base no objetivo geral desta pesquisa, pode-se classificá-la como uma pesquisa exploratória.

De acordo com Gil (1993, p. 45), “a pesquisa exploratória é aquela que tem como objetivo propiciar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses”.

Quanto a sua natureza, esta pesquisa é do tipo aplicada, pois visa a gerar conhecimentos para aplicação, na prática, e para solução de problemas específicos. (VERGARA, 1997).

Esta pesquisa não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas, mas sim a interpretação dos fenômenos e atribuições de significados, portanto é classificada como pesquisa qualitativa.

Conforme Beuren (2003, p. 91) na pesquisa qualitativa “concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. A abordagem qualitativa visa

destacar características não observadas por meio de um estudo quantitativo, haja vista a superficialidade deste último”.

Este objeto de estudo, baseia-se no conhecimento científico o qual, segundo Marconi e Lakatos (1990, p. 20), “é caracterizado por ser factual ou real, racional, analítico, claro e preciso, falível, sistemático, vertical, explicativo, aberto e útil”.

A presente pesquisa bibliográfica trata sobre a tomada de decisão da empresa num ambiente de incerteza (risco). Isso que se refere à avaliação da real necessidade de se fazer um Seguro, constituir provisões ou reservas.

1.3.1 Delimitação da Pesquisa

Esta pesquisa está limitada a discutir e apresentar as três principais formas de proteção aos bens patrimoniais de perdas causadas por eventos imprevisíveis e danosos, a contratação de Seguros, e a constituição de reservas ou provisões, as quais podem ser adotadas por empresas de qualquer ramo de atividade.

Pretende-se também apresentar uma visão do que é a instituição de Seguro, dentro do território nacional, demonstrando ênfase aos Seguros patrimoniais, ou seja, aqueles que visam a proteger a integridade econômica dos bens de uma empresa.

Com relação às reservas e provisões, nesta pesquisa serão estudadas apenas aquelas relacionadas às contingências, ou seja, tipos de reservas ou provisões criadas com a finalidade de suprir possíveis perdas causadas por eventos que implicam incerteza quanto ao seu acontecimento.

O método de decisão proposto nesta pesquisa será desenvolvido com base nas informações extraídas da Contabilidade da empresa, por isso a importância da confiabilidade das informações para que se tenha uma decisão mais precisa e real.

A sensibilidade e a percepção são dois fatores que influenciarão o analista durante o processo de decisão utilizando o método proposto nesta pesquisa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este tópico apresenta, através da revisão bibliográfica, os principais fundamentos necessários para o estudo dos elementos que serão abordados nesta pesquisa, dentre os quais, risco, incerteza, reservas, provisões, Seguros e seus termos técnicos.

2.1 RISCOS E INCERTEZA

As entidades, em geral, convivem, diariamente, com o risco e suas mais variadas formas. O risco está presente na maioria das atividades que visam a algum resultado no futuro.

Conforme Sanvicente (1997, p. 64), “a incerteza e o risco decorrem, em grande parte, da impossibilidade de prever o futuro com absoluta segurança”.

Conforme Figueiredo (1997, p. 19), “risco é uma condição em que perdas são possíveis”.

Em suma, risco é a possibilidade de ocorrência de um evento aleatório que cause dano de ordem material, pessoal ou mesmo de responsabilidade.

Na visão de Castiglione (1997, p. 13), “risco pode ser definido como um evento aleatório, cuja ocorrência implica prejuízos econômicos”.

No entanto, entende-se que risco é o acontecimento possível e incerto, independente da vontade da entidade, e cuja ocorrência implica conseqüências negativas, ou seja, sua ocorrência deve comportar uma perda de valor econômica.

Segundo Larramendi, Prado e Castelo (1982, p. 10), “em termos gerais, risco é a possibilidade de ocorrer um acontecimento incerto, fortuito, e de conseqüências negativas ou danosas”.

Essas são umas das muitas definições técnicas para risco, por ser um tema bastante complexo, sua definição não se resume em algumas palavras.

Mesmo que o termo risco designe um determinado grau de incerteza de perda do valor econômico do bem de uma entidade; a palavra risco e incerteza não podem ser consideradas sinônimas.

Na linguagem coloquial, entende-se que risco e incerteza têm o mesmo significado. Mas, em termos técnicos, isso não é válido, pois o risco e a incerteza são tratados de forma diferenciada nos mais diversos campos de estudos.

Gitman (1946, p. 131), acrescenta que, “a diferença entre risco e incerteza, conforme definida pelos estatísticos, relaciona-se ao conhecimento das probabilidades ou chances de ocorrerem certos resultados”.

Kassai, Kassai Santos et al. (1999, p. 100 *apud* MARTINS, 2001, p. 306), em termos técnicos, mencionam que:

Em geral, é feita uma distinção quase semântica entre os termos risco e incerteza, cuja ocorrência depende do grau de imprecisão associado às estimativas. Quando todas as ocorrências possíveis, ou estados futuros, de certa variável são conhecidas e encontram-se sujeitas a uma distribuição de probabilidades também conhecida, ou que por ser calculada com algum grau de precisão, diz-se que existe risco. Quando essa distribuição de probabilidade não pode ser avaliada, diz-se que há incerteza. A incerteza, de modo geral, envolve situações de ocorrência não repetitivas ou pouco comuns na prática, cujas probabilidades não podem ser determinadas.

Sendo assim, pode-se considerar que a diferença básica entre risco e incerteza está na

probabilidade de ocorrência. No caso do risco, é possível se estimar a probabilidade de sua ocorrência; enquanto no da incerteza, não.

Compartilhando do mesmo entendimento de Martins, mas de uma forma coloquial, Gitman (2002, p. 131), apresenta que:

O risco existe quando quem toma decisões pode estimar as probabilidades relativas a vários resultados. Distribuições probabilísticas objetivas baseiam-se normalmente em dados históricos, [...], a incerteza existe quando quem toma decisões não tem nenhum dado histórico e precisa fazer estimativas aceitáveis, a fim de formular uma distribuição probabilística subjetiva.

Diante do exposto, quanto à diferença de risco e incerteza, entende-se que o risco está associado a um evento que pode ser medido; e a incerteza um acontecimento, cuja probabilidade não pode ser avaliada.

2.1.1 Risco Puro

A literatura sobre Seguros distingue dois tipos de risco. O risco puro, situação que envolve a chance de perda ou não, mas não a chance de ganho. E o risco especulativo, aqueles relacionados à probabilidade de perdas ou ganhos. Sendo que os Seguros estão voltados para cobertura dos riscos puros.

Larramendi, Pardo e Castelo (1982 p. 89) registram que:

No âmbito empresarial, aparecem dois tipos específicos de risco: o risco comercial ou especulativo (ganhar mais ou ganhar menos), e o risco puro (perder o seu patrimônio), [...], de acordo com a sua natureza; o primeiro se trata com as próprias técnicas de administração de empresas, enquanto que o segundo tem que ser tratado com as técnicas de Seguros.

Para Figueiredo (1997, p. 21), “uma aposta, por exemplo, é um risco especulativo; as

pessoas que apostam podem perder ou ganhar, [...], e em contraposição ao risco especulativo, o risco puro envolve somente a possibilidade de perder ou não”.

Esta pesquisa está limitada ao risco puro, também denominado patrimonial; aquele que pode causar perdas, de valor econômico, oriundo de avarias dos bens de uma entidade. Dentre esses riscos tem-se: incêndio, roubo, enchente, vendaval, raios, danos elétricos e outros.

Todavia, pode-se dizer que o risco puro é o risco no qual só existem duas possibilidades: perder ou não perder. Esse tipo de risco é tratado com técnicas de Seguro, ou seja, é segurável.

Sob o ponto de vista legal, o risco puro constitui o objeto do Seguro, pois se transfere, através dele, o risco e não o bem.

Conforme GM&R-Aprendizado INBR (2005), nas operações de Seguro, as condições que definem o risco como sendo segurável são: ser possível, incerto, futuro, independe da vontade das partes contratantes, resultarem de sua ocorrência uma perda de valor econômico e ser mensurável.

Sinteticamente, apresenta-se a seguir o quadro resumo dos pré-requisitos para que um risco seja segurável na instituição do Seguro:

Pré-Requisito para Risco ser Segurável	Exemplo Explicativo
SER POSSÍVEL	Segurar um risco impossível seria o mesmo que admitir um contrato sem objetivos.
SER FUTURO	Eventos já ocorridos até o momento da realização do contrato não podem ser admitidos como riscos.
SER INCERTO	Não se pode fazer Seguro para garantir riscos que já têm data e hora para ocorrer.
INDEPENDER DAS PARTES	Se uma pessoa contrata um Seguro para um imóvel para garantia de incêndio e tem a intenção de incendiá-lo, está descaracterizando a incerteza quanto à ocorrência dos danos.
RESULTAR UMA PERDA	É necessário que o contratante tenha um interesse segurável, para que esse venha a receber a indenização pela perda.
SER MENSURÁVEL	É preciso que o risco seja mensurável para evitar que a seguradora fique exposta e para que possa estabelecer um custo adequado para sua aceitação.

Quadro I: Resumo dos pré-requisitos para um Risco ser Segurável

Fonte: Elaborada pelo Autor.

Diante desse cenário de incerteza e risco nas empresas, as mesmas também procuram medidas, para amenizar os riscos ou até mesmo confrontar-se com suas conseqüências, quando houver a ocorrências de fatos negativos. Essas medidas são conhecidas como medidas mitigatórias.

2.1.2 Medidas Mitigatórias aos Riscos Patrimoniais

São exemplos de medidas mitigatórias, as instalações de alarmes, instalações de rastreadores vias satélites nos veículos automotores, instalação de extintores de incêndio e hidrantes nas fábricas ou estabelecimentos comerciais.

As medidas mitigatórias, além de amenizar as perdas quando há ocorrência de fatos danosos aos bens patrimoniais, também pode reduzir o valor do prêmio pago à seguradora pela contratação de um determinado Seguro.

Essa redução dependerá da seguradora com a qual se está contratando o Seguro. Os descontos são oferecidos, uma vez que as medidas mitigatórias podem reduzir consideravelmente as perdas causadas pelos acontecimentos imprevisíveis e danosos aos bens patrimoniais da entidade.

2.2 BREVE EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO SEGURO

Os grupos sociais aprenderam, com o passar do tempo, que as perdas econômicas podem ser compensadas de forma individual ou coletiva, mediante pequenas contribuições de cada indivíduo, com isso torna-se possível reparar conseqüências de perdas provenientes dos eventos danosos.

Segundo Silney (2001, p. 04):

No início dos tempos o homem era nômade e os riscos eram uma constante. Assim, o perigo, a insegurança, a incerteza e o medo já faziam presentes na vida do homem, desde os mais longínquos tempos. Não bastava se proteger dos animais e das pragas; o homem tinha que se resguardar dos terremotos, dos raios, da chuva e de seus semelhantes. Apenas os mais prevenidos sobreviviam.

A tendência natural de conservação do homem e a necessidade de se sentir Seguro já eram encontradas desde a pré-história. Mesmo antes da existência do Seguro, já existia a preocupação em reparar os danos causados pelos efeitos negativos da natureza, em conseqüência de situações climáticas ou meteorológicas adversas e dos ataques de animais e de outros homens.

Buscavam-se diversas formas de proteção, desde a integração de tribos ou grupos que se auto protegiam até a criação de moradias que os isolavam de certos perigos.

Conforme Freire (1969, p. 13):

Na ignorância em que viviam, atribuíam todos os acontecimentos as forças ocultas do destino, da sorte e da fatalidade, e, arrastados pelo misticismo, buscavam na religião o preventivo para os males: o pai de família levantava altares ao Destino e ofereciam-lhe sacrifícios para evitar o mal.

No entanto, muitas vezes, era na religião que o homem encontrava a melhor forma de prevenção contra os males, através de cerimônias nas quais oferecia aos Deuses, sacrifícios para evitar o mal.

Com a evolução natural do homem e da vida em grupo, iniciou-se não apenas a divisão de tarefas, como também o mutualismo. (SILNEY, 2001).

Silney (2001, p. 04), interpretar que “mutualismo pode ser definido como a formação de um grupo de pessoas, com interesses em comum, constituindo uma reserva econômica para dividir o risco de um acontecimento não previsto”.

Desse modo, entende-se que mutualismo é a formação de grupos de pessoas com interesses em comum e com finalidade de suprir as perdas que tenha afetado um dos membros do grupo. Essas pessoas se reúnem para formar um fundo único, que será utilizado quando em determinado momento, alguns de seus membros forem afetados por um acontecimento imprevisto e negativo.

Por sua vez, o Caderno de Seguros (07/2002), registra que:

Quando se fala em mutualismo esta se falando de uma comunidade submetida aos mesmos riscos, às mesmas probabilidades de dano, razão pela qual decidem contribuir para formação de um futuro capaz de fazer frente aos prejuízos sofridos pelo grupo.

Mas na Idade Média a Igreja, segundo Silney (2001, p. 05), “proibiu a prática do Mutualismo, visto como sacrilégio, pois segundo o clero, somente a vontade divina seria capaz de minorar as desgraças e infortúnios do homem”.

Também na Idade Média, na prática da atividade marítima, o Seguro existia sob forma de empréstimo, ou seja, os navegadores conseguiam com os banqueiros uma quantia em dinheiro, a qual devia ser devolvida, acrescida de elevados juros, se a embarcação chegasse ao seu destino sem sofrer danos ou perdas; caso contrário, o navegador ficaria de posse do empréstimo. (SILNEY, 2001).

Nessa fase da Idade Média, remediavam-se os sinistros depois que eles ocorriam; bem diferente do que é hoje, pois o prêmio significa exatamente a prevenção de uma fatalidade através do pagamento antecipado de uma pequena remuneração.

Em síntese, no comércio marítimo, se não houvesse acidente, o navegador devolvia o dinheiro ao financiador acrescido de juros. Esses juros, pagos apenas ao final da viagem (futuro), hoje são rerepresentados pelo valor pago (no presente) à seguradora em troca da garantia ao risco (prêmio de Seguros).

Em caso de acidente ou perda no percurso, os navegadores ficavam com o dinheiro e o banqueiro com o prejuízo, no entanto, esse dinheiro é representado atualmente pela indenização (valor ressarcido pelas seguradoras pelas perdas causadas em um risco segurado).

Com relação a essa abordagem, Freire (1969, p. 16), considera que essa prática utilizada pelos comerciantes marítimos, “era um negócio financeiro, que de Seguro, apenas tinha a característica de dispensa da dívida, no caso do navio não chegar a seu destino”.

Silney (2001, p. 05), narra que, “na Idade Média, o Papa Gregório IX (1234), baseando-se na usura, classificou o Seguro marítimo com garantia náutica, muito comum na época, como prática abusiva, e que, portanto, deveria ser proibida”.

Mas a proibição por parte da igreja não foi o bastante para desanimar os comerciantes marítimos na busca incessante de minorar seus prejuízos diante os eventos imprevistos durante as viagens.

Para enfrentar a repressão da igreja quanto à prática da usura como forma de garantia náutica, segundo Silney (2001, p. 05):

Um criativo mecanismo entrou em ação. Os banqueiros passaram a *comprar* o navio e a carga. Ocorrendo o sinistro (algum acidente ou perda no percurso) os navegadores ficavam com o dinheiro e o banqueiro com o prejuízo. Se, ao contrário, nada acontecesse, nem com a carga e nem com o navio, o navegador rescindia o contrato de venda, ficando com o bem, mas pagando uma multa (equivalente aos juros sobre o capital cobrado anteriormente).

Freire (1969, p. 19), acrescenta que, “a legislação canônica, na sua repressão à usura, teve indiretamente influência na instituição do Seguro e em seu desenvolvimento”.

Silney (2001, p. 05), relata que, “o primeiro contrato de Seguro marítimo, com emissão de apólice, foi redigido em italiano, em Gênova, em 1347”.

Silney (2001, p. 06), adiciona que, “em 1690, era fundada a inglesa Lloyd’s, a mais tradicional companhia de Seguros do mundo, originária de uma taberna de um jornal dedicada aos marítimos”.

Segundo Freire (1969, p. 24), “à Revolução Industrial operada no século XVIII, seguiu-se um período favorável à expansão do Seguro, [...], época em que se organizaram, em bases científicas, as primeiras instituições seguradoras”.

Larramendi, Prado e Castelo (1982, p. 13) registram que:

Desde a Revolução Industrial o Seguro tem vindo a fazer frente aos riscos criados pelo avanço tecnológico e pela complexidade geral da nova sociedade, [...], os riscos adquiriram expressões extraordinários: as plataformas petrolíferas no mar, os gigantescos aviões de transporte, os edifícios em altura, os hipermercados, etc., pressupõem tais acumulações de valores que o Seguro teve e tem que evoluir, em extensão, para dar o serviço que justifica sua existência.

No entanto, o rápido comando da máquina e a mecanização dos trabalhos manuais, durante a Revolução Industrial, implicaram a propagação da indústria, comércio e dos meios de transporte e, conseqüentemente, a evolução cultural, social e política, criando novas atividades e novos hábitos.

Nesse mesmo sentido, Freire (1969, p. 24), salienta que, “o afluxo de capitais para indústria, verificado na Revolução Industrial, determinou o incremento dos negócios em geral e, conseqüentemente, pela sua finalidade reparadora e recuperadora de valores, se expandiu comercial e tecnicamente”.

Todavia, observa-se assim, que desde suas primeiras manifestações, o Seguro aparece relacionado com atividades comerciais e com transportes de mercadorias através da atividade marítima ou terrestre.

Todas essas e outras circunstâncias configuram um panorama que se destaca, como dado mais relevante, a manifestação do Seguro, que já chega às sociedades industrialmente avançadas.

2.2.1 História do Seguro no Brasil

Oficialmente descoberto em 1500 e feito colônia portuguesa, o Brasil não podia sequer fabricar produtos manufaturados. Todos os bens manufaturados vinham de Portugal, portanto ele abastecia e enriquecia a Corte, sem o apoio ou auxílio para qualquer empreendimento.

Com a chegada da Família Real, em 1808, D. João VI promoveu a abertura dos portos e a liberação do comércio para outros países (nações amigas; entende-se principalmente a Inglaterra).

Segundo Freire (1969 p. 26):

A abertura dos portos do Brasil ao comércio internacional, em 28 de janeiro de 1808, por autorização de D. João VI, Príncipe Regente, deu início ao intercambio com o estrangeiro, o que nos beneficiou econômica e socialmente. Dentre os benefícios conta-se a possibilidade do exercício do Seguro.

Com a abertura dos portos ao estrangeiro, e incentivo dos comerciantes, D. João VI autorizou a instalação da primeira companhia de Seguros do Brasil, com sede na Bahia.

Silney (2001, p.07), cita que, “a primeira seguradora do país, a Companhia de Seguros Boa Fé, grande centro de navegação marítima da época, foi fundada somente em 24 de fevereiro de 1808, com a chegada da corte em Portugal”.

Freire (1969, p. 26), por sua vez, explica que:

O primeiro ato governamental em matéria de Seguros foi o decreto de 24 de fevereiro de 1808, que autorizou o funcionamento da Companhia de Seguros Boa Fé, na Bahia. A organização dessa companhia, a primeira no Brasil, correspondeu aos anseios dos comerciantes locais, que clamavam por providências que viesse animar as especulações e tentativa do comércio, acobertando-o contra riscos marítimos.

Um dos atos de grande importância ao desenvolvimento do Seguro no Brasil, foi a criação da primeira Lei reguladora do Seguro, a chamada Casa de Seguros de Lisboa. Todas as seguradoras que foram surgindo eram subordinadas às suas normas, mantidas até a proclamação da independência em 1822.

Freire (1969, p. 27), descreve que, “a Casa de Seguros de Lisboa, foi a primeira Lei reguladora do Seguro no Brasil (1815), na qual foram especificados os ramos terrestres e marítimos, [...], definia e regulava o processo de avarias nos portos da Monarquia Portuguesa”.

A situação de nação livre dada pela Proclamação da Independência, em 7 de setembro de 1822 e a formação do Império, conforme Freire (1969, p. 27), “abriram caminho às iniciativas comerciais e, conseqüentemente, favoreceram o incremento da indústria do Seguro”.

Caminhando para uma política de expansão comercial, criaram-se outras formas de disciplinar e fiscalizar os Seguros no Brasil.

De acordo com Silney (2001, p. 07), “após a Independência, a Lei nº. 556, de 1850 criou o Código Comercial Brasileiro que passou a disciplinar o Seguro marítimo”.

Freire (1969, p. 27), nesse mesmo sentido, também afirma que, “promulgado em 25 de junho de 1850, pela Lei 556, o nosso Código Comercial, institui ele, [...], o primeiro ato que disciplinou os Seguros marítimos...”.

Portanto entende-se que, com a expansão do comércio marítimo, a prática do Seguro desenvolveu-se como meio de garantia econômica. O advento do Código Comercial Brasileiro foi de fundamental importância para o desenvolvimento do Seguro no Brasil,

incentivando o aparecimento de diversas seguradoras, que passaram a operar não só no ramo marítimo, mas também com o Seguro terrestre.

Conforme Silney (2001, p. 08), “em 1901, era criada a Superintendência Geral de Seguros, subordinada ao Ministério da Fazenda, cuja principal atribuição era fiscalizar as operações de Seguros”.

Desse modo, a necessidade de um aparelhamento fiscalizador, fez o governo criar uma legislação especial de regulamentação do Seguro. Por isso o surgimento da Superintendência Geral de Seguros.

De acordo com Freire (1969, p. 28), “a Superintendência Geral de Seguros, [...], era dividida em duas superintendências: de Seguros terrestres e marítimos, e de Seguros de vida”.

Assim, com a criação da Superintendência Geral de Seguros, todas as questões referentes à fiscalização de Seguros foram concentradas numa única repartição especializada.

Contudo, a regulamentação dos Seguros no Brasil, de acordo com Silney (2001, p. 08), “ocorreu somente em janeiro de 1917, com a entrada em vigor do Código Civil Brasileiro, que estabeleceu as normas gerais do contrato e definiu as obrigações do segurado e do segurador”.

Com a entrada em vigor do Código Civil, verificou-se uma melhoria em relação ao Código Comercial, tendo em vista o aprimoramento das regras do contrato de Seguro, a definição dos direitos e deveres das partes contratantes, assim como a abrangência em outros ramos de Seguros, como o terrestre e o de vida. Já que, com o Código Comercial, tinha-se somente a legislação do Seguro marítimo.

Freire (1969, p. 28), corrobora afirmando que “expandindo-se o comércio, tanto marítimo como terrestre, desenvolveu-se, conseqüentemente, a prática do Seguro, [...], apesar de o Código Comercial somente legislar sobre o Seguro marítimo”.

Freire (1969, p. 28), ainda acrescenta que “o Código Civil Brasileiro, [...], ocupa-se dos Seguros em geral, referendando, particularmente o Seguro de vida”.

Sendo assim, entende-se que a promulgação do Código Civil Brasileiro, de 1917, pode ser considerada como maior avanço de ordem jurídica no campo de contrato de Seguro. Pois, em conjunto com o Código Comercial, passou a estabelecer os princípios essenciais do contrato de Seguro e disciplinou os direitos e deveres do segurado e segurador, de modo a evitar e dirimir conflitos entre os interessados.

Ainda com o objetivo de satisfazer as necessidades do mercado e da economia nacional, Silney (2001, p. 09), registra que:

O Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP), criado em 1966 com o objetivo de coordenar a política de Seguros e preservar a liquidez das seguradoras, gerou um órgão normativo – o Conselho Nacional de Seguros Privados e dois executivos: o IRB, reformulado da sua criação em 1939 e a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, que absorveu as funções do Departamento Nacional de Seguros Privados e de Capitalização (DNSPC).

Sendo assim, além do Código Comercial e do Código Civil que estabeleceram normas jurídicas sobre o contrato de Seguros, há também outra legislação importante que dispõe sobre os órgãos oficiais responsáveis pela política nacional de Seguros e a disciplina das empresas seguradoras.

Trata-se então, segundo Freire (1969, p. 30), “do Decreto de Lei, de 73, de 21 de novembro de 1966, que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados”, e que vigora até os dias atuais.

2.2.1.1 Sistema Nacional de Seguros Privados

De acordo com Silney (2001, p. 42), o sistema nacional de Seguros privados “é composto por cinco grupos: o CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados); a SUSEP (Superintendência de Seguros Privados); o IRB Brasil Resseguros; as sociedades seguradoras autorizadas e os corretores habilitados”.

Conforme estabelecido no Informe Fenaseg (07/2003), “ao Conselho Nacional de Seguros Privados, cabe fixar as diretrizes e normas da política de Seguros privados no Brasil”.

Dessa forma, entende-se que o objetivo da CNSP é fixar o limite operacional para cada seguradora em função do seu patrimônio, além de regular a constituição, organização e funcionamento das companhias seguradoras.

Silney (2001, p. 09), confirma que “até 1939, [...], o resseguro – Seguro do Seguro – era feito quase totalmente no exterior, de forma direta ou por meio de companhias estrangeiras que operavam no Brasil”.

Castiglione (1997, p. 29), explica que o resseguro é a “operação pela qual um segurador transfere para outro segurador parte das responsabilidades assumidas em um risco”.

As sociedades seguradoras nacionais não tinham condições de assumir grandes responsabilidades. Mas como as sociedades estrangeiras assumiam, estas transferiam os negócios para o exterior e as matrizes se encarregavam de distribuir lá fora os excedentes da sua capacidade técnica, ocorrendo assim a evasão de receitas e lucros referentes ao resseguro no Brasil.

Freire (1969, p. 29), narra que:

Com o objetivo de evitar a evasão, para o estrangeiro, da receita e dos lucros das operações de resseguro, e, ainda, de se efetuar a nacionalização do Seguro, [...], criou o governo, pelo decreto de Lei nº. 1.186, de 3 de abril de 1939, o Instituto de Resseguros do Brasil, como órgão técnico, do qual participaria o governo e as companhias de Seguros.

Silney (2001, p. 09), define que “o objetivo do Instituto Resseguro do Brasil (IRB), era fortalecer as seguradoras nacionais por meio da pulverização do risco em resseguro automático...”.

Referente ao IRB, o Informativo Fenaseg (07/2003), assinala que:

O IRB foi criado em 1939, como sociedade de economia mista, com objetivo de regular o co-Seguro, resseguro e retrocessão, [...], mas em 17 de junho de 1997, a Medida Provisória nº. 1578 transformou o IRB, em IRB Brasil Resseguros S. A, em sociedade por ações, permanecendo como empresa estatal de economia mista, com controle acionário da União, [...] e em 12/06/2003, na Câmara dos Deputados, foi apresentado um projeto de Lei Complementar nº. 55/2003, transferindo as atribuições regulatórias, e de fiscalização das operações de resseguro e retrocessão do IRB para a SUSEP.

Atualmente o IRB é chamado de IRB-Brasil Re, sendo considerado uma sociedade cujo capital pertence 50% ao Governo e 50% às Companhias Seguradoras, hoje considerado o único ressegurador do Brasil e tendo como objetivo regulamentar o cosSeguro, o resseguro, a retrocessão e promover o desenvolvimento das operações de Seguros no País.

Segundo o Informativo Fenaseg (07/2003), “a SUSEP é entidade autárquica, vinculada ao ministério da Fazenda, [...], dotada de personalidade jurídica de direito público e patrimônio próprio, [...], e é responsável pela execução da política traçada pelo CNSP”.

As principais atividades executadas pela SUSEP, conforme o Informativo Fenaseg (07/2003), são: “fiscalizar a constituição das seguradoras, [...]; zelar pela defesa dos interesses

dos consumidores; [...] disciplinar e acompanhar os investimentos das seguradoras; cumprir as deliberações do CNSP”, etc.

Com o Sistema Nacional de Seguros, estavam criados as condições de liberdade operacional e aperfeiçoamento regulatório, que possibilitariam o crescimento do mercado num ambiente de justa e desejável concorrência.

O mercado de Seguros é operado por sociedades seguradoras constituídas sob a forma de sociedades anônimas, com ações nominativas (Leis n.ºs 6.404/76 e 10.303/01). A autorização para funcionamento é concedida pelo Ministro de Estado da Fazenda, após a análise pela SUSEP ou ANSP, no caso de seguradoras especializadas em saúde.

Conforme Magalhães (1997, p. 32), “uma vez concedida à autorização de funcionamento, poderá a sociedade iniciar suas operações, sempre dentro das regiões do País e dos ramos de atuação autorizados”.

Há várias entidades que apóiam a SUSEP, colaborando para a divulgação dos Seguros e para a competitividade do mercado e qualificação dos seus profissionais, dentre elas, têm-se a FENASEG – Federação Nacional de Empresas de Seguros Privados e de capitalização, a FUNENSEG – Fundação Nacional de Seguros e a FENACOR – Federação Nacional de Corretores de Seguros Privados e de Capitalização.

2.2.1.2 *FENASEG, FUNENSEG, FENACOR.*

A Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização - FENASEG, com sede e foro na cidade do Rio de Janeiro, é uma associação sindical de grau

superior, para fins de estudo, coordenação, proteção e representação legal das categorias econômicas do Seguro privado e da capitalização.

Segundo definição dada por Silney (2001, p. 51) a FENASEG:

É a entidade brasileira que congrega as empresas de setor de Seguros, tendo sido fundada em junho de 1951, é organizada por meio de oito sindicatos patrimoniais regionais, são eles: sindicatos da Bahia, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Pernambuco e São Paulo.

No Brasil, as seguradoras só podem receber propostas de Seguro por intermédio de corretores legalmente habilitados, ou, então, diretamente dos proponentes ou de seus legítimos representantes.

Corretores de Seguros, segundo Silney (2001, p. 49), “são profissionais liberais sem vínculos com as seguradoras que defendem os interesses dos segurados diante da seguradora, recebendo comissão de corretagem”.

Portanto, entende-se que corretor de Seguro é um intermediário autorizado a angariar e promover contratos de Seguro entre sociedades seguradoras e as pessoas físicas e jurídicas.

Conforme Magalhães (1997, p. 32):

Cabe à SUSEP, no tocante aos corretores de Seguros, a inscrição, habilitação (por convenio a FUNENSEG – Fundação Nacional de Seguro), registro (mediante, convenio com a FENACOR – Federação Nacional de Corretores de Seguros e de capitalização), cadastramento e fiscalização.

Todavia, considera-se que o corretor de Seguro deve habilitar seu registro perante SUSEP, por meio de prova de capacidade técnica profissional promovida pela FUNENSEG, além de registrar seus representantes na própria SUSEP. (SILNEY, 2001)

Sendo assim, o exercício da profissão de corretor de Seguros depende de previa habilitação e registro. Sendo que a habilitação será obtida através de exame para corretores de Seguros, administrado pela FUNENSEG.

De acordo com Silney (2001, p. 53), “FUNENSEG é uma entidade mantida pela SUSEP, que surgiu como resposta a um dos principais desafios do mercado segurador, a profissionalização e qualificação de pessoas e empresas que trabalham com Seguros”.

Portanto, pode-se considerar que a FUNENSEG tem como principal objetivo, aprimorar o profissional de Seguros e do mercado segurador, contribuindo para o desenvolvimento da cultura do Seguro no Brasil.

Os corretores de Seguros são organizados em sindicatos, afiliados a FENACOR. Essa representa judicial e extrajudicialmente seus sindicatos afiliados. Foi fundada em 25 de outubro de 1968 e congrega os sindicatos regionais de corretores de Seguros.

Para Silney (2001, p. 53), “a FENACOR ou Federação Nacional de Corretores de Seguros, de Capitalização ou de Previdência Privada é uma entidade reconhecida como coordenadora dos interesses de categoria econômica de corretores de Seguros e capitalização”.

Parte do custeamento dessas entidades é de origem da arrecadação do DPVAT – Seguro obrigatório de Danos Pessoais Veículos Automotores. Segundo registro no (www.dpvatSeguro.com.br/conheca/informacoes.asp), da arrecadação do DPVAT:

“... são destinados, de acordo com a Resolução 35/2000, do Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP, órgão público vinculado ao Ministério da Fazenda, 2,9452% a três entidades: Superintendência de Seguros Privados - SUSEP, Sindicato dos Corretores - SINCOR e Fundação Escola Nacional de Seguros - FUNENSEG. Os percentuais destinados a essas entidades são fixados pela referida Resolução do CNSP...”.

Conforme Informe Fenaseg (2002), o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP) do Brasil está representado da seguinte forma:



Fluxograma I: Sistema Nacional de Seguros Privados do Brasil (SNSP)

Fonte: Informe Fenaseg 2002

No Informe Fenaseg (2002), registra-se que compete ao Governo Federal formular a política de Seguros privados, estabelecer suas normas e fiscalizar as operações no mercado nacional. O Decreto-Lei nº. 73, de novembro de 1966, alterado pelas Leis nº. 9.656/98 e nº. 10.190/2001, que rege as operações de Seguro, instituiu o Sistema Nacional de Seguros, composto pelo CNSP, SUSEP, IRB-Brasil Re., Sociedades autorizadas a operar em Seguros Privados e Capitalização, Entidades Abertas de Previdência Complementar e Corretores de Seguros habilitados.

2.3 CONCEITO DE SEGURO E SEUS ELEMENTOS TÉCNICOS

Seguro é um meio capaz de promover proteção e reposição de bens e rendas ou reparação de danos previstos no contrato de Seguro. O Seguro garante os valores patrimoniais das entidades protegidos ou procura indenizar os efeitos danosos dos eventos imprevistos, capazes de destruir ou reduzir a sua capacidade física e produtiva.

Castiglione (1997, p. 13), conceitua o Seguro como “uma operação aleatória segundo o qual um grupo de indivíduos, suficientemente grande, sujeitos a um risco comum, reúnem-se a fim de repartir entre eles os prejuízos (danos ou perdas) sofridos por alguns”.

Figueiredo (1997, p. 13), por sua vez, menciona que:

Seguro é um plano social que combina riscos de muitos indivíduos dentro de um grupo, atuarialmente prevê perdas e usa os fundos das contribuições dos membros do grupo para efetuar o pagamento de indenizações, quando são devidas, nas condições e termos do contrato. No mecanismo do Seguro, as pessoas e as organizações ajudam-se umas às outras em troca de contribuições (prêmios) relativamente pequenas, obtendo tranquilidade, e segurança econômica contra as grandes perdas potenciais, que são transferidas para todo grupo, evidentemente por meio de um contrato de Seguros.

Figueiredo (1997, p. 18), ainda acrescenta que “o mutualismo, [...], é um dos principais fundamentos nos quais tecnicamente se baseia o Seguro”.

Partindo das conceituações acima, pode-se dizer que Seguro é o contrato que prevê a obrigação de uma das partes (segurado ou segurador), mediante a cobrança de prêmio, a indenizar outra pela ocorrência de determinados eventos ou por eventuais prejuízos.

2.3.1 Aspectos Conceituais do Seguro

Com o intuito de apresentar uma conceituação mais completa do Seguro, Freire (1969, p. 47), menciona que, “para bem definir o Seguro, apreciando-o no conceito amplo de sua função, urge considerá-lo no seu tríplice aspecto: econômico, jurídico e técnico”.

2.3.1.1 Aspecto Econômico

O aspecto econômico do Seguro exercita-se em satisfazer financeira e economicamente uma necessidade eventual pela maneira mais adequada e menos custosa.

Amílcar Santos (1967 *apud* FREIRE, 1969), explica que o Seguro, no seu aspecto econômico, “é a proteção econômica que o indivíduo busca para prevenir-se contra necessidades aleatórias”.

2.3.1.2 Aspecto Técnico

Tecnicamente, o Seguro determina a forma de contribuição coletiva de um grupo e o modo de reunião dos interesses de previdência, contida na instituição de Seguro.

De acordo com Vibela (1965 *apud*, FREIRE, 1969), tecnicamente, “o Seguro consiste na difusão dos efeitos dos eventos danosos pelos indivíduos sujeitos ao mesmo risco”.

2.3.1.3 Aspecto Jurídico

Já o aspecto jurídico do Seguro indica os direitos e as obrigações que originam da realização, em forma contratual, dos objetivos econômicos.

Juridicamente, Silney (2001, p. 35), define Seguro como:

Uma operação que toma forma jurídica por meio de um contrato, em que uma das partes (segurador) se obriga com outra (segurado ou beneficiário), mediante o recebimento de uma importância estipulada (prêmio), a compensá-lo (indenização), por um prejuízo (sinistro), resultante de um evento futuro, possível e incerto (risco), indicado no contrato.

Desse modo, entende-se que o Seguro tem por objetivo a proteção da integridade patrimonial da entidade e de seus bens, garantindo à sociedade o equilíbrio econômico-social através da conservação de valores futuros.

2.3.2 Termos Técnicos do Seguro

Os elementos técnicos do Seguro são compostos basicamente pelo segurado, segurador, prêmio, indenização, sinistro, risco e contrato de Seguro, que em conjunto, compreendem as funções econômica, jurídica e técnica da instituição do Seguro.

2.3.2.1 Contrato de Seguro

O Seguro é efetivado por meio de documentos legais denominados contratos. Um contrato, ao contrário do que possa parecer, não deve ser interpretado apenas sob a ótica jurídica, mas deve ser visto como luz do cenário social e econômico no qual foi feito.

O Contrato de Seguros está definido no Código Civil 1937, art. 1432, da seguinte forma: “Considera-se contrato de Seguros aquele pelo qual uma das partes se obriga para com outra, mediante a paga de um premio, a indenizá-lo do prejuízo resultante de riscos futuros, previstos no contrato”.

A definição do contrato de Seguro, no artigo 757 do Código Civil, em vigor a partir de Janeiro de 2003, estabelece que:

Pelo contrato de Seguro, o segurador se obriga, mediante o pagamento do prêmio, a garantir interesse legítimo do segurado, relativo à pessoa ou a coisa, contra riscos predeterminados.

Parágrafo único: Somente pode ser parte, no contrato de Seguro, como segurador, entidade para tal fim legalmente autorizada.

Portanto, verifica-se que, anteriormente, a definição do contrato de Seguro especificada no Código de 1916, no artigo 1432, era menos abrangente que o 757 do Código atual.

Freire (1969, p. 136), numa definição mais completa de contrato de Seguros, apresenta que:

Contrato de Seguro é aquele pelo qual uma das partes, o segurado, mediante pequena remuneração, a que se dá o nome de prêmio ou cota, se faz prometer para si própria ou para outrem, no caso da ocorrência de um evento futuro e determinado, a que se dá o nome de risco, uma prestação, normalmente pecuniária, satisfeita pela outra parte, o segurador, que assumindo um conjunto de riscos, os compensa de acordo com as Leis de estatística e o princípio do mutualismo.

Nesse mesmo sentido, Larramendi, Prado e Castelo (2001, p. 31), definem contrato de Seguros, da seguinte forma:

O contrato de Seguro é aquele pelo qual uma pessoa – o segurador – se compromete a indenizar a outra – o segurado – das perdas que este venha a sofrer em consequência de determinado evento, em contrapartida de uma quantia paga regularmente, chamada prêmio. O documento que contém e regula as relações entre segurador e segurado recebe o nome de apólice.

Em síntese, contrato de Seguro é aquele pelo qual o segurador, mediante o recebimento de uma remuneração, obriga-se a ressarcir o segurado, dentro dos limites convencionados, das perdas e danos, causados por um ou mais sinistro.

Freire (1969, p. 145), registra que “a apólice, como documento que contém as condições estipuladas entre o segurado e o segurador, é o instrumento legal do contrato de Seguros, que representa o ato escrito necessário a sua prova”.

As condições gerais e particulares formam o conjunto de cláusulas contratuais fixados nos contratos de Seguros. Essas condições definem os direitos e as obrigações das partes contratantes do Seguro. As condições gerais referem-se a todos os contratos de um mesmo ramo de Seguros, enquanto as condições particulares definem os diferentes tipos de garantias, que por acaso existem dentro de um mesmo ramo de Seguros. (FIGUEIREDO, 1997).

Assim, observou-se que a apólice de Seguros é o documento em que estão expostas as condições gerais, particulares ou especiais que regem as relações entre o segurado e o segurador, as quais em conjunto, constituem o contrato de Seguros.

Com base na definição de contrato de Seguros, cabe estabelecer os conceitos básicos de seus elementos técnicos integrantes que são: segurado, segurador, prêmio e sinistro.

2.3.2.2 *Segurado*

De acordo com Figueiredo (1997, p. 22), “segurado é a pessoa em relação à qual o segurador assume a responsabilidade de determinados riscos”.

Larramendi, Prado e Castelo (1982, p. 21), mencionam que:

Segurado, é toda a pessoa cujo risco foi assumido por um segurador. No caso de mútua, tem, além disso, a condição de mutualista e, portanto, está sujeito aos direitos e deveres inerentes a esta condição. O segurado é, portanto, a pessoa física ou jurídica que, estando exposta a risco segurável, decide transferi-lo para uma entidade seguradora, mediante o pagamento de um prêmio.

Silney (2001, p. 24), por sua vez, expõe que “o segurado é a pessoa física ou jurídica, em nome de quem se faz o Seguro. Ele transfere à seguradora, mediante o pagamento de um prêmio, o risco de um evento aleatório atingir o bem de seu interesse”.

Sendo assim, compreende-se que segurado nada mais é que a pessoa física ou jurídica que contrata o Seguro, em seu benefício pessoal ou de terceiros, em relação à qual o segurador assume a responsabilidade de determinados riscos, mediante o pagamento do prêmio.

2.3.2.3 *Segurador*

Conforme Figueiredo (1997, p. 21), “segurador, em seu conceito básico, é aquele que assume a responsabilidade de determinados riscos mediante o pagamento antecipado de um prêmio estipulado”.

Freire (1969, p. 151), explica que “segurador é a pessoa jurídica que, [...], assume a responsabilidade de determinado risco, comprometendo-se, conseqüentemente, a satisfazer o pagamento convencionado, caso se efetue o evento previsto”.

Silney (2001, p. 25), corrobora as conceituações acima citadas, dispondo que “segurador, é a entidade jurídica, legalmente constituída, [...], que emite a apólice e, no caso da ocorrência do sinistro e de posse do pagamento do prêmio, será o responsável por indenizar o segurado de acordo com as coberturas contidas na apólice”.

Desse modo, apreende-se que segurador é uma instituição jurídica que tem o objetivo e obrigação de indenizar prejuízos involuntários verificados no patrimônio de outrem, ou eventos que trazem necessariamente perdas, por meio de recebimento de prêmios.

A principal responsabilidade do segurador com o segurado é pagar, reparar, indenizar o dano ou prejuízo resultante da concretização do risco assumido, conforme as condições gerais e particulares descritas no contrato de Seguros.

2.3.2.4 Prêmio

Um dos principais elementos na constituição de um contrato de Seguros é o prêmio, pois ele representa o preço pelo qual o segurador concorda em assumir o risco.

Segundo definição dada por Larramendi, Prado e Castelo (1982, p. 40), “prêmio é o valor que o contratante tem que pagar para que, o Seguro surta efeito, e a seguradora assuma o compromisso de indenizar, [...], é por essa razão, um elemento essencial do contrato”.

Silney (2001, p. 24), explica que “prêmio nada mais é que o preço ou custo do Seguro especificado no contrato, ou seja, a soma em dinheiro pago pelo segurado, para que a seguradora assuma a responsabilidade por um determinado risco”.

Castiglione (1997, p. 16), por sua vez, menciona que “designa-se por prêmio a importância ou preço que os segurados devem pagar ao segurador pelos serviços que este lhes presta, e que está devidamente especificado em cada apólice”.

Partindo das conceituações acima, pode-se dizer que prêmio, ao contrário de como parece ser, não representa a importância que o segurado recebe, e sim um valor pago por ele à seguradora em troca da transferência do risco, o qual ele está exposto, e já especificado no contrato de Seguros.

Figueiredo (1997, p. 25), em sua abordagem, acrescenta que “calcular o preço de um Seguro significa calcular quanto o portador da apólice terá que despende pelos gastos e despesas referentes à cobertura que lhe é devida”.

Assim sendo, o cálculo do prêmio dependerá de despesas que serão incorridas pela seguradora na gestão dos riscos assumidos, dentre eles, despesas administrativas de produção (comissão), impostos, remuneração de capitais a acionistas. Além destas despesas, incluem os fatores que afetam diretamente o valor do Seguro bem como as séries históricas referentes aos vários tipos de sinistros, ao prazo do Seguro, à importância segurada, à exposição ao risco, etc.

Figueiredo, (1997, p. 27), adiciona ainda que:

É obrigação de o segurador indenizar o prejuízo verificado por ocasião da ocorrência do risco (sinistro), observados nas condições gerais. A importância que consta no contrato representa o valor máximo da indenização que o segurado pode pretender, pois foi a partir dela que foi calculado o prêmio.

Entretanto, a ocorrência do sinistro, devidamente especificada nas condições gerais, obriga a seguradora a indenizar o segurado, de acordo com o valor máximo determinado no contrato de Seguros, sendo que o segurado deve estar com suas obrigações, referente ao pagamento do prêmio, em dia com a seguradora.

2.3.2.5 *Sinistro*

Silney (2001 p. 25), na sua abordagem, define Seguro da seguinte forma:

Sinistro é a realização do risco previsto no contrato de Seguro, resultando em perdas para o segurado; [...], ele é total quando causa a destruição ou o desaparecimento por completo do objeto, ou parcial quando atinge somente uma parte do objeto segurado.

Segundo a conceituação dada por Larramendi, Prado e Castelo (1982, p.42), “sinistro é a materialização do risco, que produz perdas seguradas na apólice”.

Assim, pode-se considerar que sinistro é a ocorrência do evento previsto no contrato de Seguro, causador de danos aos bens patrimoniais segurados da entidade e que, legalmente, obriga a seguradora a indenizar, mediante o pagamento do prêmio pelo segurado.

Larramendi, Prado e Castelo (2001, p. 42), acrescentam que “a ocorrência do sinistro é a origem da indenização”.

Em síntese, pode-se dizer que a ocorrência do sinistro, previsto no contrato de Seguros, implica a reparação pela seguradora, dos prejuízos sofridos pelo segurado, uma vez que as análises do processo, as quais se destinam a averiguar a forma em que ocorreram as perdas e sua importância final, determinarão o tipo de indenização.

2.3.2.6 Indenização

Silney (2001, p. 25), explica que “a indenização corresponde ao que a seguradora paga ao segurado pelos prejuízos decorrentes de um sinistro, [...], e nunca será superior a importância segurada”.

Larramendi, Prado e Castelo (1982, p. 32), definem que:

A indenização é a contribuição que o segurador terá que satisfazer, caso ocorra o sinistro, sendo, portanto a contraprestação face ao pagamento do prêmio, por parte do segurado, [...]. O fim da indenização é sempre devolver ao segurado a situação patrimonial que ele tinha antes do sinistro.

Contudo, indenização é uma espécie de contraprestação do segurador ao segurado que, com a efetivação do risco (ocorrência de evento previsto no contrato), vier a sofrer perdas de natureza econômica, fazendo jus ao ressarcimento pactuado.

Somando-se a fundamentação teórica exposta anteriormente referente aos termos técnicos do Seguro, apresenta-se abaixo um quadro resumo, com respectivos exemplos didáticos, desses termos, objetivando fixar o significado e a importância de cada um deles na constituição de um Seguro.

Termos	Características	Exemplo
Segurado	Pessoa Física ou Jurídica que contrata Seguro em seu benefício pessoal ou de terceiros	Sr. João contrata um Seguro residencial para proteção de seus bens patrimoniais e de sua família.
Segurador	Pessoa Jurídica, legalmente autorizada, responsável à indenizar o segurado, quando da ocorrência de algum sinistro, conforme as coberturas contidas na apólice de Seguros.	HSBC Seguros Brasil SA, vende para o Sr. João um Seguro residencial com várias coberturas, dentre elas tem-se a de incêndio; que quando ocorrer, o HSBC deverá indenizar/reparar o dano o segurado conforme estabelecido na apólice de Seguros.
Prêmio	Soma em dinheiro pago pelo segurado a Seguradora em troca da transferência do risco, o qual ele está exposto, especificado na apólice de Seguros.	O Seguro residencial pego pelo Sr. João á Cia. Seguradora HSBC Seguros, custa, mensalmente, R\$ 12,00, ou seja, para que sua residência esteja amparada pelas coberturas estabelecidas no contrato de Seguros, deverá pagar R\$ 120,00, anual (cálculo feito pela Seguradora, conforme os valores e coberturas estabelecidas pelo Sr. João).
Indenização	Reparação de danos paga pela Cia. Seguradora, ao seu segurado, conforme estabelecido no contrato de Seguros.	Ocorreu um Incêndio na casa do Sr. João, e após feita a vistoria pela Seguradora no local do sinistro e concluído sua veracidade conforme as cláusulas do contrato de Seguros, o HSBC deverá indenizá-lo, reparando os danos causados em seu bem patrimonial, até o limite máximo do valor da cobertura contratada.
Sinistro	É a materialização do risco previsto no contrato de Seguros.	No caso do Sr. João; o incêndio que ocorreu acidentalmente (conforme laudo de vistoria) em sua residência.
Risco	Um evento aleatório, cuja ocorrência implica em danos econômicos.	Possibilidade de que ocorra um vendaval, um incêndio (acidental), roubo, enxurrada, etc.
Contrato Seguro	É um acordo entre o Segurado e a Seguradora	Contrato de Seguro empresarial, residencial, automóvel, etc.
Apólice	Documento onde estão expostas as condições gerais e particulares do contrato de Seguros.	Conjunto de coberturas (incêndio, vendaval, roubo, etc.), condições gerais e especiais deste contrato, por exemplo: cláusula de exclusão de atos terroristas, catástrofes, etc.

Quadro II: Resumo dos Termos Técnicos do Seguro

Fonte: Elaborado pelo Auto.

2.4 RESERVAS E PROVISÕES

Diante do sentimento de aversão aos riscos, algumas entidades preferem comprar segurança. Isso significa preferir uma pequena perda (prêmio de Seguro) para prevenir a probabilidade de um grande dano. É o caso de entidades que, para se sentirem protegidas dos riscos à que estão expostas, contratam Seguros.

Por outro lado, há entidades que preferem aderir a outras formas para evitar e/ou amenizar perdas dos valores econômicas de seus bens patrimoniais, quando há ocorrência de sinistros. Essas formas são as chamadas reservas ou provisões, as quais serão apresentadas e estudadas no próximo tópico.

É importante salientar que a cobertura monetária das reservas e provisões está espalhada pelo ativo da empresa. Por isso uma das informações contábeis e financeiras da empresa utilizada para o desenvolvimento do método de decisão são a liquidez e solvência da empresa, pois estes índices demonstrarão a capacidade da empresa de transformar o seu ativo em dinheiro quando o inesperado (sinistro) acontecer.

2.4.1 Reservas

Da distribuição de lucros nas empresas, destina-se uma parte para formação de Reservas, cujo objetivo é reforçar o patrimônio líquido, evitando que esse venha a ser afetado por eventuais resultados negativos de exercícios futuros. (FRANCO, 1997).

Desse modo, entende-se que a constituição de Reservas numa entidade significa a retenção de uma parte de seus lucros. Essa retenção de parte do lucro para criar reservas evita a total distribuição do lucro aos seus acionistas ou sócios através de dividendos. Além disso, isso é importante à entidade, para continuar operando e se expandindo, após a ocorrência de um fato imprevisível e danoso aos seus bens patrimoniais.

Muitos são os objetivos da criação de Reserva numa entidade, dentre elas, pode-se destacar: distribuir os dividendos de forma regular; aumentar o patrimônio líquido; registrar a correção monetária; fazer frente a eventuais prejuízos em exercícios futuros, podendo ser eles

operacionais ou não (sinistros), garantir a manutenção do capital de giro da entidade; etc. (FRANCO, 1997).

As reservas são sempre classificadas, no balanço patrimonial, no grupo de patrimônio líquido, e podem ser de três espécies: Reserva de Capital, Reserva de Reavaliação e Reserva de Lucros.

Conforme Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 284), “no Balanço Patrimonial de uma entidade, a diferença entre o valor do ativo e dos passivos e resultados de exercícios futuros representa o patrimônio líquido, que é o valor contábil pertencente aos acionistas ou sócios”.

De acordo com a Lei nº. 6.404/76, o Patrimônio Líquido é dividido em: Capital social; Reserva de Capital, Reserva de Reavaliação; Reserva de Lucro e os Lucros ou Prejuízos acumulados.

Sinteticamente, reservas de Lucros representam contas constituídas pela apropriação de lucros da empresa, ou seja, lucros reservados que significam garantia e segurança adicional para saúde financeira da companhia, porque são lucros contabilmente realizados e que ainda não foram distribuídos aos sócios ou acionistas.

De acordo com Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 299), “reservas de lucros são as contas de reservas constituídas pela apropriação de lucros da companhia, conforme também previsto na pelo § 4º do art. 182 da Lei nº. 6.404/76”.

Nesse mesmo sentido, Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 299) acrescentam ainda que:

Tendo em vista seu conceito e as definições da própria Lei das Sociedades por Ações, podemos ter as seguintes Reservas de Lucro: Reserva Legal, Estatutária, para Contingência, de Lucro a Realizar, de Lucro para Expansão, Reserva especial para dividendo obrigatório não distribuído.

Esta pesquisa limita-se a estudar a Reserva para Contingências do grupo da Reserva de Lucro, cuja finalidade é evitar a distribuição de lucros atuais em detrimento da eventual redução de lucros de exercícios futuros decorrentes de perda provável diante de fatos imprevisíveis e causadores de danos aos bens patrimoniais da companhia.

Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 273) afirma que “em Contabilidade, uma contingência é uma situação de risco já existente e que envolve um grau de incerteza quanto à efetiva ocorrência e que, em função de um evento futuro, poderá resultar em ganho ou perda para a empresa”.

Todavia, entende-se como contingência uma ou mais situações que surgem para uma empresa, implicando incerteza quanto à possibilidade de determinadas perdas incomuns vierem a se efetivar no futuro, se um ou mais eventos ocorrerem ou deixarem de ocorrer.

Reservas para Contingências são constituídas com o objetivo de compensar, em exercício futuro, a diminuição do lucro decorrente de perda com probabilidade de ocorrer, sendo tal perda passível de ser monetariamente mensurada (art. 195 da Lei nº. 6.404/76).

A ocorrência de tal perda poderá resultar, para a sociedade, numa substancial redução de seu lucro ou mesmo num ingresso em uma faixa de prejuízo.

Prudentemente, a constituição desta reserva busca evitar uma situação de desequilíbrio financeiro, que ocorreria caso se distribuíssem os dividendos em um exercício, face à probabilidade de redução de lucros ou mesmo da ocorrência de prejuízos em exercício futuro, em virtude de fatos extraordinários previsíveis.

Segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 300), o objetivo da criação da Reserva para Contingência:

É segregar uma parcela de lucros, inclusive com a finalidade de não distribuí-la como dividendo, correspondente a prováveis perdas extraordinárias futuras, que acarretarão diminuição do lucro (ou até o surgimento de prejuízos) em exercícios futuros, [...], com a sua constituição está-se fortalecendo a posição da Sociedade para fazer frente à situação prevista.

Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 300), apresentam alguns casos de contingências e perdas futuras extraordinárias, as quais afetam diretamente as operações e rentabilidade da empresa:

- a. Geadas ou secas, que podem atingir empresas com plantações, criações ou estoques nessas áreas, ou ainda as que dependem desses produtos para suas operações, como no caso de empresas comerciais e industriais que utilizem tais produtos como matérias-primas em seu processo produtivo;
- b. Cheias, inundações e outros fenômenos naturais que podem ocorrer ciclicamente nas áreas onde se localizam estoques ou instalações da empresa, gerando prejuízos efetivos por perdas de bens, por paralisação temporária das operações.
- c. Quando há expectativas de paralisações temporárias grandes e extraordinárias devido à substituição anormais de equipamentos, perspectivas anômalas de escassez de matérias-primas.

Contudo, pode-se dizer que, em determinadas situações, particularmente incomuns, o patrimônio da empresa pode estar sujeito a ameaças causadas por eventos cíclicos ou não, absolutamente involuntários, incontroláveis, porém previsíveis. Tais como os provocados por ações da natureza (desequilíbrios atmosféricos ou geológicos), ações predatórias (pragas de insetos) ou conflitos civis (guerras, tumultos, revoluções etc.) ou ainda as impostas por atos do governo (desapropriações, encampações etc.).

Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 301), continuam suas contribuições descrevendo que:

A Reserva para Contingência é uma expectativa de perdas ou prejuízos ainda não incorridos; por ser possível antevê-los e por precaução e prudência empresariais, segrega-se uma parte dos lucros já existentes, não os distribuindo para suportar financeiramente o período em que o prejuízo ocorrer efetivamente.

Em síntese, a Reserva para Contingência não atinge o resultado do exercício, uma vez que é retirada uma parte do lucro acumulado do exercício para sua constituição, ou seja, debita-se na conta Lucros Acumulados e credita-se na conta Reserva para Contingência no patrimônio líquido da entidade.

Conforme Iudícibus, Martins e Gelbcke, (2003, p. 300), é importante salientar que a constituição desta Reserva deverá obedecer ao que estabelece a Lei nº. 6.404/76:

A Assembléia geral poderá, por proposta dos órgãos da administração, destinar parte do lucro líquido à formação de reserva com finalidade de compensar, em exercício futuro, a diminuição do lucro decorrente de perda julgada provável, cujo valor possa ser estimado:

§ 1º A proposta dos órgãos da administração deverá indicar a causa da perda prevista e justificar, com razões de prudência que a recomendem, a constituição da reserva.

§ 2º A reserva será revertida no exercício em que deixarem de existir as razões que justificaram a sua constituição ou em que ocorrer a perda.

Sendo assim, compreende-se que esse tipo de reserva deverá ser justificada pelos órgãos da administração e inclusive ser considerada provável, ou seja, seu valor deve ser determinável. E, além disso, esta reserva deve ser revertida à conta lucros acumulados, quando as razões para sua constituição não mais existirem; ou registrada no resultado do exercício, quando tal perda ocorrer efetivamente.

Segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 300), “essa prática visa a evitar dividendos distribuídos, quando se prevêem significativas baixas (ou eventuais prejuízos) no lucro líquido, oriundos de fatos extraordinários por ocorrer”.

Diante do exposto, conclui-se que para fazer frente às perdas, diante de fatos imprevisíveis que poderão ocorrer (sinistros), além de comprar segurança através da contratação de Seguro, a empresa poderá optar pela constituição de uma reserva para contingência. Sendo que deverá em qualquer circunstancia, obedecer aos critérios estabelecidos pela Lei nº. 6.404/76.

A seguir será empreendida a conceituação de Provisões para Contingências, uma outra forma aderida por algumas entidades com a finalidade de precaver a descontinuidade financeira da entidade diante dos sinistros que irão ocorrer.

2.4.2 Provisões

Há, todavia, casos em que o aplicável é a constituição de provisão para contingências e não de reserva para contingências.

Segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 273), “as provisões são normalmente encargos e riscos já conhecidos, e seus valores são calculáveis, mesmo por estimativas”.

Franco (1997, p. 309), por sua vez acrescenta que:

Embora muitos confundam Provisões com Reservas, aquelas não se destinam a reforçar o capital da empresa, mas sim a registrar as reduções, certas ou prováveis, do ativo, decorrentes de depreciações, devedores duvidosos, sinistros, etc., ou do aumento do passivo, tais como variações de cambio, contingências fiscais etc..

Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p.291), explica claramente que:

O Regime de Competência e a necessidade de confrontação entre receitas e as despesas necessárias à obtenção dessas mesmas receitas representam a maior origem de se criarem Provisões. Portanto a quase totalidade das provisões origina-se de uma despesa; excepcionalmente, pode ocorrer de originar de outra conta do Patrimônio Líquido que não o Resultado.

Então, pode-se concluir que, em atenção ao regime de competência há necessidade de se efetuar o registro contábil; pois a provisão para contingências, representa uma apropriação ao resultado do exercício, em contrapartida as perdas extraordinárias, despesas ou custos e sua constituição normalmente influencia o resultado do exercício.

De modo análogo, Franco (1997, p. 309), afirma que “a provisão representa de forma efetiva ou provável, redução de valores do ativo, ou aumento do passivo exigível, ou do passivo contingente, não integrando o patrimônio líquido”.

Marion (1998, p. 340) caracteriza as provisões como:

Sendo de dois tipos: as reduções de ativos e os aumentos de passivo. Do primeiro tipo são as expectativas de perdas dos ativos, tendo como exemplo a provisão para créditos de liquidação duvidosa. Do segundo tipo são os desembolsos que ocorrerão no futuro cujo fato gerador já ocorreu, tendo como exemplos a provisão para férias e a provisão para 13º salário.

Contudo, as provisões podem ser de várias espécies: aquelas que representam redução de ativos, como a provisão para crédito de liquidação duvidosa, etc.; ou aquelas que aumentam o passivo, como a provisão de férias ou décimo terceiro e as provisões para contingências, etc.

Visando a complementar a parte contextual da pesquisa, por constituir parte essencial deste estudo, somente serão exploradas, as Provisões para Contingências, as quais são destinadas a suprir possíveis perdas com eventuais sinistros que poderão ocorrer numa determinada entidade.

Iudícibus, Martins e Gelbecke (2003, p. 302), dispõem que “a Provisão para contingências, tem por finalidade dar cobertura a perdas ou despesas, cujo fato gerador já

ocorreu, mas não tendo havido, ainda, o correspondente desembolso ou perda”.

O autor ainda estabelece que a provisões para contingência deve ser constituída independente do resultado do exercício da companhia, ou seja, sua formação influencia o resultado do exercício, uma vez que representa uma apropriação ao resultado do exercício, em contrapartida das despesas extraordinárias, despesas ou custos. (IUDÍCIBUS, MARTINS E GELBCKE, 2003).

Partindo das conceituações acima, pode-se considerar que as provisões devem ser formadas independentes da companhia ter tido ao final do exercício, lucro ou prejuízo, uma vez que, não agregadas ao patrimônio líquido, representam reduções de valores do ativo, aumento do passivo exigível, ou passivo contingente.

Segundo Franco (1997, p. 310), as provisões para contingências estão classificadas dentro do subgrupo das provisões contingentes, que “representam parcelas destinadas a cobrir riscos eventuais, e são encerradas com a extinção do risco, a saber, [...], prejuízos eventuais (sinistros não cobertos por Seguros e outros prejuízos)”.

No que se refere a sua contabilização, Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 275), descrevem claramente que “o lançamento contábil será a débito de despesa do exercício no qual se registrou a receita, que acabará por ser origem da perda, [...], ou quando isso não for possível, no período em que a empresa se apercebeu da existência da contingência”.

A fim de complementar a compreensão à aplicabilidade da constituição da provisão para contingências, apresenta-se a seguir um exemplo específico de provisão para contingência encontrada nas Notas Explicativas referente ao primeiro trimestre de 2005 da empresa PETRÓLEO BRASILEIRO S.A. – Petrobras:

A Federação de Pescadores do Estado do Rio de Janeiro (FEPERJ) ajuizou Ação Ordinária em face da Petrobras, perante a Justiça Estadual do Rio de Janeiro, objetivando a reparação de danos diversos, no valor de R\$ 537.417, que pleiteou em nome de seus representados, em razão do vazamento de óleo na Baía de Guanabara, ocorrido no dia 18 de janeiro de 2000. Em sete de fevereiro de 2002 foi proferida sentença, que julgou procedente, em parte, o pedido, indeferindo os danos morais, e condenando a Petrobras a pagar indenização por danos materiais e lucros cessantes a serem apurados em liquidação de sentença. A sentença declara, expressamente, que não é sequer razoável cogitar-se na condenação com base no valor requerido na inicial, posto que absolutamente dissociado da realidade. Ambas as partes recorreram da sentença, tendo o Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro, em julgamento realizado no dia 8 de outubro de 2002, improvido o recurso da Autora e provido, em parte, o da Petrobras, para excluir da condenação “todos aqueles pescadores que já acordaram extra ou judicialmente, em razão do fato”, assim como “os que tiverem litigando com a ré” em processos individuais, além de “todos os associados da Colônia Z-13 (Copacabana)”. A decisão proferida pelo Tribunal de Justiça implica, na prática, na condenação ao pagamento de indenização a um universo muito pequeno de pescadores, haja vista que acordos foram feitos com praticamente todos os associados da Autora que atuam nas áreas afetadas pelo acidente. Em 17 de fevereiro de 2003, a Petrobras interpôs recursos especial e extraordinário aos tribunais superiores, que foram inadmissíveis. Dessa decisão foram interpostos Agravos de Instrumentos, em 26 de junho de 2003, sendo improvido aquele remetido ao STJ, estando, contudo, ainda pendente de julgamento o enviado ao STF. Com base na opinião dos seus assessores jurídicos, a Administração da Companhia acredita ser possível a perda dessa Ação, contudo eventual condenação será em valores muito inferiores ao pleito indenizatório. Expectativa de perda: “Possível”. (www.2petrobras.com.br)

2.4.3 Reservas X Provisões

É importante observar que a provisão não se confunde com reserva, pois a provisão será constituída com qualquer resultado na empresa (lucro ou prejuízo), já a reserva só será constituída a partir do momento que a empresa tiver apurado lucro e que houver uma distribuição de lucro.

No Brasil, os termos provisão e reservas são bem definidos, inclusive na legislação vigente, e vários autores já se manifestaram sobre as diferenças.

Marion (1998, p. 322) adverte a importância de que a “provisão para contingência é caracterizada pelo fato gerador já ocorrido e pela perspectiva quase certa de um desembolso, enquanto na reserva para contingência o fato gerador ainda não ocorreu”.

Nesse mesmo sentido Iudícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 301), descrevem que:

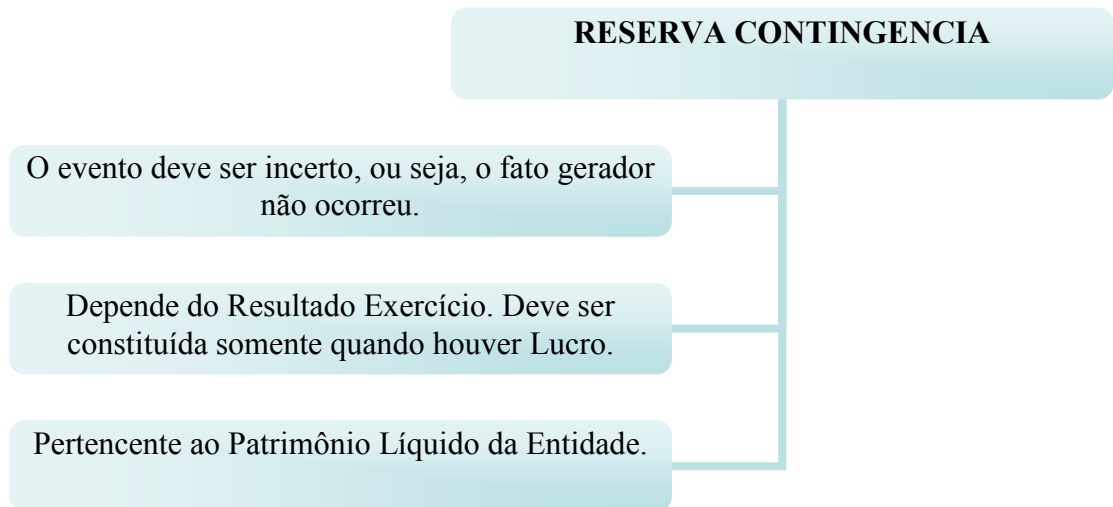
Cabe ressaltar que não se pode confundir Reserva para Contingência (que integra o patrimônio líquido) com a Provisão para Riscos Fiscais e outras Contingências (que é uma conta de passivo exigível). Pois Provisão destina-se a dar cobertura a perdas ou despesas já incorridas, mas ainda não desembolsadas e que, dentro do regime de competência, devem ser lançadas no resultado, na constituição desta Provisão; a reserva para contingência é, por outro lado, uma expectativa de perda ou prejuízos ainda não incorridos, por ser possível antevê-los e por precaução e prudência empresariais, segrega-se uma parte do lucro já existente, não os distribuindo para suportar financeiramente o período em que o prejuízo ocorrer efetivamente.

Franco (1997, p. 309), por sua vez, acrescenta que “a constituição da Provisão decorre da incorporação da parcela ao custo do exercício, ao passo que a da Reserva decorre de destinação dada a uma parcela do lucro líquido”.

Partindo das conceituações acima, pode-se considerar que a reserva para contingência é parte integrante do patrimônio líquido e não tem qualquer característica de passivo, ou seja, não há nenhum indício de que se torne exigibilidade, embora possa destinar a cobrir obrigações futuras.

Por outro lado, as provisões para contingências fazem parte do passivo circulante ou exigível da entidade, uma vez que representam uma assimilação do resultado do exercício, em função de despesas ou perdas extraordinárias, podendo influenciar no saldo final da companhia (aumentando ou diminuindo o lucro).

A fim de esclarecer eventuais dúvidas referente ao disposto sobre Reservas e Provisões para Contingências, a seguir apresenta-se dois fluxogramas (II e III) com as principais características que devem ser consideradas a partir da sua constituição numa entidade:



Fluxograma II: Principais Características de Reservas para Contingências

Fonte: Elaborado pelo Autor



Fluxograma III: Principais Características de Provisões para Contingências

Fonte: Elaborado pelo Autor

3 PROPOSTA DE UM MÉTODO DE DECISÃO ENTRE: SEGUROS, RESERVAS OU PROVISÕES.

Este capítulo tem como finalidade propor um Método de Decisão Racional, capaz de auxiliar a entidade na escolha entre as opções de se fazer um Seguro, constituir uma reserva ou provisão, possibilitando a empresa fazer face às perdas, quando um ou mais sinistros ocorrerem.

Para tomar tal decisão é importante que a entidade faça uma análise criteriosa dos seguintes aspectos econômicos, contábeis, financeiros e sociais da empresa:

- Flexibilidade Financeira, Liquidez e Solvência;
- Seguro Obrigatório;
- Perdas Desprezíveis;
- Risco Diluído;
- Relação Prêmio e Sinistro;
- Imobilização do Ativo e PL;
- Comprometimento da sobrevivência da entidade;

Desse modo, inicialmente, será apresentada a conceituação básica de cada um dos aspectos econômicos, contábeis e financeiros citados acima, a fim de permitir um alcance mais preciso e fundamentado sobre o Método de Decisão que será proposto neste capítulo.

3.1 FLEXIBILIDADE FINANCEIRA, LIQUIDEZ E SOLVÊNCIA.

A noção de liquidez faz parte da informação necessária para que se possa ponderar a flexibilidade financeira e a solvência de uma empresa, e para ajudar a compreender a

capacidade de converter os ativos existentes em dinheiro, quando, em determinado momento, a empresa necessitar cobrir perdas causadas por sinistros.

3.1.1 Liquidez

A Liquidez refere-se à velocidade e à facilidade com a qual um ativo pode ser convertido em dinheiro, por exemplo, o ouro é um ativo relativamente líquido; ao contrário de uma instalação fabril com finalidade específica, que não é.

De acordo com Hendriksen e Breda (1999, p. 177), “liquidez é a capacidade relativa de conversão de ativo em caixa, às vezes vista como proximidade de ativos ao estado de moeda, também se refere à relação entre os passivos circulantes da empresa e saldos de caixa e aplicações financeiras”.

Marion, (2002, p. 83), menciona que “liquidez é a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem ou não capacidade para saldar seus compromissos”.

Qualquer ativo pode ser convertido rapidamente em dinheiro desde que se reduza o preço suficientemente. Um ativo altamente líquido é o que pode ser vendido rapidamente sem perda significativa de valor.

Marion (2002, p. 83), acrescenta que “a capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: prazos do tipo curto, longo e imediato”, ou seja, a disposição financeira para cumprir com os compromissos pode ser avaliada através dos índices de Liquidez Corrente (curto prazo), Liquidez Geral (longo prazo) e Liquidez Imediata (prazo imediato), Liquidez Seca (conservador, pois elimina uma fonte de incerteza).

Matarazzo (2003, p. 163), salienta que:

Os índices de Liquidez desse grupo mostram a base da situação financeira da empresa, [...]. Os índices de liquidez não são índices extraídos do fluxo de caixa que comparam as entradas e saídas de dinheiro. São índices que, a partir do confronto dos Ativos Circulantes com as Dívidas, procuraram medir quanto sólida é a base financeira da empresa. Uma empresa com bons índices de liquidez tem condições de ter boa capacidade de pagar as dívidas, [...].

Sendo assim, conclui-se que a liquidez de uma empresa é definida pelo quociente entre o montante de recursos disponíveis ou a realizar e as suas obrigações. O assunto liquidez é tão importante, que há três índices desenvolvidos exclusivamente para medir a liquidez de uma empresa. Um para cada período de tempo.

A liquidez da empresa está intrinsecamente atrelada à sua situação financeira e à saúde financeira do empreendimento. Apuram-se a liquidez instantânea ou imediata, a liquidez seca, a liquidez corrente e a liquidez geral.

3.1.1.1 *Liquidez Geral (LG)*

Conforme Iudícibus (1998, p. 102), o índice de liquidez geral “serve para detectar a saúde financeira, [...], de longo prazo do empreendimento”.

Marion (2002), afirma que o índice de liquidez geral mostra a capacidade de pagamento a Longo Prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (a curto e longo prazo), ou seja, soma-se o total do Ativo Circulante com o Realizável a Longo Prazo e divide pela soma do Passivo Circulante e o Exigível a Longo Prazo.

Matarazzo (2003, p. 164), descreve que o índice de liquidez geral “indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo para cada R\$1,00 de dívida total, [...], e interpreta que, quanto maior, melhor”.

Sinteticamente, entende-se que um índice igual a 1,20, por exemplo, indica que, para cada R\$ 1,00 de dívida a curto e longo prazo, a empresa tem R\$ 1,20 de valores a receber a curto e longo prazo.

Para um melhor entendimento desse índice, apresenta-se como exemplo a seguinte situação: a empresa Big Moda Feminina Ltda. possui em seu Balanço Patrimonial, no dia 31/12/2004, os seguintes valores:

ATIVO	VALORES	PASSIVO	VALORES
Circulante s/ Estoque	600.000,00	Circulante	360.000,00
Estoque	15.000,00	Exigível LP	120.000,00
Realizável LP	80.000,00	PL	237.000,00
Permanente	22.000,00		
Total	717.000,00	Total	717.000,00

Quadro III: Balanço Patrimonial em 31/12/2004 da Big Moda Feminina Ltda.

Fonte: Elaborada pelo Autor

Cálculo:

Liquidez Geral = Ativo Circulante com estoque + Realizável a Longo Prazo

Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo

Liquidez Geral = 615.000,00 + 80.000,00 = 1,45

360.000,00 + 120.000,00

Interpretação: Para cada R\$ 1,00 de dívida a Curto e Longo Prazo, há R\$ 1,45 de valores a receber a Curto e Longo Prazo.

3.1.1.2 *Liquidez Corrente (LC)*

Iudícibus (1998, p. 100), registra que o índice de Liquidez Corrente “relaciona quantos reais dispõe-se imediatamente disponíveis e conversíveis em curto prazo em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo”.

Marion (2002, p. 83), corrobora a afirmação de Iudícibus, descrevendo que o índice de Liquidez Corrente “mostra a capacidade de pagamento da empresa a Curto Prazo”.

Matarazzo, (2003), apresenta que o índice de Liquidez Corrente é determinado pela relação entre o ativo circulante com o passivo circulante, o autor ainda afirma que “este índice indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de Passivo Circulante”, e por final acrescenta que, “quanto maior, melhor”.

Tomando como base as informações do quadro IV, apresenta-se a seguir o cálculo do índice de Liquidez Corrente:

Cálculo:

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante Com Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$$

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{615.000,00}{360.000,00} = 1,71$$

Interpretação: Para cada R\$ 1,00 de dívida a Curto Prazo, há R\$ 1,71 de valores a receber à Curto Prazo, ou seja, isso significa que os investimentos no Ativo Circulante são suficientes para cobrir as dívidas de curto prazo e ainda permitir uma folga de 71%.

Conforme Marion (2002, p. 85), “isoladamente, os índices de LC superiores a um (1,0), de maneira geral, são positivos”.

3.1.1.3 *Liquidez Seca (LS)*

O índice de Liquidez Seca, segundo Matarazzo (2003, p. 173), “é um teste de força aplicado à empresa; visa medir o grau de excelência da sua situação financeira”.

De acordo com Iudícibus (1998, p. 102), o índice de liquidez seca “é uma variante muito adequada para se avaliar conservadoramente a situação de liquidez da empresa, [...], uma vez que, eliminando-se os estoques do numerador, elimina-se uma fonte de incerteza”.

Partindo das conceituações acima, pode-se considerar que o índice de liquidez seca, é similar ao índice de liquidez corrente. A diferença está no fato de que no índice de liquidez seca o estoque não é considerado, enquanto no índice de liquidez corrente é. O estoque é subtraído dos ativos circulantes no cálculo do índice de liquidez seca, porque o estoque é usualmente o menos líquido dos ativos circulantes.

Marion (2002) determina que o índice de liquidez seca seja determinado pelo total do ativo circulante menos o estoque em relação ao total do passivo circulante, o autor ainda afirma que “este índice indica quanto a empresa possui de ativo líquido para cada \$ 1,00 de passivo circulante”.

E por final, Matarazzo (2003, p. 173), acrescenta que “quanto maior este índice numa empresa, melhor”.

Tomando como base as informações do quadro III, apresenta-se a seguir o cálculo do índice de Liquidez Corrente:

Cálculo:

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

$$\text{Passivo Circulante}$$

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{615.000,00 - 15.000,00}{360.000,00} = 1,66$$

Interpretação: Para cada R\$ 1,00 de dívida do Passivo Circulante, há R\$ 0,66 de ativo circulante sem os estoques, ou seja, a empresa poderá transformar 66% de seu ativo circulante sem o estoque em dinheiro, possibilitando a empresa fazer face às perdas causadas pelo sinistro que ocorreu em sua empresa.

3.1.1.4 Cuidados com os Índices de Liquidez Corrente, Geral e Seca.

De modo geral, os índices de Liquidez ajudam a apontar a capacidade de uma empresa de se recuperar financeiramente, quando há ocorrência de eventos imprevisíveis e danosos ao seu patrimônio, ou seja, indica quanto do seu ativo poderá ser transformado em moeda, para que assim possa fazer frente aos sinistros que ocorrerem.

Mas é importante observar alguns detalhes importantes, ao analisar os índices de Liquidez, para fins de tomada de decisão, utilizando o método que será proposto neste trabalho.

Com relação a esses detalhes a serem observados, Marion (2002, p. 85) realça alguns aspectos referente à Liquidez Corrente, são eles:

O primeiro é que o índice não revela a qualidade dos itens do Ativo Circulante (os Estoques estão superavaliados, são obsoletos, os títulos a receber são totalmente recebíveis?). O segundo é que índice não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos, ou seja, por meio dele não identificamos se os recebimentos ocorrerão em tempo de pagar as dívidas vincendas. E o terceiro, como um aspecto que contribui para o redimensionamento da Liquidez Corrente, no sentido de elevá-la, é o estoque estar avaliado a Custos históricos, [...] o índice será sempre mais pessimista do que a realidade, já que os estoques serão realizados a valores de mercado e não de custo.

De uma forma simplificada, entende-se portando que o índice de Liquidez Corrente é um índice incapaz de mostrar se realmente a empresa poderá em prazo consecutivo ao sinistro, transformar seus ativos em moeda, para poder cobrir as perdas.

Em relação ao índice de Liquidez Geral, Iudícibus (1998, p. 103), explica que “o problema dos prazos empobrece o sentido e a utilidade do quociente, a não ser que seja explicitamente levado em sua devida conta”.

Nesse mesmo sentido, Marion (2002, p. 90), narra que:

As divergências em datas de recebimento e de pagamento tendem a acentuar-se quando analisamos períodos longos, ou seja, o recebimento do ativo pode divergir consideravelmente do pagamento do passivo; isso, sem dúvida, empobrece o indicador.

Já ao que se refere ao índice de Liquidez Seca, Marion (2002, p. 103), entende que “esse índice, assim como os demais, deve ser analisado no conjunto com outros índices”.

Marion (2002, p. 103), afirma que “o índice de liquidez seca, por fim, é bastante conservador para que possamos apreciar a situação financeira da empresa”, [...], uma vez que, “o estoque; um item manipulável do balanço, podendo tornar-se obsoleto e ainda perecível; é excluído do ativo circulante”.

O estoque é, muitas vezes, o ativo circulante menos líquido. Também é o ativo em que os valores contábeis são menos confiáveis como medidas de valor de mercado, pois a qualidade do estoque e os custos de reposição não são levados em consideração. Além disso, parte do estoque pode acabar, na verdade, sendo representado por bens danificados ou obsoletos.

Segundo Matarazzo (2003, p. 173), lembra que, o índice de Liquidez Seca:

De um lado, abaixo de certos limites, obtidos segundo os padrões do ramo, pode indicar alguma dificuldade de liquidez, mas raramente tal conclusão será mantida quando o índice de Liquidez Corrente for satisfatório. De outro lado, o índice de Liquidez Seca conjugado com o índice de Liquidez Corrente é um reforço à conclusão de que a empresa é uma atleta de liquidez.

Diante das controvérsias em relação aos índices de Liquidez apresentados, é importante salientar que os mesmos não devem ser analisados isoladamente; devem ser estudados sempre em conjunto e associados entre si, para que a empresa tome uma decisão confiável e precisa.

3.1.2 Flexibilidade Financeira

Conforme Hendriksen e Breda (1999, p. 177), flexibilidade financeira “é a capacidade de obtenção de caixa de uma empresa rapidamente, em função de contingências inesperadas, ou para tirar proveito de oportunidades favoráveis”.

Uma vez que a flexibilidade financeira e a solvência estão relacionadas com o caixa da entidade, a análise do fluxo de caixa é indispensável para verificação da capacidade da empresa em obter dinheiro em um curto espaço de tempo, tendo em vista alguns acontecimentos imprevistos e causadores de danos ao patrimônio da entidade.

3.1.3 Solvência

Hendriksen e Breda (1999, p. 177), explicam que a “solvência é um termo mais amplo, que se refere à capacidade de obtenção de caixa de uma empresa, ou a disponibilidade de caixa para qualquer necessidade”.

Mais especificamente, Hendriksen e Breda (1999, p. 177), afirma que a “solvência é a capacidade de pagamento de dívidas de uma empresa no momento em que vencem”.

Apesar de a Solvência estar inter-relacionada com a Liquidez de uma empresa, a Solvência não envolve apenas a conversibilidade de bens e direitos a curto prazo para satisfazer as obrigações, mas a liquidação de todos eles, de curto e longo prazos (inclusive constantes do Ativo Permanente), para viabilizar a quitação das dívidas.

Zdanowicz (2000, p. 68), explica que:

A Solvência Geral é uma medida de avaliação da capacidade financeira da empresa a longo prazo para satisfazer os compromissos assumidos perante terceiros, exigíveis a qualquer prazo, [...], este indicador é obtido pela seguinte relação: Solvência Geral (SG) = Ativo Total (AT) / Passivo Exigível.

Tomando como base as informações de Ativo Total e Passivo Exigível, (Ativo Total: R\$ 717.000,00, e Passivo Exigível: R\$ 120.000,00), do Quadro III – Balanço Patrimonial em 31/12/2004 da Big Moda Feminina Ltda, apresenta-se a seguir o cálculo de solvência geral:

Cálculo:

$$\text{Solvência Geral (SG)} = \frac{\text{Ativo Total (AT)}}{\text{Passivo Exigível}}$$

$$\text{Solvência Geral (SG)} = \frac{717.000,00}{120.000,00} = 5,97$$

Interpretação: Como o índice é maior que um (>1), pode-se dizer que a empresa possui bens e direitos suficientes para dar cobertura a todas as exigibilidades de curto e longo prazos e ainda apresenta uma folga financeira.

Segundo Zdanowicz (2000, p. 69), “quando a solvência geral for menor que a unidade, a empresa estará operando com passivo a descoberto, pois seu ativo, a valor contábil, não é suficiente para saldar compromissos assumidos perante terceiros”.

Portanto, entende-se que uma empresa com índice de solvência maior que um (1), significa que a mesma terá capacidade financeira de saldar suas dívidas de curto e longo prazos, além de contar com uma folga financeira, a qual poderá ser utilizada pela entidade, quando essa sofrer perdas causadas pelos sinistros.

Hendriksen e Breda (1999, p. 1777), continuam sua contribuição descrevendo que “a importância da solvência reside em sua necessidade para a continuidade da empresa. A insolvência pode conduzir a falência, [...]”.

3.1.4 Perdas Desprezíveis

Segundo Hendriksen e Breda (1999, p. 14), “o termo perda deve ser limitado ao vencimento ou lançamento de custos não associados às receitas de qualquer exercício”.

Hendriksen e Breda (1999, p. 14), ainda salientam que:

Para que uma perda tenha interpretação encontrada no mundo real, deve refletir uma queda de valor de mercado ou outra medida observável de valor no momento da venda ou do abandono de alguma propriedade, ou no momento em que é destruída total e parcialmente por algum sinistro. As perdas resultam de eventos externos e exógenos não previstos como necessários para o processo de geração de receitas. Se fossem previstas, talvez pudessem ser evitados; se fossem necessários à geração de receitas, seriam incluídos como despesas.

Partindo das conceituações acima, pode-se concluir que uma perda significa uma diminuição do patrimônio da entidade em virtude de um evento não previsto, independente da geração de receitas, ou seja, reduções inesperadas de valores representam perdas.

Para efeitos de utilização do Método de Decisão proposto nesta pesquisa, uma perda desprezível será avaliada de acordo com a sensibilidade e percepção de cada usuário.

Para fins de análise dessa relação, utilizando o método de decisão proposto, será estabelecido alguns limites e respectivas conclusões abaixo:

- Se a relação do valor da perda ou sinistro entre o lucro líquido da empresa for maior que 2%; isso significa que a perda pode ser considerada relevante, ou seja, uma perda não desprezível;
- Se a relação do valor da perda ou sinistro entre o lucro líquido da empresa for menor que 2%; isso significa que a perda pode ser considerada desprezível;

Para uma melhor compreensão de perda desprezível, apresenta-se o seguinte exemplo: o Lucro Líquido da Big Moda Feminina Ltda. no ano de 2004 foi de R\$ 1.500.000,00 e o valor estimado de um sinistro de roubo de uma de suas máquinas utilizada na atividade operacional é de R\$ 50.000,00.

Cálculo:

$$\text{Perda Desprezível (PD)} = \frac{\text{Valor Estimado da Perda e ou sinistro}}{\text{Lucro Líquido no ano X}}$$

$$\text{Perda Desprezível (PD)} = \frac{50.000,00}{1.500.000,00} = 0,033$$

Interpretação: Um índice de 0,034 significa que o valor do sinistro representa 3,33% do lucro líquido da entidade, sendo assim pode ser considerado desprezível, então a empresa poderá fazer Seguro. Mas é importante salientar que essa decisão está diretamente relacionada com a sensibilidade de cada usuário.

3.1.5 Seguro Obrigatório

Durante a utilização do método proposto nesta pesquisa haverá situações em que a única decisão a ser tomada é fazer o Seguro. São casos em que o Seguro é obrigatório. São exemplos de Seguro obrigatório: o Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores (DPVAT), Danos Pessoais Causados por Embarcações (DPEM), Seguro Imobiliário Obrigatório, Seguro de Responsabilidade Aérea (IATA).

Segundo Larramendi, Prado e Castelo (1982, p.59), Seguros obrigatórios “são aqueles cuja contratação é exigida por Lei, em razão de determinadas circunstâncias, [...], tem como finalidade proteger as pessoas de riscos básicos de elevada probabilidade” . .

A Lei nº. 6.194/74 introduziu como obrigatório o Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres - D.P.V.A.T., com a finalidade de amparar as vítimas e acidentes de trânsito em todo território nacional, não importando de quem seja a responsabilidade pelo evento.

De acordo com Silva, E. (1984, p. 31):

Este Seguro tem por finalidade dar cobertura, em todo território nacional, a danos exclusivamente físicos causados por veículos automotores de via terrestre ou por sua carga, ou pessoas transportadas ou não, inclusive aos proprietários e aos motoristas dos veículos, seus beneficiários ou dependentes.

A finalidade do Seguro Imobiliário Obrigatório é afastar o risco de inadimplência da incorporadora, no tocante à entrega do imóvel adquirido livre de quaisquer ônus no prazo contratado, ou seja, é a criação de uma garantia contra um risco. Essa é a motivação do adquirente do imóvel: segurança econômica e jurídica, na sua aquisição.

Todavia, entende-se que, quando o Seguro for obrigatório, como o próprio nome já diz, o mesmo deverá ser efetivado, independente de qualquer índice de liquidez e imobilização da empresa.

3.1.6 Risco Diluído

Nesta pesquisa considera-se risco diluído aquele que afeta grandes grupos de ativos semelhantes, como por exemplo, Seguro de uma frota de veículos, Seguro de incêndio do conjunto de matriz e filiais de uma rede de supermercado, o Seguro agrícola, etc.

No caso de não ser possível evitar um risco, tem-se que diluí-lo ou partilhá-lo, ou seja, os riscos cobertos num contrato de Seguro que escapam ilesos contribuem com uma parcela para a cobertura das grandes perdas dos poucos riscos que sofreram o sinistro.

No Seguro risco diluído, todos os locais segurados recebem cobertura, sendo que a indenização máxima ficará limitada ao Valor em Risco do local ou risco sinistrado.

3.1.7 Relação Prêmio Sinistro

A Relação Prêmio e Sinistro será considerado nesta pesquisa a relação entre o prêmio pago à seguradora pela cobertura de um determinado risco, e o índice de sinistralidade multiplicado pelo valor do bem segurado. Matematicamente, a relação está representada na seguinte fórmula:

$$\text{Relação Prêmio e Sinistro (P/S)} = \frac{\text{Valor do Prêmio Pago à seguradora}}{\text{Índice de Sinistralidade X Valor do Bem Segurado}}$$

O índice de sinistralidade, conforme Silney (2001, p. 125), “é também chamado de sinistralidade e reflete a relação entre os sinistros retidos e os prêmios ganhos”.

Sinteticamente, os sinistros retidos representam o montante líquido dos sinistros pagos pelas seguradoras aos seus segurados; já os prêmios ganhos é toda a receita auferida pela seguradora.

Dessa forma, entende-se que o índice de sinistralidade é a probabilidade de um determinado sinistro acontecer, uma vez que se compõe da relação entre os sinistros retidos e os prêmios ganhos por uma determinada seguradora.

Esse índice é calculado com base nas estatísticas de sinistros ocorridos em um determinado período de tempo.

Para fins de utilização do método de decisão proposto nesta pesquisa, o usuário deverá consultar o índice de sinistralidade referente ao risco que se está analisando, na tabela de sinistralidade constante no ANEXO A – Tabela de Índice de Sinistralidade 2005 – FENASEG, o qual foi extraído do site da Fenaseg (www.fenaseg.org.br), com atualização de 2005; índice que engloba o mercado segurador Brasileiro na sua totalidade.

A interpretação da relação entre o prêmio e o sinistro dependerá diretamente da sensibilidade ao preço do analista. Se o analista considerar essa relação alta, significa que para ele o preço do Seguro está muito caro; assim a sensibilidade do analista será decisiva para decidir sobre contratar o Seguro, constituir reservas ou provisões.

Mas, para fins de análise dessa relação, utilizando o método de decisão proposto, será estabelecido alguns limites e respectivas conclusões abaixo:

- Se a relação prêmio e sinistro for menor que 10%, considera-se que o Seguro é barato;

- Se a relação prêmio e sinistro for maior que 10%, considera-se que o Seguro é caro;

3.1.8 Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL)

Para se entender o índice de imobilização do patrimônio líquido faz-se necessária uma fundamentação básica sobre o conceito de ativo permanente assim como sua composição.

3.1.8.1 Ativo Permanente: Investimentos, Imobilizado e Diferido.

O ativo permanente tem característica fixa no patrimônio da empresa, ou seja, a princípio, os itens desse grupo não estão destinados à venda, são bens de pouca rotatividade e de vida útil relativamente longa e servem para gerar benefícios nos mais variados níveis para a empresa.

Conforme Alexandre (2002, p. 131), explica que “o Ativo Permanente é constituído por todos os elementos e natureza fixa que não se enquadram no ativo circulante e no realizável em longo prazo, [...], é o grupo de menor liquidez e encontra-se subdividido em Investimentos, Imobilizado e Diferido”.

Silva, J. (2001, p. 110) afirma que “o ativo permanente subdivide-se em: investimentos, imobilizado e diferido”. Classificados, segundo Gonçalves e Baptista (1994, 253), “conforme a natureza dos elementos patrimoniais”.

Alexandre (2002, p. 131), define que “o ativo imobilizado exprime a aplicação de capital da empresa em itens necessários a manutenção de sua atividade operacional (móveis,

instalações, etc.), e naqueles destinados mais especificamente à produção (prédios, máquinas, terrenos)”.

Sinteticamente, o Ativo Imobilizado é composto por bens de caráter permanente, destinados a auxiliar a entidade na manutenção de suas funções, representando, dessa forma, a estrutura básica de toda a atividade empresarial.

Investimentos são, conforme conceitua Marion (1998, p. 300):

Aplicações relativamente permanentes, com propensão a produzir renda para a empresa. São Participações voluntárias ou incentivadas, em empresas e direitos de propriedade, não enquadráveis no Ativo Circulante, nem no Realizável em Longo Prazo, nem mesmo no Imobilizado.

Sendo assim, os investimentos podem ser constituídos em participações no capital de outras sociedades e em bens e direitos que não sejam passíveis de classificação no ativo imobilizado e nem no ativo circulante.

Marion (2002, p. 60), registra que o grupo ativo diferido, “compreende gastos que não foram apropriados ao resultado e que irão beneficiar exercícios futuros, [...]. São gastos de uma atividade que se espera gerar receitas no nos próximos exercícios”.

Partindo da conceituação acima, considera-se que o ativo diferido é formado por capitais investidos que deverão trazer benefícios para a empresa por, pelo menos, mais um exercício social. Podem ser enquadrados nesse subgrupo, a título de exemplificação, os gastos despendidos em projetos na fase operacional ou pré-operacional.

Com base aos conceitos fundamentais sobre o ativo permanente expostos acima, no próximo tópico pretende-se estudar o índice de imobilização do patrimônio líquido, pois sua

compreensão será essencial na utilização do método de decisão que será proposto nesta pesquisa.

3.1.8.2 *Índice de Imobilização do Patrimônio Líquido (I IPL)*

O índice de imobilização do PL indica quanto do Patrimônio Líquido da empresa está aplicado no Ativo Permanente, ou seja, o quanto do Ativo Permanente da empresa é financiado pelo seu Patrimônio Líquido.

Segundo Braga (2003, p. 150), o grau de Imobilização do Patrimônio Líquido “indica até que ponto os capitais próprios (Patrimônio Líquido) estão imobilizados”.

O índice de Imobilização do Patrimônio Líquido evidencia, dessa forma, a maior ou menor aplicação de recursos em investimentos difíceis de serem transformados em moeda, podendo comprometer a flexibilidade da entidade.

De acordo com Hugo (2003, p. 150), “o grau de imobilização dos capitais próprios ou Patrimônio Líquido, pode ser medido pela relação entre o Ativo Permanente e o Patrimônio Líquido”, expresso matematicamente da seguinte forma:

$$\text{Imobilização Patrimônio Líquido (IPL)} = \frac{\text{Ativo Permanente (AP)}}{\text{Patrimônio Líquido (PL)}}$$

Para uma melhor compreensão, apresenta-se o seguinte exemplo: para a empresa EXEMPLO Ltda., no ano de 2004, seu nível de imobilização pode ser representado conforme segue:

ATIVO	VALORES	PASSIVO	VALORES
Circulante	335.676,00	Circulante	263.692,00
Realizável LP	82.303,00	Exigível LP	77.166,00
Permanente	610.622,00	PL	687.743,00
Total	1.028.601,00	Total	1.028.601,00

Quadro IV: Balanço Patrimonial de 31/12/ 2004 da empresa EXEMPLO Ltda.

Fonte: Elaborada pelo Autor

Dividindo o Ativo Permanente de R\$ 610.622,00 pelo Patrimônio Líquido de R\$ 687.743,00, obtêm-se 66,86%, que significa que para R\$ 100,00 de Capital Próprio a empresa tem aplicado no AP R\$ 66,86.

As aplicações dos recursos do Patrimônio Líquido são exclusivas do Ativo Permanente e do Ativo Circulante. Quanto mais a empresa investir no Permanente, menos recursos próprios sobrarão para o Circulante e, em consequência, menor será a flexibilidade financeira, pois maior parte de seu capital próprio esta financiando o ativo permanente que é o ativo de menor liquidez do grupo do ativo.

O ideal, em termos financeiros, é a empresa dispor de Patrimônio Líquido suficiente para cobrir o Ativo Permanente e ainda sobrar uma parcela suficiente para financiar o Ativo Circulante, ou ainda disponibilizar de dinheiro de forma imediata para poder fazer frente às perdas causadas pelos sinistros.

Matarazzo (1998, p. 164), destaca que:

As aplicações de recursos do Patrimônio Líquido são mutuamente exclusivas do Ativo Permanente e do Ativo Circulante. Quanto mais a empresa investir no Ativo Permanente, menos recursos próprios sobrarão para Ativo Circulante e, em consequência maior será a dependência a capitais de terceiros para financiamento do Ativo Circulante.

A interpretação do índice de IPL é no sentido de que “quanto maior, pior”, mantidos constantes os demais fatores, sendo assim, para fins de análise desse índice, utilizando o Método de Decisão proposto, será estabelecido alguns limites e respectivas interpretações abaixo:

- Para índice de imobilização do PL maior e igual a 50%; significa que mais do que 50% de seu capital próprio está no ativo permanente, ou seja, possui mais ativo permanente do que circulante, portanto, compromete a flexibilidade financeira, assim sendo a empresa deverá fazer Seguro;
- Para índice de imobilização do PL menor que 50%; significa que a empresa disponibiliza de seu capital próprio, mais do que a metade para o Ativo Circulante, deixando a situação de Liquidez favorável para a empresa, quando essa precisar de dinheiro de imediato para cobrir as perdas causadas por sinistros, sendo assim a empresa não necessita fazer Seguro.

3.1.9 Comprometimento da Sobrevivência da Entidade

A perda de um bem patrimonial quando ocorre um sinistro pode causar danos irreparáveis a uma entidade, podendo provocar o encerramento de suas atividades. São os casos em que numa empresa o bem patrimonial a ser segurado ou não, represente mais que a metade do seu patrimônio líquido.

Por exemplo, se a atividade operacional de uma empresa depende diretamente de um bem patrimonial, e esse representa mais que a metade de seu patrimônio líquido, pode-se

considerar que a empresa, diante da perda desse bem tendo em vista a ocorrência do sinistro, poderá ser obrigada a encerrar suas atividades.

Se por outro lado, a empresa tiver optado por alguma forma de proteção ao seu patrimônio; contratação de Seguro, constituição de reserva ou provisão para contingência, entende-se que nesse caso, a empresa não será obrigada a encerrar suas atividades.

Nesta pesquisa o comprometimento da sobrevivência da empresa mediante a ocorrência de um sinistro dependerá do valor do risco em relação ao valor do patrimônio líquido da mesma.

Se essa relação for maior que 50% do patrimônio líquido da empresa, considerando uma folga de 20%, ou seja, se relação for maior que 30% do patrimônio líquido da empresa (folga de 20%), a perda pode comprometer a sobrevivência da entidade;

Caso contrário, se a relação for menor que 50% do patrimônio líquido da empresa, considerando uma folga de 20%, ou seja, se a relação for menor que 30% do patrimônio líquido da empresa (folga de 20%), a perda não compromete a sobrevivência da entidade.

Mas, é importante salientar que o percentual de folga da relação do risco entre o patrimônio líquido da empresa está diretamente relacionado com o sentimento de prudência e percepção de cada analista.

3.2 APRESENTAÇÃO DO MÉTODO DE DECISÃO

Apresenta-se neste tópico um método de decisão, o qual auxiliará a entidade a escolher entre fazer Seguros, Reservas ou Provisões.

Portanto, o estudo da fundamentação teórica apresentada nesta pesquisa e a confiabilidade das informações contábeis da entidade são essenciais para que o usuário possa compreender o modelo apresentado nesta pesquisa.

3.2.1 Método de Decisão: Contratar Seguros, Constituir Reservas ou Provisões?

O método de decisão proposto é organizado na forma de um fluxograma constituído por questões, as quais devem ser analisadas com base na fundamentação teórica apresentada nesta pesquisa em conjunto com informações contábeis da empresa. Dessa forma, o usuário chegará numa resposta, a qual se limitará apenas as opções “sim” ou “não”.

Após cada resposta, o usuário deverá seguir a direção indicada pelas setas correspondentes à resposta (sim ou não).

Na seqüência será encontrada uma nova pergunta, que também deverá ser respondida, de forma a encaminhar o analista a uma próxima pergunta.

Assim, sucessivamente, o analista chegará a uma conclusão, cujas opções constituem entre fazer Seguros, Reservas ou Provisões.

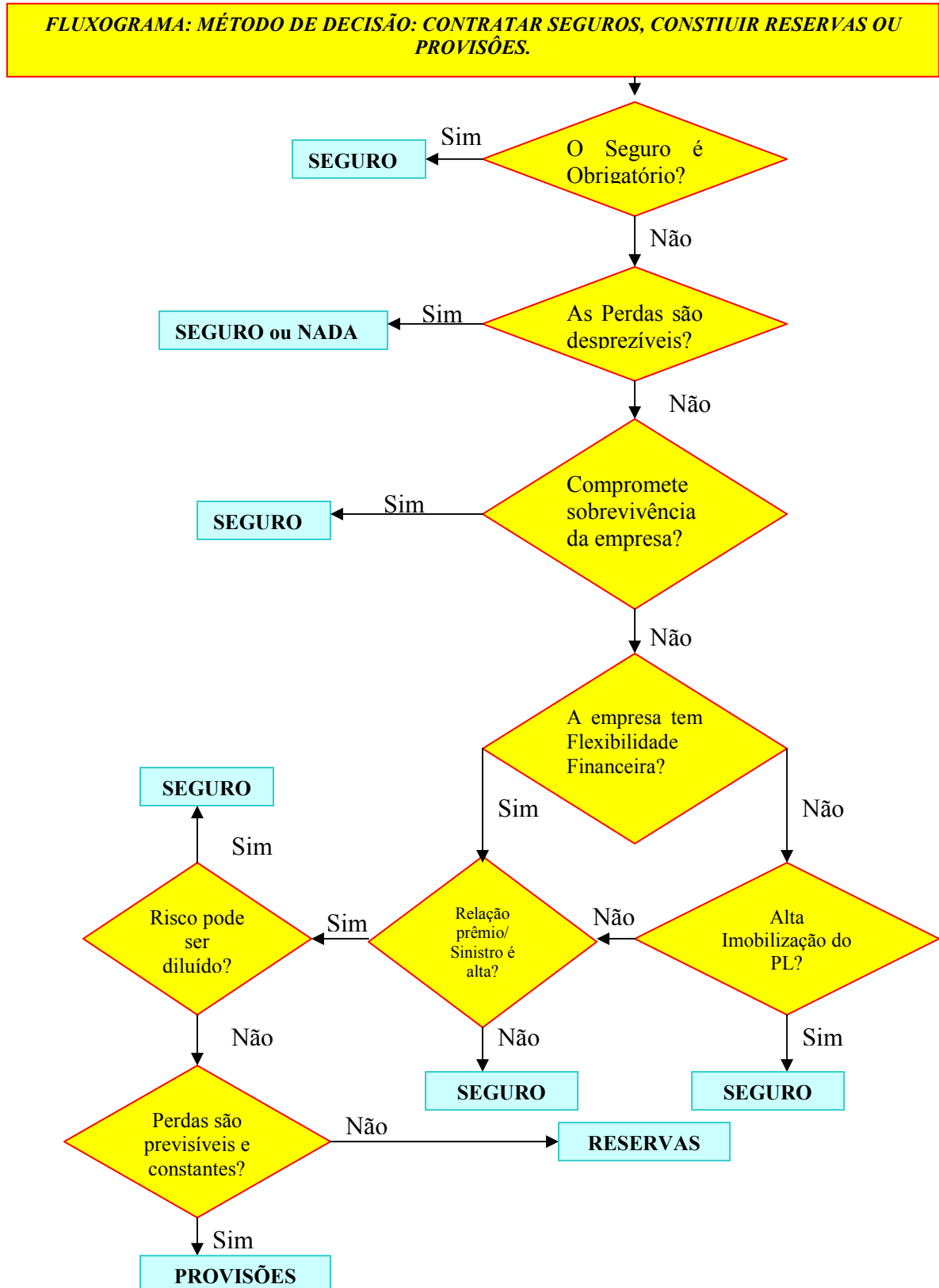
É importante salientar que a utilização do método de decisão dependerá diretamente da sensibilidade do analista, ou seja, da percepção individual de cada usuário ao tomar a decisão.

Os procedimentos utilizados para se chegar a uma decisão serão de grande valia ao se fazer a interpretação da decisão adotada pelo usuário.

Assim sendo, apresenta-se abaixo o método de decisão desenvolvido nesta pesquisa:

Fluxograma IV: Método de Decisão: Contratar Seguros, Constituir Reservas ou Provisões.

Fonte: Elaborado pelo Autor



3.2.2 Como Utilizar o Método de Decisão

De forma exemplificada, pretende-se nesse tópico, interpretar o Método de Decisão Proposto, de forma que o usuário compreenda sua utilização.

3.2.2.1 Informações para Análise

A análise será realizada com base nas seguintes informações as quais constituem numa simulação:

- 1) Atividade Principal: Confecções de Roupas;
- 2) Descrição do Bem: Prédio de 400 m², localizado à Rua Elias da Silva, centro, Palhoça, no qual se encontra todo o patrimônio operacional da entidade;
- 3) A empresa possui apenas um prédio no qual se encontra toda a sua fábrica, constituída de máquinas, equipamentos, estoques de produtos acabados, estoques de matérias primas, e outros;
- 4) Valor do Bem: Prédio (R\$ 150.000,00) e dos bens nele contidos (R\$ 250.000,00), totalizando R\$ 400.000,00; esses bens compõem 65% do imobilizado da empresa;
- 5) Valor do Estoque: R\$ 15.000,00;
- 6) Valor do prêmio que deverá ser pago à Seguradora, para que o bem esteja coberto com as garantias básicas referente a incêndio (Incêndio, Vendaval,

Danos elétricos), durante um ano, conforme ANEXO B – Cotação Seguro Empresarial é de R\$ 1.912,33;

7) Lucro Líquido da empresa no final do exercício 2004: R\$ 600.000,00;

8) Dados do Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2004:

ATIVO	VALORES	PASSIVO	VALORES
Circulante	335.676,00	Circulante	263.692,00
Realizável LP	82.303,00	Exigível LP	77.166,00
Permanente	610.622,00	PL	687.743,00
Total	1.028.601,00	Total	1.028.601,00

Quadro V: Balanço Patrimonial em 31/12/ 2004 da empresa EXEMPLO Ltda..

Fonte: Elaborada pelo Autor

3.2.2.2 *Analisando Passo a Passo*

Tomando com base as informações da empresa EXEMPLO Ltda. apresentadas no quadro V, assim como a fundamentação teórica da presente pesquisa, foi elaborada uma descrição da maneira de como utilizar o Método de Decisão proposto. Esta descrição está constituída de duas partes, uma teórica e outra prática.

É importante salientar que os limites adotados nesta pesquisa para utilização do método de decisão desenvolvido dependem diretamente de cada analista; ou seja, dependerá da sensibilidade de cada usuário ao tomar a decisão, a qual pode ser sensibilidade a preços, aversão a risco, etc.

Tendo em vista o índice de liquidez ser calculado através da relação entre o ativo e o passivo da empresa, o analista deverá somar ao valor do passivo o valor sinistrado, pois a empresa, na ocasião de um sinistro, terá a obrigação de repô-lo ao patrimônio.

3.2.2.2.1 Parte Teórica

1º PASSO: Ao iniciar-se o fluxograma, tem-se a primeira pergunta: O Seguro é obrigatório?

1º Passo A: Se sim; faz-se Seguro;

1º Passo B: Se não; deve-se seguir para o 2º passo;

2º PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta negativa anterior é a seguinte: As perdas são desprazíveis?

2º Passo A: Se a perda for menor que 2% do PL da empresa; pode-se considerar que a perda é desprezível, a resposta é sim, então a empresa terá a opção de fazer ou não Seguro;

2º Passo B: Se a perda for maior que 2%; pode-se considerar que a perda não é desprezível, a resposta é não; sendo assim deve-se seguir para o 3º passo;

3º PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta negativa anterior é a seguinte: A perda compromete a sobrevivência da empresa?

3º Passo A: Se a o percentual da perda for maior que 30% do PL da empresa, pode-se considerar que a perda compromete a sobrevivência da empresa, portanto a resposta é sim; deve-se fazer Seguro;

3º Passo B: Se o percentual da perda for menor que 30% do PL, pode-se considerar que a perda não compromete a sobrevivência da empresa, portanto a resposta é não; sendo assim deve-se seguir para a 4º passo;

4º PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta negativa da pergunta anterior é a seguinte: A empresa tem Flexibilidade Financeira, Solvência e Liquidez?

4º Passo A: Se o índice de Liquidez Seca e o Índice de Solvência Geral da empresa forem menor que 1,2 ($<1,2$), pode-se considerar que a empresa não tem flexibilidade financeira, assim como nem solvência e nem liquidez; portanto a resposta é não; sendo assim deve-se seguir para à seta correspondente a resposta negativa: A empresa tem alto índice de IPL?

4º Passo A.1: Se o índice de imobilização da empresa for maior que 50%, pode-se considerar que a empresa tem um Alto IIPL. Um índice de IPL alto significa que a empresa tem mais Ativo Permanente que Ativo Circulante, portanto compromete a flexibilidade financeira, sendo assim a resposta é sim, então se deve fazer Seguro;

4º Passo A.2: Se o índice de imobilização da empresa for menor que 50%, pode-se considerar que a empresa não tem um Alto IIPL. Um índice de IPL baixo significa que a empresa tem menos Ativo Permanente que Ativo Circulante, portanto isso não compromete a flexibilidade financeira, sendo assim a resposta não, então se deve seguir à seta correspondente a resposta negativa, a qual direciona a outra pergunta: A relação prêmio e sinistro é alta? (ver no 5º passo);

4º Passo B: Se o índice de Liquidez Seca e o Índice de Solvência Geral da empresa forem maior que um (>1), e ainda tiver uma folga financeira maior que 20% ($>1,2$), pode-se considerar que a empresa tem flexibilidade financeira, assim como solvência e liquidez; portanto a resposta é sim; sendo assim deve-se seguir para 5º passo;

5° PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta positiva da pergunta sobre a flexibilidade financeira e da resposta negativa da pergunta sobre o alto índice de IPL, é a seguinte: A Relação prêmio e sinistro é alta?

5° Passo A: Se o índice de relação prêmio e sinistro for menor que 10%, significa que a relação não é alta, portanto o Seguro é barato, sendo assim a resposta é não, então se deve fazer Seguro;

5° Passo B: Se o índice de relação prêmio e sinistro for maior que 10%, significa que a relação é alta, portanto o Seguro é caro, sendo assim a resposta é, então se deve seguir para o 6° passo;

6° PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta positiva da pergunta anterior, é a seguinte: O risco pode ser diluído?

6° Passo A: Com base nas informações da fundamentação teórica sobre o que é Risco Diluído, o analista irá responder a essa pergunta, se a resposta for sim, faz-se Seguro;

6° Passo B: Se a resposta for não, deve-se seguir para 7° passo;

7° PASSO: A próxima pergunta, correspondente à seta da resposta negativa da pergunta anterior, é a seguinte: As perdas são previsíveis e constantes?

7° Passo A: Se sim; as perdas forem previsíveis e constantes, deve-se fazer uma provisão para contingências;

7° Passo B: Se não; as perdas não forem previsíveis e nem constantes e a empresa tiver lucro, deve-se fazer uma reserva para contingências;

3.2.2.2.2 Parte Prática

1º PASSO: Ao iniciar o Fluxograma, tem-se a primeira pergunta; o Seguro é obrigatório?

1º Passo A: Neste caso a resposta é não, uma vez que Seguro empresarial não é obrigatório; sendo assim deve-se seguir para 2º passo;

2º PASSO: A pergunta correspondente à resposta negativa da pergunta anterior é: As perdas são desprezíveis?

2º Passo A: O valor da perda, caso um sinistro patrimonial ocorresse, seria de R\$ 400.000,00 (valor do prédio mais os bens nele contido), e o valor do Lucro Líquido da empresa Exemplo Ltda. no ano de 2004 foi de R\$ 600.000,00:

Cálculo:

$$\text{Perda Desprezível (PD)} = \frac{\text{Valor Estimado da Perda e ou sinistro}}{\text{Lucro Líquido no ano X}}$$

$$\text{Perda Desprezível (PD)} = \frac{400.000,00}{600.000,00} = 0,66 = 66,67\%$$

Interpretação: Um índice de 0,66 significa que o valor do sinistro representa 66,67% do lucro líquido da entidade, sendo esse índice maior que 2%, não se pode considerar essa perda desprezível. Apesar de se ter estabelecido um limite de 2% nesta pesquisa, é importante salientar que esse percentual dependerá da percepção de risco do analista.

Resposta: Não, deve-se seguir para o 3º passo;

3º PASSO: A pergunta correspondente à resposta negativa da pergunta anterior é: A perda compromete a sobrevivência da empresa?

3º Passo A: O valor da perda, caso um sinistro patrimonial ocorresse seria de R\$ 400.000,00 (valor do prédio mais os bens nele contido), e o valor do PL, conforme informações do Quadro V é de R\$ 687.743,00:

Cálculo:

Comprometimento da Sobrevivência da Entidade: $\frac{\text{Valor Estimado da Perda e ou sinistro}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

$$\text{Comprometimento da Sobrevivência da Entidade: } \frac{400.000,00}{687.743,00} = 0,58 = 58\%$$

Interpretação: Um índice de 0,58 significa que o valor do sinistro representa 58% do PL da entidade, sendo assim, a perda compromete a sobrevivência da empresa, pois a perda representa mais que 30% PL da empresa; nesse caso a empresa deve fazer Seguro.

Resposta: Sim, deve-se fazer Seguro;

Obs.: Como neste caso a conclusão constitui na contratação de Seguro e o objetivo neste tópico é demonstrar de forma prática a utilização do método de decisão, considera-se então que a resposta fosse não; sendo assim o analista deve seguir para 4º passo;

4º PASSO: A pergunta correspondente à resposta negativa da pergunta anterior, é: A empresa tem Flexibilidade Financeira, Liquidez e Solvência?

4º Passo A: Para se calcular o índice de liquidez Seca e o índice de solvência geral precisa-se das seguintes informações: o valor do Ativo Circulante (R\$ 335.676,00), Passivo Circulante (R\$ 263.692,00), do Ativo Total (R\$ 1.028.601,00), do Estoque (R\$ 15.000,00) e o valor do Passivo Exigível LP (R\$ 77.166,00).

Cálculo do Índice de Liquidez Seca:

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante} + (\text{Valor Sinistrado})}$$

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{335.676,00 - 15.000,00}{263.692,00 + 400.000,00} = 0,48$$

Interpretação: Neste caso a empresa não terá condições de repor o bem sinistrado, tendo em vista o índice de liquidez ser menor que um (<1), ou seja, se ocorrer o sinistro, a empresa terá que repor o bem no valor de R\$ 400.000,00 ao seu patrimônio, e com isso, ficará com uma insuficiência financeira de 0,52 (a empresa não conseguirá cobrir 52% das dívidas do passivo).

Resposta: Não, a empresa não tem liquidez;

Cálculo do Índice de Solvência Geral:

$$\text{Solvência Geral (SG)} = \frac{\text{Ativo Total (AT)}}{\text{Passivo Exigível} + (\text{Valor Sinistrado})}$$

$$\text{Solvência Geral (SG)} = \frac{1.028.601,00}{77.166,00 + 400.000,00} = 2,15$$

Interpretação: Como o índice é maior que 1,2 (>1,20), pode-se dizer que a empresa possui bens e direitos suficientes para dar cobertura a todas as exigibilidades de curto e longo prazo e repor o bem caso ocorra o sinistro patrimonial.

Resposta: Sim; tem solvência;

Obs.: Nesse caso a empresa não possui liquidez (0,48), e tem solvência (2,15), mas sabendo-se que o índice de liquidez é mais relevante que o índice de solvência, uma vez que o índice de liquidez seca demonstra a capacidade de a empresa transformar o ativo em dinheiro a curto prazo, a resposta será não; a empresa não possui flexibilidade financeira;

4° PASSO A.2: A pergunta correspondente à resposta negativa da pergunta anterior é: A empresa tem Alta imobilização do PL?

Cálculo:

$$\text{Imobilização Patrimônio Líquido (IPL)} = \frac{\text{Ativo Permanente (AP)}}{\text{Patrimônio Líquido (PL)}}$$

$$\text{Imobilização Patrimônio Líquido (IPL)} = \frac{610.622,00}{287.783,00} = 21,22\%$$

Interpretação: Com o índice de imobilização do PL é 21,22% significa que 21,22% do PL da empresa estão financiando o Ativo Permanente, ou seja, maior parte do PL está investindo o AC, e sendo este limite menor que 50%, considera-se que a perda não compromete a sobrevivência da empresa;

Resposta: Não, então se deve seguir para 5° passo B;

5° Passo B: Para se calcular a relação prêmio sinistro, é preciso saber as seguintes informações: o valor do prêmio cobrado pela seguradora para se fazer um Seguro empresarial, com as garantias básicas referente a incêndio (R\$ 1.912,33, conforme ANEXO B – Cotação de Seguro Empresarial com data de referência de 18/05/2005), a sinistralidade para o Seguro patrimonial (42,31%, conforme ANEXO A – Tabela de Índice de Sinistralidade – FENASEG 2005) e o valor do bem a ser segurado, constituído de prédio e conteúdo (R\$ 400.000,00):

Cálculo:

$$\text{Relação Prêmio e Sinistro (P/S)} = \frac{\text{Valor Prêmio}}{\text{Sinistralidade} \times \text{Valor do Bem}}$$

$$\text{Relação Prêmio e Sinistro (P/S)} = \frac{1.912,33}{0,4231 \times 400.000,00} = 11,29\%$$

Interpretação: Para cada R\$ 100 que potencialmente a empresa perderá a cada ano (Valor só do bem * sinistralidade) a mesma gastará R\$ 11,29 com a contratação de Seguros

Resposta: Sim; como o limite determinado nessa pesquisa é: menor que 10% (relação baixa, Seguro barato) e maior que 10% (relação alta, Seguro caro); então um percentual de 11,29 % pode ser considerado um Seguro caro (sim, a relação é alta), mas ressalta-se que essa decisão sobre Seguro caro ou barato varia de acordo com a sensibilidade de cada analista.

6° PASSO: A pergunta correspondente à resposta positiva da pergunta anterior, é: O Risco Pode ser Diluído?

6° Passo B: Para um Risco poder ser Diluído, ele deve afetar grandes grupos de ativos semelhantes, ou seja, o risco deve constituir-se de várias unidades, como por exemplo, de matriz e filiais, mas como nesse caso o risco trata-se de apenas um local, o mesmo não poderá ser diluído com outros, sendo assim a resposta a essa pergunta é não; deve-se seguir para o 7° passo;

7° PASSO: A pergunta correspondente à resposta negativa da pergunta anterior é: As perdas são previsíveis e constantes?

7° Passo B: Neste caso, da empresa Exemplo Ltda., as perdas com sinistro patrimonial, não

são previsíveis e nem constantes, portanto a resposta é não; então se a empresa poderá reservar uma parte do lucro para constituição de uma Reserva para Contingência, no valor estimado da perda caso ocorra algum sinistro.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho procurou expor a importância da proteção patrimonial contra a insegurança e imprevisibilidade dos acontecimentos que podem causar perdas dos bens conquistados pelas empresas. Diante do sentimento de dúvida sobre o que se reserva no futuro, procurou-se propor um método de decisão com a finalidade de auxiliar o empresário a escolher a opção adequada na ocasião.

Inicialmente, foram apresentados três meios de previdência capazes de garantir a substituição econômica do valor que venha a ser atingido pelo sinistro, os quais constituem na contratação de Seguros, constituição de reservas ou provisões. Esses foram abordados de forma a demonstrar as diversas possibilidades de aplicação dos mesmos, bem como evidenciado a importância de sua adequação à realidade empresarial.

De acordo com os procedimentos citados ao longo deste estudo, verificou-se a importância das informações geradas pela Contabilidade, as quais devem propiciar aos usuários base segura, ou seja, devem ser confiáveis, no sentido de demonstrar a compreensão do estado financeiro e econômico em que se encontra a empresa.

Vale ressaltar que a análise do método de decisão, por sua vez, é feito com base nas informações contábeis, as quais fornecem embasamento para a tomada da decisão, e com a percepção de cada analista, ou seja, a análise dependerá do discernimento de cada usuário. Por isso cada empresa deve avaliar a adoção de todas as informações, para que sejam voltadas ao atendimento de suas necessidades.

A partir da aplicação eficaz do método de decisão, utilizando-o de forma racional, pode-se obter alguns diferenciais em relação à gestão da empresa como, por exemplo, a

redução de despesas desnecessárias com contratação de Seguros, conhecimento da real situação financeira e econômica da empresa, garantia de continuidade operacional quando há ocorrência do sinistro.

A vantagem, no caso da constituição de reservas, é que se evita a total distribuição do lucro excepcionalmente elevado aos acionistas e sócios através de dividendos, ou seja, os dividendos são distribuídos aos sócios ou acionistas de forma regular, garantia de manutenção do capital de giro e aumento o valor do patrimônio líquido.

Com relação à constituição de provisões, o benefício à empresa está no fato desse causar grande influência no resultado final da empresa pois atende ao regime de competência, tendo em vista o fato gerador já ter ocorrido. A provisão para contingência é de suma importância para empresa, pois, se sabendo que a perda é certa, tem-se a oportunidade de se fazer a provisão hoje para um desembolso no futuro, garantindo a possibilidade de se fazer face às perdas ou despesas que ocorrerão.

Para que a tomada de decisão, utilizando o método de decisão, seja satisfatória, é importante a conscientização e a participação ativa das pessoas envolvidas na exposição das informações contábeis da empresa, assim como o analista deve adequar-se à realidade empresarial.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRAGA, Hugo R. Demonstrações contábeis: estrutura, análise e interpretação. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

BRASIL. Lei nº 6.194/74, de 19 de dezembro de 1974. **Dispõe a obrigatoriedade do Seguro de danos Pessoais Causados por Veículos Automotores – DPVAT**

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Dispõe sobre as sociedades por ações.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BRASIL. **Código civil.** 10. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

BEUREM, Ilse Maria. (Org.). **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática.** São Paulo: Atlas, 2003.

CADERNOS DE SEGURO. Rio de Janeiro: FUNENSEG, 07/2002 – Mensal.

CASTIGLIONE, Luiz R. **SEGUROS: Conceitos e Critérios de Avaliação de Resultados.** São Paulo: Manuais Técnicos de Seguros, 1997.

FIGUEIREDO, Sandra. **Contabilidade de Seguros.** São Paulo: Atlas, 1997.

FRANCO, Hilário. **Contabilidade Geral.** 23. ed. São Paulo, Atlas: 1997.

FREIRE, Numa. **Organização e Contabilidade de Seguros.** São Paulo: Atlas, 1969.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 3. ed. São Paulo, Atlas: 1993.

GONÇALVES, Eugênio C., BAPTISTA, Antônio E. **Contabilidade Geral.** 2. ed. São Paulo, Atlas: 1994.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 7. ed. São Paulo: Harbra, 2002.

GM&R – Aprendizado INBR – *Insurance Brazil*. **Teoria Geral do Seguro**. 2005.
INFORME FENASEG. Rio de Janeiro: FENASEG, 2002 – Anual.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. Van. Traduzido pro Antonio Zoratto Sanvicente. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

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

IUDÍCIBUS, Sérgio de MARTINS, Eliseu e GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**: aplicável às demais sociedades. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LARRAMENDI, I. H.; PARDO, J. A.; CASTELO, J. **Manual Básico de Seguros**. Tradução de Maria Armênia de Sousa Vieira. Madri: Mapfre, 1982. 186p.

MAGALHÃES, Raphael de A. **O Mercado de Seguros no Brasil**. Rio de Janeiro: FUNENSEG, 1997.

MARCONI, Marina de Andrade, LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

MARION, José C. **Contabilidade Empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARION, José C. **Análise das Demonstrações Contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARTINS, Eliseu. (Org.). **Avaliação de Empresas: Da Mensuração Contábil à Econômica**. São Paulo: Atlas, 2001.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

NETO, Alexandre A. **Estrutura e Análise de Balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

PETROBRÁS – Petróleo Brasileiro S.A. **Informações Trimestrais. Relatório Trimestral (Legislação Societária) 2005/1: Notas Explicativas.** Disponível em <www2.petrobras.com.br/portal/frame_ri.asp?pagina=/ri/port/InformacoesFinanceiras/Cvm.asp>. Acesso em 05/junho/2005.

SALOMON, Délcio Vieira. **Como fazer uma monografia: elementos de metodologia de trabalho científico.** 5. ed. Belo Horizonte: Interlivros, 1977.

SANVICENTE, Antônio Z. **Administração financeira.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SILVA, Ernesto V. A. **ABC do Seguro.** São Paulo: Livraria Pioneira, 1984.

SILVA, José Pereira. **Análise Financeira das Empresas.** 5. ed. São Paulo, Atlas: 2001.

SOUZA, Silney. **SEGUROS: Contabilidade, Atuária e Auditoria.** São Paulo: Saraiva 2001.

CAVALCANT, Alexandre, ALVES, Patrick, ALVES, Ítalo. **SEGURO DPVAT: Informações Gerais.** Disponível em: <www.dpvatSeguro.com.br/conheca/informacoes.asp>. Acesso em: 17/maio/2005.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** São Paulo: Atlas, 1997.

ZDANOWICZ, José E. **Fluxo de Caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro.** 8. ed. São Paulo: Sagra Luzatto, 2000.

VASCONCELOS, Carlos Gonçalves. **Fenaseg: Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização.** Disponível em: < www.fenaseg.org.br > . Acesso em 20/maio/2005.

ANEXOS

ANEXO B – Cotação Seguro Empresarial com data de referência 18/05/2005

Seguro Empresarial				Regional		SANTA CATARINA	
Cotação Nº 42434631780-92/01				Base de Cálculo		18/05/2005 A 18/05/2006	
Nome / Razão Social		EXEMPLO LTDA		TEL: (800) 78-50-22			
CNPJ							
Demonstrativo dos Planos de Pagamento							
Quantidade de Parcelas	1ª PARCELA A VISTA			1ª PARCELA A PRAZO			Prêmio Total R\$
	Valor da 1ª Parcela R\$	Demais Parcelas R\$	Prêmio Total R\$	Valor da 1ª Parcela R\$	Demais Parcelas R\$	Prêmio Total R\$	
1	1.912,83		1.912,83	1.912,83		1.912,83	1.912,83
2	988,51	924,32	1.912,83	988,51	924,32	1.912,83	1.912,83
3	680,39	816,22	1.912,83	680,39	616,22	1.912,83	1.912,83
4	526,35	462,16	1.912,83	526,35	462,16	1.912,83	1.912,83
5	433,91	369,73	1.912,83	467,85	403,66	2.082,49	2.111,73
6	395,54	331,31	2.052,09	405,43	341,26	2.111,73	2.141,25
7	352,25	288,08	2.080,73	350,93	296,72	2.170,99	2.201,00
8	319,85	255,68	2.109,61	327,54	263,35	2.201,00	2.231,38
9	294,71	230,51	2.138,79	301,64	237,42	2.231,38	2.261,89
10	274,65	210,40	2.168,25	280,90	216,72	2.261,89	
11	258,18	193,98	2.197,98	263,99	199,79		
12	244,46	180,31	2.227,87				
PREMIO LÍQUIDO: R\$ 1.727,69							
AS PARCELAS ESTÃO ACRESCIDAS EM 3,00 % DE JUROS AO MÊS, E A 1ª PARCELA ESTÁ ACRESCIDA DO CUSTO DE EMISSÃO DE R\$ 60,00.							
OS DADOS CONSTANTES NESTA COTAÇÃO SÃO DE CARÁTER INFORMATIVO, FICANDO SUA CONTRATAÇÃO SUJEITA À APROVAÇÃO DA SEGURADORA.							
OS VALORES TEM VALIDADE DE 30 DIAS A CONTAR DA DATA DA COTAÇÃO.							
Empresa							
Item	CGC	Endereço		Número	Complemento		
00010001		RUA ELIAS DA SILVA		40			
CEP	Bairro	Cidade		UF			
85000-000	CENTRO	PALHOÇA		SC			
Atividade							
RUBRAS							
FÁBRICAS OU OFICINAS							
Básis	Shopping/Galeria/Condomínio		Classe de Construção	Destinação da Importância Segurada		Classe de Localização	
0%	NÃO		SUPERIOR	PRÉDIO E CONTEÚDO		CLASSE 2	
Garantias		Importância Segurada			Prêmio Tarifário		
		(R\$)			(R\$)		
INCENDIO / RAJO / EXPLOSAO		400.000,00			895,94		
Valor em Risco: R\$ 400.000,00							
VENDAVAL ATÉ FUMAÇA		50.000,00			535,47		
Franquia: 10,00 % DO PREJUÍZO, MÍN. DE R\$ 1.500,00							
DANOS ELÉTRICOS		10.000,00			296,00		
Franquia: 10,00 % DO PREJUÍZO, MÍN. DE R\$ 1.000,00							
					Total do Item:		1.727,69
Matriz: Travessa Oliveira Belo, 14 - 2º andar - Curitiba - Paraná - CEP 80.020-030 CNPJ: 76.338.446/0001-36							1ª Via Cliente
Nº do Processo SUSEP: 001.0345/99							Pág.: 1
Data da Cotação: 24/05/2005							