

Pedro José Raymundo

FATORES CONSIDERADOS PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS
PARA A DETERMINAÇÃO DO RISCO DO CLIENTE E DO LIMITE DE
CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS

Dissertação apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Engenharia de Produção da
Universidade Federal de Santa Catarina
como requisito parcial para a obtenção
do grau de Mestre em
Engenharia de Produção

Orientador: Prof. Newton Carneiro Affonso da Costa Junior, Dr.

Florianópolis

2002

Pedro José Raymundo

FATORES CONSIDERADOS PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS
PARA A DETERMINAÇÃO DO RISCO DO CLIENTE E DO LIMITE DE
CRÉDITO PARA CAPITAL DE GIRO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS

Esta dissertação foi julgada adequada e aprovada para obtenção de título de **Mestre em Engenharia de Produção** no **Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção** da Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 24 de abril de 2002

Prof. Ricardo Miranda Barcia, Ph. D.
Coordenador do Curso

BANCA EXAMINADORA

Prof. Newton Carneiro Affonso da Costa Junior, Dr.
Orientador

Prof. Emílio Araújo Menezes, Dr.

Prof. Roberto Meurer, Dr.

A minha esposa, Gislene
pelo apoio do início ao final do curso.
A minha filha Talita.
A meus pais.

Agradecimentos

À Universidade Federal de Santa Catarina.
Aos professores do curso de Pós-Graduação
Ao orientador Prof. Newton C. A. da Costa Jr.
pela disponibilidade e pronto atendimento
em todos os momentos necessários.
Aos professores do departamento de Economia
da Universidade Estadual de Maringá
especialmente a Profª . Marina e o Prof. Marcelo
que contribuíram para o desenvolvimento do trabalho.

A todos os que contribuíram direta ou
indiretamente para a realização
desta pesquisa.

RESUMO

RAYMUNDO, Pedro José. **Fatores considerados pelas instituições financeiras para a determinação do risco do cliente e do limite de crédito para capital de giro das micro e pequenas empresas**, 2002. 107f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

A análise do crédito para as micro e pequenas empresas realizada pelas instituições financeiras é um processo que envolve muitas variáveis. Para se determinar o volume do crédito mais próximo do ideal tanto para o tomador quanto para o prestador é necessário um estudo aprofundado da realidade a que está inserido o pretendente ao crédito. Fatores como os cinco C's do crédito e outros que envolvem a política de crédito das instituições financeiras são relevantes para se chegar ao bom termo dos negócios relacionados ao crédito financeiro.

Um estudo desses fatores considerados para a determinação do volume de crédito a ser concedido pelos bancos às micro e pequenas empresas foi elaborado através de uma pesquisa de campo com o objetivo de comparar a política de crédito nesta área do Banco do Brasil com as dos demais bancos que atuam na cidade de Maringá.

Os resultados obtidos pela compilação dos dados através de ferramentas estatísticas e técnicas como coeficientes de correlação entre as variáveis utilizadas na análise do crédito e testes de significância, revelaram que a política de crédito entre os bancos que atuam na cidade de Maringá apresenta algumas peculiaridades tais como: devido à grande concorrência e à presença de muitos bancos que atuam neste negócio, o volume e os métodos para se conceder crédito às micro e pequenas empresas nesta cidade muito se aproximam entre as várias instituições financeiras desta praça. Entre os fatores mais considerados pelas instituições financeiras para a concessão do crédito estão o caráter e o nível de faturamento do pretendente ao crédito. Além desses, o Banco do Brasil enfatiza muito o valor dos bens que podem servir de colaterais para o crédito enquanto para as outras instituições financeiras é muito significativo a idade das empresas e o tempo de relacionamento com o cliente.

Palavras-chave: risco, crédito bancário, pequena empresa.

Abstract

RAYMUNDO, Pedro José. **Fatores considerados pelas instituições financeiras para a determinação do risco do cliente e do limite de crédito para capital de giro das micro e pequenas empresas**, 2002. 107f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

The analysis of the credit for micro and small companies held by financial institutions is a process that involves many variants. For determining the nearest to the ideal pattern volume of credit as to the borrower as to the loaner is necessary a complete study of the reality of the credit applicant. Factors like the five C's of credit and others, which involve the credit policy of the financial institutions, are relevant for coming to a good term in business related to financial credit.

A study of these considered factors for the determination of the volume of credit to be granted by banks to micro and small companies was worked out through a field survey with the objective of making a comparison between the credit policy of Banco do Brasil and the one of the other banks that operate in Maringá city.

The results obtained by the data compilation with the help of technical and statistics instruments as correlation coefficient among the variants used in credit analysis and tests of significance, reveal that the credit policy among the banks that operate in Maringá present some peculiarities as: due to the great competition and the presence of many banks that operate this business, the volume and the methods for granting credit to the micro and small companies in this town are very close to several financial institutions in function in this area. Among the most important factors considered by financial institutions for the credit grant are the nature and the invoicing of the credit applicant. Besides, Banco do Brasil emphasizes the properties values which can be used as subordinate for credit while the age and length of time in relationship with the client is much significant for the other financial institutions.

Keywords: risk, bank credit and small company

Sumário

Lista de Figuras	p.
Lista de Quadros	p.
Lista de Tabelas.....	p.
I Introdução	p.12
1.1 Definição do problema	p.13
1.2 Objetivo Geral	p.15
1.3 Objetivo Específico	p.15
1.4 Delimitação do tema	p.16
1.5 Justificativa	p.16
1.6 Metodologia	p.19
1.7 Organização do estudo.	p.22
II Revisão da Literatura	p.23
2.1 Instituições financeiras.....	p.23
2.2 Acordo de Basiléia.....	p.24
2.3 Classificação jurídica das pessoa.....	p.26
2.3.1 Pessoa física.....	p.26
2.3.2 Empresa individual ou firma individual.....	p.27
2.3.3 Pessoas jurídicas.....	p.28
2.3.3.1 Sociedades por cotas de responsabilidade Ltda.....	p.29
2.3.3.2 Sociedade anônima.....	p.29
2.3.3.3 Características das pessoas jurídicas.....	p.29
2.4 Micro empresas e empresas de pequeno porte.....	p.30
2.5 Crédito.....	p.31
2.5.1 Os C's do crédito.....	p.35
2.5.1.1.Caráter.....	p.35
2.5.1.2 Capacidade.....	p.39
2.5.1.3 Capital.....	p.44
2.5.1.4 Condições.....	p.47
2.5.1.5 Colateral.....	p.49
2.5.1.6 Conglomerado.....	p.52

2.5.2	Outros fatores considerados para a concessão de crédito.....	p.52
2.5.3	Operações de empréstimos e financiamentos.....	p.55
2.5.3.1	Capital de giro.....	p.55
2.5.3.2	Desconto de duplicatas.....	p.56
2.5.3.3	Desconto de cheques pré-datados.....	p.57
2.5.3.4	Operações de <i>Vendor Finance</i>	p.57
2.6	Elementos estatísticos	p.58
2.6.1	Coeficiente de correlação linear	p.58
2.6.2	Significância estatística	p.59
III	CRÉDITO E RISCO.....	p.60
3.1	Tipos de Riscos.....	p.62
3.1.1	Riscos internos à empresa.....	p.62
3.1.2	Riscos externos à empresa	p.62
3.2	Riscos Relativos aos C's do Crédito	p.64
3.2.1	Riscos de crédito quanto ao C caráter.....	p.64
3.2.2	Risco de crédito quanto ao C capacidade.....	p.65
3.2.3	Risco de crédito quanto ao C condições	p.66
3.2.4	Risco de crédito quanto ao C capital.....	p.67
3.2.5	Risco global do crédito.....	p.69
3.3	Risco das Operações de Crédito.....	p.69
IV	APLICAÇÃO DA PESQUISA E METODOLOGIA	p.72
V	RESULTADO.....	p.76
5.1	Resultado das amostras.....	p.76
5.2	Resultado Comparativo entre os Maiores Volumes de Crédito por Instituições.....	p.84
5.3	Resultado Comparativo entre os Níveis de Riscos Extremos.....	p.89
VI	CONCLUSÃO.....	p.95
	REFERÊNCIAS	p.100

Lista de figuras

- Figura 1: Quantidade de empresas por porte no Brasilp.16**
- Figura 2: Provisão para devedores duvidosos.....p.38**

Lista de quadros

Quadro 1: Formuláriop.73

Quadro 2: Legenda da Tabela 2p.80

Lista de tabelas

Tabela 2: Dados da pesquisa de campo.....	p.78 e p.79
Tabela 3: Significância dos coeficientes de correlação - dados da Tabela 2.....	p.81
Tabela 4: Empresas com crédito maior em outros bancos.....	p.85
Tabela 5: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados da Tabela 4.....	p.85
Tabela 6: Empresas com crédito maior no Banco do Brasil	p.87
Tabela 7: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados da Tabela 6.....	p.88
Tabela 8: Percentual de empresas por níveis de risco.....	p.89
Tabela 9: Empresas risco 1, “mínimo”	p.90
Tabela 10: Empresas risco 4, “elevado”	p.90
Tabela 11: Fatores de destaque na classificação dos riscos das empresas considerando os extremos: riscos “mínimos” e “máximos”	p.91
Tabela 12: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados Da Tabelas 9 e 10	p.92

I Introdução

Para se chegar ao volume adequado de crédito a ser concedido por uma instituição a seus clientes é imprescindível uma criteriosa análise no que se refere a fatores internos e externos dos pretendentes ao crédito. Para Wesley (1993) apud Santos (2000, p.16) dois fatores de destaque na determinação do risco de inadimplência são: “a fraca qualidade no processo de análise de crédito (fator interno)” e “o agravamento da situação macroeconômico que pode resultar na escassez de tomadores saudáveis (fator externo)”.

Considerando a inadimplência das operações de crédito que se encontra em patamares muito próximos entre as instituições financeiras (a provisão para devedores duvidosos gira em torno de 6% do total da carteira de crédito dessas instituições), a pesquisa realizada pretende focar os fatores que mais influenciaram na determinação dos riscos e, conseqüentemente, dos limites de crédito fornecido pelas instituições financeiras.

Através de uma pesquisa de campo cujos dados serão analisados com a ajuda de técnicas estatísticas pretende-se identificar as diferenças e semelhanças entre as políticas de crédito das diversas instituições bancárias que atuam no setor propondo-se melhorias em alguns casos, com a intenção de diminuir esses níveis de inadimplência e conseqüentemente melhorar os retornos financeiros das mesmas.

1.1 Definição do problema

No que se refere à análise dos riscos dos clientes para a concessão de crédito, por parte do credor, quanto mais rigorosos forem os padrões de análise, menos créditos serão concedidos e mais clientes de menor risco deixarão de utilizar o crédito, reduzindo os ganhos; quanto menos rigorosos forem esses padrões, mais clientes de maior risco receberão o crédito o que aumentará a inadimplência e os prejuízos.

Para Gitman (1997, p.50) isso caracteriza o *tradeoff* entre risco e retorno, ou seja, é “... a expectativa de que, por aceitar maior risco, os investidores, devem ser compensados com maiores retornos”.

Nesse sentido também expõe Silva (1988, p. 54) que:

Em termos de política de crédito, numa empresa comercial ou industrial, quanto mais rigorosos sejam seus critérios para seleção de clientes, menor poderá ser o seu volume de vendas a prazo, podendo chegar ao extremo de só vender à vista. Por outro lado, à medida que os seus concorrentes forem mais flexíveis, estes poderão ganhar uma fatia de mercado que seria da empresa. O grau de exigência “ideal” na seleção dos clientes é algo relativamente difícil, pois vender e não receber também levará a empresa à falência.

Segundo o mesmo autor isso também ocorre nos bancos comerciais sob a ótica financeira nos quais o objeto do crédito é o recurso financeiro.

Diante disso, um trabalho criterioso e muito importante para as instituições financeiras é o estabelecimento, dentro de níveis calculados de risco, do limite máximo de crédito a ser concedido para seus clientes. Esse limite deve ser muito bem calculado para que essas instituições não deixem de realizar bons negócios por excesso de zelo ao determinar o nível de risco dos clientes, nem façam maus negócios, que possam se tornar inadimplentes, devido à concessão de empréstimos a clientes com alto nível de risco.

Essa preocupação quanto à análise detalhada e criteriosa do crédito, que pode determinar seu retorno ou sua inadimplência, também é expressa por Santos (2000, p. 15):

crédito refere-se a troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certa, em virtude do “fator risco”. Daí a necessidade de que o credor faça uma análise cuidadosa da capacidade financeira de cada cliente, antes da concessão do financiamento.

Porém, além desse cuidado todo na hora de emprestar deve-se analisar a importância da oferta do crédito como parte integrante da estratégia negocial para as instituições bancárias atingirem seus resultados financeiros:

a oferta de crédito por parte de empresas e instituições financeiras deve ser vista como um importante recurso estratégico para alcançar a meta principal da administração financeira, ou seja, a de atender às necessidades de todos os fornecedores de capital e agregar valor ao patrimônio dos acionistas comuns.(SANTOS, 2000, p.15),

Diante desta realidade, sintetiza-se a problemática a ser estudada nesta dissertação com a seguinte questão: comparativamente, o valor do crédito para capital de giro e recebíveis (desconto de cheque pre-datados, desconto de duplicatas e *vendor finance*) das micro e pequenas empresas oferecido por outros bancos, geralmente, é maior que o concedido pelo Banco do Brasil?

Para complementar essa questão, a intenção é verificar se o volume de crédito oferecido pelo Banco do Brasil não é um valor abaixo da média oferecida pelo mercado, caso em que estaria perdendo negócios; ou em que tipo de empresas esse valor poderia ser melhorado, comparativamente às outras instituições financeiras, levando também em consideração o nível de inadimplência das operações do concorrente, pois não seria um bom exemplo a seguir o fato de um banco oferecer os maiores volumes de crédito, porém apresentar os maiores níveis de inadimplência.

Essa inadimplência que, na busca de resultado, até certo ponto é aceitável, pois:

Tanto para as instituições financeiras, quanto para o comércio em geral, coloca-se constantemente o dilema da *maximização da produtividade mercadológica* (vendas ou concessão de empréstimos), extraindo dela os resultados correspondentes *versus a minimização dos riscos e perdas*. (SCHRICKEL, 1998, p.33)

1.2 Objetivo geral

O objetivo geral desse trabalho é identificar os fatores considerados pelos bancos para se estabelecer o limite máximo de crédito para as micro e pequenas empresas e os casos em que esses limites possam ser alterados, sugerindo assim, melhorias no processo de concessão de créditos e, conseqüentemente, no retorno financeiro dos bancos nesta área de atuação, reduzindo o nível de inadimplência.

Ainda, através da pesquisa de campo, pretende-se apresentar a realidade atual, no que se refere à política de crédito às micro e pequenas empresas comparando o volume de crédito fornecido pelo Banco do Brasil com o fornecido pelos outros bancos que atuam na cidade de Maringá.

1.3 Objetivos específicos

Os objetivos específicos do presente trabalho são:

1 - Identificar através de dados empíricos os níveis de risco e dos limites de crédito atribuídos pelas instituições financeiras considerando os principais fatores utilizados na análise de crédito dos clientes (micro e pequenas empresas).

2 – Verificar se os níveis de risco e do volume de crédito concedido pelo Banco do Brasil às micro e pequenas empresas, nas linhas de capital de giro, está na média oferecida pelas outras instituições que atuam neste ramo de mercado.

3 - Propor melhorias na forma de se estabelecer esses limites máximos de crédito, em alguns casos reduzindo, em outros aumentando este crédito, de modo a maximizar o retorno dos investimentos por parte das instituições financeiras nestas linhas, considerando o incremento no volume de negócios e a redução da inadimplência.

4 – Listar os motivos pelos quais alguns clientes, com o mesmo nível de faturamento, recebem maior volume de crédito que outros.

5 - Identificar os critérios utilizados pelas instituições financeiras, para se estabelecer os níveis de risco de crédito do cliente comparando os fatores que mais se destacam na análise de crédito do Banco do Brasil e na análise dos demais bancos.

1.4 Delimitação do tema

Esse trabalho limitou-se ao estudo dos limites de crédito nas linhas de capital de giro, incluindo desconto de cheques pré-datados, desconto de duplicatas e *vendor finance* das micro e pequenas empresas clientes do Banco do Brasil em uma agência na cidade de Maringá (PR), relacionando os limites atribuídos por este Banco com os das outras instituições financeiras.

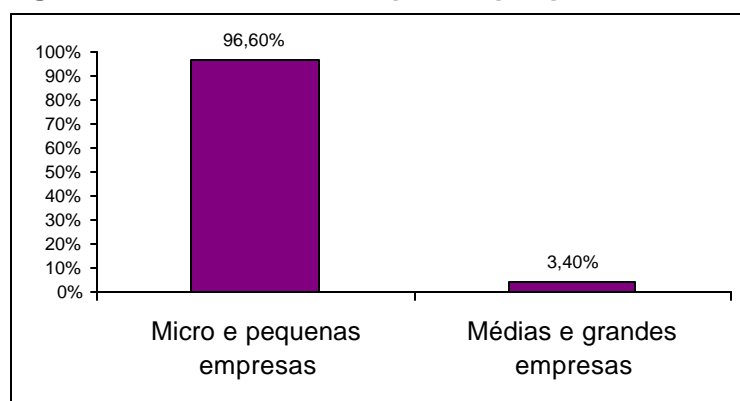
Com o intuito de se estabelecer uma comparação entre os limites de crédito atribuídos pelo Banco do Brasil e os atribuídos pelos outros bancos que atuam com estas modalidades de crédito, uma pesquisa de campo foi realizada junto aos citados clientes, em julho de 2001.

1.5 Justificativa

Essa pesquisa se justifica pela importância das empresas de pequeno porte no contexto econômico. Elas representam a grande maioria das empresas brasileiras.

A Figura 1 mostra que 96,60% das empresas que declararam imposto de renda em 1999 são micro e pequenas empresas¹, segundo dados da Secretaria da Receita Federal.

Figura 1: Quantidade de empresas por porte no Brasil



Fonte: Secretaria da Receita Federal, dados de 1999.

¹ Micro e pequenas empresas consideradas pelo faturamento bruto anual de até R\$ 1.200.000,00, conforme a Lei n°. 9317, de 05/12/1996 (Lei do SIMPLES) citada no item 2.7 deste trabalho.

Conforme informações da mesma fonte no ano de 2000 a quantidade de empresas que declararam imposto de renda pelo regime SIMPLES, ou seja, consideradas como micro e pequenas empresas na metodologia desse trabalho, totalizou 2.097.677 empresas. No ano de 2001 esse número chegou a 2.096.435.

Considerando a representatividade dessa categoria de empresas, a determinação de um limite de crédito condizente com suas necessidades de capital de giro pode contribuir muito para o seu sucesso, assim como para o fomento econômico nacional. A forma de se estabelecer esse limite é de fundamental importância para os dois lados: o tomador do empréstimo e o credor. Pois "... o objetivo do processo de análise de crédito é o de averiguar a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente" (SANTOS, 2000, p.44).

Nesse sentido, destaca Pirok (1994) apud Santos (2000,p.44):

a adequada análise de crédito é crucial para a atividade bancária, ao possibilitar a redução do risco de crédito, após a identificação dos pontos fortes e pontos fracos de clientes prospectivos e de clientes com relacionamento já inicializados em concessões de crédito. Segundo o autor, a identificação do risco de crédito é essencial para a tomada de decisão, classificação de risco e precificação do empréstimo.

Muita cautela para se definir o limite de crédito pode ser prejudicial tanto para a parte que concede o crédito, pois pode perder bons negócios, como para o tomador do empréstimo que pode precisar de mais crédito em momentos de dificuldades financeiras para garantir a continuidade e sobrevivência da empresa. Sem falar dos benefícios que o mesmo pode trazer para o tomador, pois:

o crédito pode ainda fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade; estimular o consumo influenciando a demanda; cumprir uma função social ajudando as pessoas a obterem moradia, bens a até alimentos; facilitar a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes."(SILVA, 1988, p. 23)

Porém, limites determinados sem critérios bem definidos podem causar grandes perdas financeiras à parte que concede o crédito, devido à inadimplência. Para o tomador do empréstimo, crédito acima de sua capacidade de pagamento pode lhe trazer complicações financeiras ao invés de sanar suas necessidades imediatas. Uma vez que, em caso de grande endividamento, os encargos financeiros também se elevam, comprometendo os resultados da empresa e até mesmo sua permanência no

mercado. Portanto, além de se considerar os inúmeros benefícios que o crédito pode trazer a uma empresa, deve atentar para os perigos do mesmo quando é oferecido em excesso:

“... por outro lado deve-se considerar que o crédito pode tornar empresas ou pessoas físicas altamente endividadas, assim como pode ser forte componente de um processo inflacionário”. (SILVA, 1988, p. 23)

Fundamentado na base teórica consolidada existente a respeito do assunto, pretende-se analisar quais os principais fatores considerados pelas instituições financeiras para determinar os limites máximos de crédito de seus clientes micro e pequenas empresas. Ou seja, teorias comparadas à prática das várias instituições financeiras para se estabelecer o melhor nível de volume de crédito dos clientes, entendendo-se melhor nível como sendo o ideal para o bom negócio para as duas partes. As instituições buscando o maior retorno financeiro, concedendo o maior crédito possível, assumindo níveis de risco aceitáveis de forma a não comprometer os índices de inadimplência; e as empresas sendo atendidas em suas demandas de crédito para capital de giro, de modo a suprir suas necessidades financeiras e garantir sua operacionalização e atuação no mercado com a utilização desse capital de terceiros.

Segundo Santos (2000, p.15) “... o crédito estende-se no tempo, abrange todo tipo de atividade e atende a múltiplas necessidades econômicas” entre elas os financiamentos às empresas. Porém, destaca o autor que ao atender as necessidades de crédito a questão de seu retorno deve ser cuidadosamente analisada de acordo com as fontes de receita do cliente. Assim, o risco de inadimplência será reduzido e o negócio chegará a um bom termo.

Ainda, a intenção desse trabalho é tornar claro para os tomadores de empréstimo, que não há um padrão bem definido para se determinar o volume de crédito a ser concedido pelos bancos, mas sim alguns critérios e fatores considerados que devem ser de conhecimento dos clientes para que possam atuar de forma a manter ou melhorar seu crédito junto às instituições bancárias.

1.6 Metodologia

Como a intenção da presente pesquisa é comparar o limite máximo de crédito fornecido pelo Banco do Brasil com os deferidos pelos bancos concorrentes e também verificar quais os parâmetros e fatores utilizados pelas instituições financeiras na determinação do risco do cliente e, conseqüentemente, na definição do nível desse limite de crédito, à luz da base teórica, consolidada nas bibliografias existentes, a metodologia utilizada será a pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo.

Sobre a pesquisa de campo expõe Ruiz (1980, p. 50):

a pesquisa de campo é muito usada em Sociologia, Psicologia, Política, Economia e Antropologia. Não é experimental no sentido de não reproduzir os fatos que estuda. A pesquisa de campo consiste em reproduzir os fatos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados e no registro de variáveis presumivelmente relevantes para ulteriores análises.

Para esse autor a própria pesquisa bibliográfica também faz parte da pesquisa de campo quando ele se refere às fases desse tipo de pesquisa:

Inicialmente, devemos realizar uma pesquisa bibliográfica sobre o assunto em questão. Tal estudo nos informará sobre a situação atual do problema, sobre os trabalhos já realizados a respeito e sobre as opiniões reinantes; permitirá o estabelecimento de um modelo teórico inicial de referencia...(RUIZ, 1980, p.51)

Essas ferramentas metodológicas serão utilizadas tendo como referência uma das definições utilizadas por Demo (1987, p.19) apud Bittar (2001, p.17):

Metodologia é uma preocupação instrumental. Trata das formas de se fazer ciência. Cuida dos procedimentos, das ferramentas, dos caminhos. A finalidade da ciência é tratar a realidade teórica e praticamente. Para atingirmos tal finalidade, colocam-se vários caminhos. Disto trata a metodologia.

Na pesquisa bibliográfica serão utilizadas fontes encontradas nas tradicionais bibliotecas e através da internet para busca de publicações mais recentes sobre o assunto.

Depois de realizada a pesquisa bibliográfica segundo Ruiz (1980, p. 51):

de acordo com a natureza da pesquisa, que poderá ser sociológica, psicológica, mercadológica etc., cumpre determinar as técnicas que serão utilizadas na coleta de dados, as fontes de amostragem que deverá ser significativa, isto é, representativas o suficiente para apoiar conclusões...

Dessa forma a técnica a ser utilizada nesta pesquisa de campo será a aplicação de formulário² a ser respondido por todas as 163 empresas clientes de uma determinada agência do Banco do Brasil localizada na cidade de Maringá, estado do Paraná. Os dados básicos dessas empresas, tais como nome, endereço, dirigentes etc, foram fornecidos através do sistema informatizado de cadastro do Banco do Brasil, com o compromisso de serem utilizados apenas para fins científicos.

A respeito do “método” e considerando-o como característica imprescindível do trabalho científico destacamos a conotação dada por Ruiz (1980, p.131) quando cita que o mesmo “... constitui característica tão importante da ciência que, não raro, identificamos ciência com seu método”.

Outra visão é exposta por Bittar (2001, p.7) que expõe o método como sendo um instrumento de ligação entre dois pólos: o ponto de partida (estado de ignorância) e o ponto de chegada (estado de conhecimento).

Uma conotação diferenciada da acima apresentada por Ruiz é exposta por Bittar:

O método é mais que raciocínio, e não é o mesmo que ciência; o método também não é a demonstração ou a argumentação que fundamentam uma tese ou postura teórica. O método corresponde ao grande empreendimento de construção do saber científico, da fase investigativa à fase expositiva... o método se confunde com o processo por meio do qual se realiza pesquisa científica. (BITTAR, 2001, p. 7)

Independente do enfoque dado pelos autores acima o que se pretende frisar é a importância da utilização desse instrumento inteiramente relacionado ao processo de desenvolvimento da ciência.

Nesta pesquisa, o método utilizado será o indutivo. Segundo Ruiz (1980, p.133):

A indução é um processo de raciocínio inverso ao processo dedutivo. Enquanto a dedução parte de enunciados mais gerais para chegar a conclusão particular ou menos geral, a indução caminha do registro de fatos singulares ou menos gerais para chegar a conclusão desdobrada ou ampliada em enunciado mais geral...

Dessa forma, a pesquisa será aplicada às micro e pequenas empresas clientes de uma das agências do Banco do Brasil localizadas na cidade de Maringá com a intenção de se ampliar seus resultados para todas as cinco agências desta praça.

² Segundo Barros e Lehfeld (1999, p. 50) “... o questionário e o formulário são instrumentos muito usados para o levantamento de informações. Diferenciam-se apenas no que se refira à forma de aplicação. O questionário é preenchido pelo próprio entrevistado e o formulário é preenchido indiretamente, isto é, pelo entrevistador”.

Quanto à classificação do ponto de vista de sua natureza a presente pesquisa se enquadra como aplicada. Segundo Silva e Menezes (2001, p. 20) a pesquisa aplicada “... objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos. Envolve verdades e interesses locais”.

No que se refere à forma de abordagem do problema ela se classifica como pesquisa quantitativa. Conforme os autores acima a “... pesquisa quantitativa considera que tudo pode ser quantificado, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer o uso de recursos e técnicas estatísticas” (Silva e Menezes, 2001, p.20).

Do ponto de vista dos objetivos esta pesquisa pode ser definida como descritiva, pois segundo Gil (1991) apud Silva e Menezes (2001, p.21) a pesquisa descritiva:

visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionários e observação sistemática. Assume, em geral, a forma de Levantamento.

A metodologia e a forma de execução da pesquisa em maiores detalhes serão mencionadas em capítulo específico.

1.7 Organização do estudo

O presente trabalho está estruturado em seis capítulos.

No primeiro encontra-se a introdução, a problematização, os objetivos, a delimitação do tema e a justificativa.

No segundo e terceiro capítulos, como parte da fundamentação teórica, procura-se elaborar algumas considerações e definições sobre assuntos relacionados ao trabalho como: banco comercial, banco múltiplo, pessoa jurídica, micro e pequenas empresas, capital de giro, desconto de duplicatas, desconto de cheques pré-datados, *vendor finance*, capital social, capital de terceiros, fidelização do cliente, tempo de vida das empresas, concentração de vendas, nível de informatização, faturamento, bens imóveis, seguridade, risco, restrições ao crédito, inadimplência e crédito bancário. Ainda, serão mencionados alguns conceitos e equações utilizadas nos cálculos estatísticos como coeficiente de correlação linear e teste de significância estatística.

No quarto capítulo faz-se a apresentação detalhada da metodologia do estudo e a forma de execução da pesquisa de campo.

O quinto capítulo compreende o resultado prático da pesquisa, comparando os níveis de crédito fornecidos pelo Banco do Brasil com os dos outros bancos. Para isso serão utilizados planilhas e gráficos do programa excel juntamente com a aplicação de técnicas estatísticas como coeficientes de correlação linear entre as variáveis utilizadas na análise do crédito e seus respectivos testes de significância estatística.

O sexto capítulo é a conclusão, incluindo a proposição de melhorias para o sistema de crédito bancário local/atual em referência as operações com micro e pequenas empresas nas linhas estudadas.

II REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo procurou-se enfatizar algumas considerações e definições encontradas na literatura sobre os temas abordados no trabalho. Em alguns casos utilizou-se a terminologia bancária, por tratar-se de assuntos diretamente ligados a essa atividade, em outros se apresentou o que há de consolidado na bibliografia pesquisada.

2.1 Instituições financeiras

Em função de sua especialização e formas de atuar segundo normas do Banco Central e do Acordo de Basiléia, do qual o Banco Central faz parte desde 1994, as **instituições financeiras** no Brasil estão, originalmente segmentadas, como estruturas jurídicas em : Bancos Comerciais, Bancos de Investimento, Bancos Múltiplos, Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento, Sociedade de Crédito Imobiliário e os chamados Bancos Múltiplos.

Segundo Eduardo Fortuna (2001) as características de cada tipo dessas instituições são as descritas a seguir.

Os **Bancos Comerciais** são aqueles que atendem os clientes em suas necessidades do dia a dia e/ou de curto prazo (até um ano), através de suas agências bancárias, *home banking* ou Internet. Eles colocam a disposição do público todo tipo de serviços desde recebimentos de títulos de cobrança até um crédito pessoal, ou aplicações em mercado financeiro.

Os **Bancos de Investimento** fornecem os recursos para os investimentos empresariais de longo prazo, o chamado capital de investimento, seja através de empréstimos, financiamentos ou lançamento de títulos, tais como ações ou debêntures.

As **Sociedades de Crédito Financiamento e Investimento**, mais conhecidas como **Financeiras**, são as únicas autorizadas pela atual legislação a financiar a aquisição de bens de consumo tais como, por exemplo, a compra da geladeira ou de um carro.

As **Sociedades de Crédito Imobiliário**, por sua vez, são as responsáveis pelo financiamento da aquisição de imóveis quer sejam habitacionais ou comerciais.

Ainda de acordo com Fortuna (2001) os grupos financeiros que atuam em vários segmentos dos acima descritos constituem os chamados **Bancos Múltiplos**. Devido aos custos elevados em se manterem como pessoas jurídicas segmentadas, tais como manutenção de suas estruturas legais, caixas próprios, divulgação periódicas de suas demonstrações contábeis, etc, e tendo em vista que geralmente suas ações de gestão e operação convergiam para uma mesma missão e objetivos dentro dos grupos financeiros, a Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 autorizou que fossem constituídos esses bancos múltiplos para unificar essas instituições.

Tornando-se múltiplo o banco mantém sua departamentalização em formas de carteiras que são: comercial, investimento, financeira e imobiliária. Assim ficou estabelecido que para ser múltiplo um banco deve ter pelo menos duas dentre essas carteiras e uma delas deve ser comercial ou de investimento.

2.2 Acordo de Basiléia

O setor financeiro não poderia ficar de fora do processo de globalização que envolve as economias mundiais. Em 1988 um Comitê dos Bancos Centrais dos países que compõem o Grupo dos 10³ reunidos em Basiléia, Suíça, assinaram um acordo no qual foram definidos padrões de solvência e liquidez internacionais para as instituições financeiras. Na época o Brasil, devido suas condições políticas e econômicas desfavoráveis não fez parte desse acordo.

Porém, qualquer país que depende de crédito internacional junto ao Fundo Monetário Internacional e precisa atrair capitais estrangeiros, necessita reduzir o risco interno de seu sistema financeiro. Para isso a adesão ao Acordo de Basiléia é fundamental. Foi o que o Brasil fez através da resolução 2.099 do Conselho Monetário Nacional, de 17.08.1994.

Segundo Fortuna (1998, p. 393) essa resolução consolidou a mais importante mudança no mercado financeiro nacional nos últimos 30 anos regulamentada em quatro anexos:

O Anexo I apresentou as regras para o funcionamento, a transferência e a reorganização das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central - BC.

O Anexo II especificou os seus novos limites mínimos de capital e patrimônio líquido.

O Anexo III disciplinou a instalação e o funcionamento das dependências das instituições financeiras.

O Anexo IV fixou as novas regras de determinação do patrimônio líquido exigido (PLE) como garantia de suas operações que passou a ser calculado proporcionalmente ao grau de risco da estrutura dos seus ativos.

Dessa forma, para reduzir o risco do sistema financeiro nacional o Banco Central passou a exigir um Patrimônio Líquido mínimo, compatível com o grau de risco ponderado dos créditos concedidos, para que as instituições financeiras possam atuar no país.

No Brasil essa relação mínima exigida pelo Banco Central, ou seja, o PL em relação ao total dos ativos ponderados pelos seus específicos graus de risco de crédito, é de 11%.

Para se calcular esse valor do Patrimônio Líquido Exigível (PLE), é estabelecido pelo Banco Central um fator de risco dos créditos ponderados entre os diferentes tipos de ativos nos quais estão aplicados os recursos das instituições financeiras como: o saldo de caixa, as aplicações em títulos públicos federais e as operações de empréstimos. Também se considera o risco de mercado relativo às operações negociadas com taxas de juros pré-fixadas, o risco dos negócios com taxas vinculadas à variação cambial, e o risco das operações com derivativos.

O percentual aplicado sobre os saldos de cada tipo de ativo é definido pelo Banco Central conforme o grau de risco específico de cada um deles. Por exemplo, operações de empréstimos têm um grau de risco muito grande se comparado ao risco das aplicações em títulos públicos federais.

Dessa forma, se uma instituição financeira tiver um total de ativos, já ponderados pelo risco de crédito específicos de cada um deles, no valor de R\$ 10 milhões ela

³ Segundo a International Monetary and Financial Committee, site www.imf.org/external/np/exr/facts/groups, o Grupo dos 10 é composto pelos países do Grupo dos 7, Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Reino Unido, Itália e Canadá mais Bélgica, Holanda, Suíça e Suécia.

deverá ter um patrimônio Líquido de R\$ 1,1 milhão, no mínimo, para estar enquadrada nas determinações do Banco Central. Caso contrário ela deverá ajustar seus ativos de forma a diminuir ou aumentar seu PL através de reforço de capital.

A respeito da importância dessas medidas para o mercado financeiro nacional Fortuna faz a seguinte consideração:

O objetivo é prudencial, de minimização do risco das aplicações feitas pelas instituições financeiras, de forma a garantir sua liquidez e solvência, preservando a integridade do mercado financeiro e, ao final, torná-lo um local cada vez mais seguro para a guarda do nosso dinheiro e aplicação de nossas economias. (FORTUNA, 2001, publicação via internet)

2.3 Classificação jurídica das pessoas

Para fins de melhor compreensão desse trabalho alguns esclarecimentos são necessários sobre as formas existentes no direito brasileiro da personalização dos entes econômico-sociais. Entre eles, além das pessoas físicas e jurídicas destaca-se também as empresas individuais ou firmas individuais, ora entendida como pessoa física, ora como pessoa jurídica.

2.3.1 Pessoa física

Nas relações jurídicas da sociedade o direito se destina a disciplinar as relações entre as pessoas. Segundo Lima (1984, p. 148) "... pessoa é o ente a que se atribuem direitos e obrigações". Assim, essas pessoas, chamadas na terminologia do direito de pessoas físicas ou naturais são o sujeito do direito. Elas tornam-se o sujeito, ao adquirir direitos e contrair obrigações, que ocorre no momento do nascimento com vida. Neste momento surge a personalidade jurídica ou civil que segundo Lima (1984, p.149): "... é o conjunto de faculdades e de direitos em estado de potencialidade, que dão ao ser humano a aptidão para ter direitos e obrigações".

Porém, o sistema jurídico reconhece, que existe outro tipo de sujeito capaz de adquirir direitos e contrair obrigações que não é pessoa natural, são as chamadas pessoas jurídicas.

Outro tipo de sujeito de direito que parece se confundir com a pessoa jurídica ao ser equiparada com esta para fins de tributação, é a chamado firma individual.

2.3.2 Empresa individual ou firma individual

Deixando de lado a polêmica em torno da definição do termo empresa nos aspectos econômicos, administrativos e jurídicos considera-se a conceituação de França (1977, p. 284): "Consagrando a duplicidade de sentido da expressão, a técnica legislativa brasileira... admite empresa como fato econômico, sujeito econômico, e sujeito de direito econômico". Ainda, segundo esse autor, no ramo do direito comercial que regula as relações decorrentes das atividades comerciais, "... a empresa tem sido considerada como uma figura correspondente à sociedade, por influência da teoria que defende sua personificação jurídica" (França, 1977, p.281)

Dessa forma pode-se considerar segundo fundamentação jurídica, que as empresas são pessoas jurídicas principalmente pela característica que lhes são mais peculiar, a sociedade.

Porém a empresa individual, ou a firma individual, como é mais comumente chamada, embora não seja uma empresa societária, pois esta caracteriza-se pela participação de pelo menos dois sujeitos⁴, tem seus registros no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas - CNPJ - e ela é equiparada a pessoa jurídica para efeito de tributação.⁵

Confirmando a idéia de que as firmas individuais classificam-se como pessoas jurídicas, Assaf Neto (2000) quando trata do aspecto jurídico das sociedades, considera a empresa individual como sendo um dos grupos de sociedade comercial. Segundo este autor "... as sociedades comerciais podem ser classificadas em dois grandes grupos: *empresa individual e empresa societária*". (Assaf Neto, 2000, p. 26)

É importante observar que muitas das micro e pequenas empresas brasileiras são firmas individuais.⁶

⁴ Segundo Assaf Neto (2000, p. 27) empresa societária é a empresa cujo capital foi constituído por duas ou mais pessoas.

⁵ Segundo Curso de Relações Jurídico-Negociais, Banco do Brasil, Brasília, 2000

⁶ Segundo Curso de Relações Jurídico-Negociais, Banco do Brasil, Brasília, 2000

2.3.3 Pessoas jurídicas

Além das pessoas físicas, outras entidades também podem ser sujeito de relações jurídicas, comerciais, administrativas etc. Essas, segundo Lima (1984, p. 168) são as pessoas jurídicas.

Elas podem ser classificadas em pessoas jurídicas de direito público e pessoas jurídicas de direito privado. O surgimento das pessoas jurídicas de direito público ocorre através de leis, tratados internacionais ou, em alguns casos, por acontecimentos históricos. A pessoa jurídica de direito privado é constituída através de ato jurídico que deve ser formalizado através de contrato, estatuto ou de compromisso, registrados nos órgãos competentes.

O surgimento das pessoas jurídicas deve-se as necessidades da sociedade que precisa se organizar em entidades para atingir seus objetivos. Esses objetivos podem ser lucro, filantropia, esporte, de cunho social etc.

Nesse sentido expõe Lima (1984, p. 176) que: as pessoas jurídicas resultam de um fenômeno natural que é a necessidade que os homens têm de se congregarem para conseguir certos fins que lhes seria difícil ou impossível alcançar individualmente”. Dessa forma para esse autor a pessoa jurídica por excelência é o Estado.

A Constituição do Brasil de 1988, em seu artigo 18, vem confirmar essa posição do Estado como pessoa jurídica quando trata da organização político-administrativa da República e registra os direitos e deveres das pessoas jurídicas classificadas como de direito público interno que a compõem. Segundo esse artigo a “... organização político-administrativa da República Federativa do Brasil compreende a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, todos autônomos, nos termos dessa Constituição”.(Constituição da Republica Federativa do Brasil, 1988, p.26)

Entretanto, não se pretende aqui detalhar características das pessoas jurídicas de direito público. Apresentar-se-á algumas descrições apenas sobre as Sociedades Anônimas e sobre a sociedade por cota de responsabilidade limitada que, segundo Assaf Neto (2000, p. 27) “... são os dois principais tipos de empresas societárias. As

demais sociedades não são muito comuns, estando inclusive, algumas delas, quase em desuso”.

2.3.3.1 Sociedades por cotas de responsabilidade limitadas

A sociedade por quotas de responsabilidade limitada, segundo Assaf Neto (2000, p. 27) caracteriza-se pela forma de responsabilidade em que todos os sócios se restringem ao montante do capital social que subscreveram. Porém, cada sócio responde pelo total do capital social e não apenas pela quantidade de suas cotas.

Sua constituição é feita através de contrato, possuindo apenas uma categoria de sócio, o de responsabilidade limitada, também chamado cotista.

2.3.3.2 Sociedades anônimas

A sociedade anônima também chamada de companhia, segundo Assaf Neto (2000, p. 27) “... é o tipo de empresa que mais se tem desenvolvido nos últimos anos”. Tem como principal característica possuir o capital dividido em ações. A sua constituição exige a inclusão de duas ou mais pessoas, naturais ou não.

Segundo o mesmo autor ela pode ser classificada em dois tipos:

- Sociedade anônima de capital aberto ou companhias abertas, quando tem seus valores mobiliários negociados em bolsa de valores ou mercado de balcão.
- Sociedade anônima de capital fechado ou companhia fechada, quando não negociam seus valores mobiliários em bolsa de valores.

2.3.3.3 Características das pessoas jurídicas

Para destacar a importância das pessoas jurídicas na economia brasileira considere-se os dados fornecidos pelo IBGE. No ano de 1997 a indústria movimentou mais de 300 bilhões de reais. O setor do comércio movimentou mais de 360 bilhões de reais, segundos dados da mesma fonte. O PIB do Brasil naquele ano foi de mais de 800 bilhões de reais. Sem considerar o setor de serviços, que segundo dados do Ministério do Trabalho, possui 36% do número das empresas que atuam no Brasil, as pessoas

jurídicas dos setores da indústria e do comércio, em termos de valor, movimentaram mais de 80% do PIB em 1997.

As pessoas jurídicas com todo esse poder de atuação na economia possuem algumas características que lhe são peculiares e as diferem das pessoas físicas. Algumas delas segundo Banco do Brasil (2001)⁷ são:

- A racionalidade sobressai-se ao emotivo. As negociações das pessoas jurídicas são racionais e profissionais buscando a finalidade dos objetivos da empresa. Sentimentos e emoções são raramente percebidos nas transações realizadas por elas, diferentemente das pessoas físicas que são movidas pelas emoções e mais facilmente influenciadas.

- Seguindo a tendência da racionalidade as pessoas jurídicas são menos influenciadas pelo marketing. Seus objetivos e metas são mais bem definidos que os das pessoas físicas que são mais facilmente influenciadas pelas promoções de vendas, pelas aparências, visual e muitas outras técnicas utilizadas para atrair os clientes.

- As pessoas jurídicas utilizam-se de uma ampla cadeia produtiva. Normalmente uma empresa tem seus fornecedores, clientes e funcionários, todos integrantes do processo produtivo formando uma cadeia de grande representatividade, que agregando valor aos produtos e serviços, geram um efeito dinâmico de crescimento econômico.

2.4 Micro empresas e empresas de pequeno porte

Para efeito de denominação e classificação quanto ao porte das micro e pequenas empresas o parâmetro a ser utilizado será o volume do faturamento bruto anual das mesmas como disposto na Lei nº. 9317, de 05 de dezembro de 1996, alterada pela Lei nº. 9732/98 de 11 de dezembro de 1998, que trata sobre o regime tributário das empresas desses portes e institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de pequeno Porte (Simples).

Conforme essa Lei em seu artigo 2º. considera-se:

I - Microempresa, a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano calendário, receita bruta superior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

2.5 Crédito

Muitas definições são encontradas na literatura para o termo crédito e de várias formas o tema é enfocado. No Dicionário Aurélio (Ferreira, 2001) encontra-se ampla definição e significados mais abrangentes, relacionados às várias ciências, como contabilidade e economia, ou ainda às técnicas bancárias, inclusive dando exemplo de sua utilização e contextualizando o termo para melhor entendimento.

O enfoque pretendido é o conceito de crédito voltado ao sistema financeiro, especificamente, o crédito bancário que, segundo Ferreira (2001) é a cessão de mercadoria, serviço, ou dinheiro que deverá ser devolvido conforme combinado. E nesse caso nunca é gratuito, ou seja, sempre é cobrado algo a mais por aquilo que foi emprestado - os juros. Espera-se ter algumas vantagens ao se conceder o crédito. Para os bancos o que se deseja é a obtenção do lucro, mesmo porque a qualquer crédito concedido está agregado um certo risco que o credor está disposto a correr devido à expectativa de ganhos futuros com o negócio.

Porém, há créditos que são gratuitos, não se tem nenhuma intenção de lucro com eles. Mesmo para esses casos faz-se um pré-julgamento, ou uma análise do crédito antes de sua concessão. Um exemplo de como esta análise é feita de forma quase que instintiva é o apresentado por Schrickel (1998, p.11):

Quando alguém nos pede algum objeto pessoal emprestado, e sem contar quando o pedido envolve, especificamente, dinheiro, todos nós, indistintamente, fazemos uma análise de crédito, mesmo que por poucos segundos, sem utilizar de qualquer critério tido como mais técnico ou intuitivo. É mais que certo que nos perguntaríamos: será que ele vai me devolver a coisa? Será que ele não vai quebrá-la? ... É comum nestes momentos, inclusive ao entregarmos a coisa, pelo que não cobramos qualquer valor (que seria a taxa de risco), apenas enfatizarmos, quase em meio a um suspiro e último olhar: ... vê lá! Não vá me quebrar hein? ... por favor, me devolva na sexta...

Assim, percebe-se que a análise do crédito está presente em qualquer tipo de empréstimo, desde o empréstimo de um simples objeto a uma pessoa da família até

⁷ Banco do Brasil S.A, Curso: negócios com pessoa jurídica, Brasília, 2001

aos empréstimos de cunho profissional que requerem critérios mais apurados para sua concessão.

Dessa forma, como a todo crédito depreende-se uma análise para sua concessão, este se torna um ato voluntário do credor, ou seja, ele pode decidir em concedê-lo ou não. Ainda, há um tempo estipulado previamente para a devolução do objeto do crédito. Nesse sentido relata Schrickel:

crédito é todo ato de vontade, ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. (SCHRICKEL, 1998, p.25)

Quanto ao objeto do crédito, para Schrickel, este pode ser o dinheiro em si, como, por exemplo, o crédito concedido pelas entidades bancárias, ou também pode ser bens materiais: "Esta parte dos bens pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimos para uso, ou vendas com pagamento parcelado, ou a prazo)". (Schrickel, 1998, p. 25)

No que se refere às instituições financeiras, também segundo esse autor, estas atuam na concessão de crédito como intermediárias de recursos captados de terceiros, exercendo assim uma função especial nesse processo:

O patrimônio a ser cedido deve ser próprio. Com efeito, não nos é factível ceder coisa alheia sem expresso consentimento de seu legítimo proprietário. As instituições financeiras não seguem estritamente este postulado, porquanto são agentes intermediadores de riquezas (poupanças) e do meio circulante, devidamente autorizadas pelas autoridades monetárias. Atuando na captação e empréstimos de recursos, não necessária e unicamente próprios, estas instituições são intimamente controladas por aquelas autoridades (SCHRICKEL, 1998, p.25)

Através dessa intermediação de recursos, as instituições financeiras exercem sua função de multiplicar a moeda escritural ou bancária. Elas não criam capitais com o crédito que fornecem ao mercado, mas exercem uma das funções mais importantes do crédito que é a de alocar os recursos das áreas em que são abundantes para as de escassez, fomentando o crescimento econômico, pois:

Do mesmo modo que a troca não cria mercadorias, o crédito não cria capitais. Mas são relevantes os serviços que presta à economia, permitindo a utilização e disseminação dos capitais existentes. Como ensinam todos os manuais de Economia constitui função e efeito do crédito salvar da esterilidade, fecundar milhões e milhões de capitais que serão utilmente empregados na criação de

riquezas e que permaneceriam improdutivos nas mãos de quem não quer ou não podem utiliza-los diretamente. (BORGES, 1983, p.8)

Conforme explica Fortuna (1999), embora as instituições financeiras não criem capitais através do crédito, elas aumentam os meios de pagamento da economia, à medida que o crédito vai sendo concedido a seus clientes e parte dele retorna como depósito à vista, que novamente é devolvido ao mercado em forma de novos empréstimos, e assim sucessivamente. Esse processo de crédito financeiro é regulamentado pelas autoridades monetárias e um de seus mecanismos de controle do crédito é o depósito compulsório, que é o percentual dos depósitos bancários obrigatoriamente recolhidos ao Banco Central de forma que essa parcela não possa ser reemprestada pelos bancos ao mercado. Quando o governo quer restringir o crédito na economia ele aumenta o depósito compulsório e vice-versa. Assim destaca Fortuna:

Aos bancos comerciais é privativo receber em depósito os recursos monetários de economia (pessoas físicas e jurídicas), tanto sob a forma de moeda manual, quanto escritural (depósito à vista), que são multiplicados por essas instituições pelo mecanismo operacional: **'depósitos geram empréstimos, e estes geram novos depósitos'**. O Banco Central, portanto, cria moeda, e os bancos comerciais têm o poder de multiplicá-la, aumentando o volume dos meios de pagamento. (FORTUNA, 1999, p. 59)

Outra política monetária muito utilizada pelo atual governo brasileiro, visando o controle da inflação, é a redução do crédito na economia. Através do aumento da taxa de juros (no início do ano de 2001 a taxa básica financeira estava em 15%a.a, ao final desse mesmo ano estava em 19%a.a) a demanda pelo crédito é reduzida. Com menos crédito o consumo geral da economia cai e os preços tendem a permanecer como estão. Por outro lado, segundo Rossetti (1989) quando o crédito na economia aumenta e ocorre um excesso de moeda na economia, em relação aos bens e serviços disponíveis, há uma grande pressão inflacionária caracterizada como inflação de demanda.

De uma forma geral, para uma determinada economia, o crédito pode ser visto de duas maneiras. Uma com visão otimista, que apresenta somente os pontos positivos do crédito, tais como possibilidades de incremento nos negócios, crescimento econômico, financiamentos para melhorar as condições sociais da população de menor renda etc. Outra ponto de vista, não menos real que o primeiro, é o fato de não se poder ignorar as conseqüências negativas que o excesso de crédito pode gerar em decorrência do

alto nível de endividamento e do aumento da inflação. A realidade brasileira, até meados dos anos 90, reflete bem essa situação com inflação incontável e desaceleração no crescimento da economia, grande parte devido ao volume de crédito internacional concedido ao Brasil nos anos 70, que levou o país a um alto nível de endividamento. Essa visão é apresentada por Silva (1988, p.23) quando apresenta o seguinte:

O crédito pode ainda fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade; estimular o consumo influenciando na demanda; cumprir uma função social ajudando as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos; facilitar a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes. A tudo isso, por outro lado deve-se acrescentar que o crédito pode tornar empresas ou pessoas físicas altamente endividadas, assim como pode ser forte componente de um processo inflacionário.

Esse autor também destaca a importante função dos bancos comerciais como intermediários do crédito. E ela é exercida à medida que os bancos canalizam os recursos captados junto ao público para atender a demanda de crédito de seus clientes, pois:

Para um banco comercial, as operações de crédito se constituem em seu próprio negócio. Dessa forma, o banco empresta dinheiro ou financia bens aos seus clientes, funcionando como uma espécie de 'intermediário financeiro', pois os recursos que aplica são captados no mercado através dos depósitos efetuados por milhares de clientes-depositantes. Na sociedade como um todo, temos pessoas (físicas e jurídicas) cujas rendas excedem o consumo, o que resulta numa determinada poupança, enquanto existem oportunidades de investimentos para os quais são necessários recursos. A função do 'intermediário financeiro' é a de atuar como receptor de recursos, isto é, da poupança das pessoas, com o objetivo de canalizá-los para fontes produtivas. (SILVA, 1988, p. 22)

A forma mais comum de crédito numa instituição financeira é o empréstimo monetário, mas existem também outras formas como destaca Silva (1988, p.23):

A concessão de crédito num banco comercial, portanto, consiste em emprestar dinheiro, isto é, colocar à disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro, tendo como retribuição por essa prestação de serviço determinada taxa de juros cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou mesmo ao final do período, juntamente com o principal emprestado. Existem, além da operação de empréstimo, diversas outras operações de crédito, como financiamento de bens para os clientes; concessão de fianças; desconto de duplicatas...

2.5.1 Os C's do crédito

No processo decisório do crédito, geralmente, o agente financiador tem como parâmetros alguns fatores ao definir sobre a concessão ou não do crédito e o seu montante. Vários autores citam esses fatores chamando-os de os “C’s” do crédito e os apresentam como sendo partes integrantes da análise do crédito. Para Weston e Brigham (1972), apud Silva, (1988, p. 130), os cinco C’s do crédito são: caráter, condições, capacidade, capital e colateral. Porém, Silva (1988) acrescenta o sexto C que é o conglomerado.

Schricket (1998, p. 48) apresenta uma subdivisão entre os C’s do crédito em aspectos pessoais: caráter e capacidade; e aspectos financeiros: capital e condições. Para ele o quinto C colateral deve ser considerado, ou exigido, quando os C’s dos aspectos financeiros, capital e condições, não forem suficientes para a decisão do crédito.

Gitman (1997, p. 696-7) também cita os cinco C’s do crédito enfatizando os aspectos pessoais, caráter e capacidade, considerando-os como os fatores mais importantes para a concessão de empréstimos, pois:

O analista de crédito geralmente dá maior importância aos dois primeiros C’s - caráter e capacidade - uma vez que eles representam os requisitos fundamentais para a concessão de crédito a um solicitante. A consideração para os demais C’s - capital, colateral e condições - é importante para a definição do acordo de crédito e tomada de decisão final, a qual depende da experiência e do julgamento do analista. (GITMAN, 1997, p. 697)

2.5.1.1 Caráter

O caráter é um dos aspectos pessoais do crédito. Segundo Schrickel (1998, p 48) esses aspectos pessoais do crédito são: caráter e capacidade.

Por ser um fator pessoal torna-se muito difícil uma análise cem por cento segura em relação ao caráter de um pretendente de crédito. Por isso o analista recorre a dados históricos para verificar como o tomador de crédito honrou seus compromissos anteriores, se tem restrições junto aos órgãos de proteção ao crédito e se foi pontual no pagamento de possíveis créditos anteriores.

Nesse sentido Gitman (1997, p. 696) reporta-se ao caráter como sendo "... o histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais".

Mesmo considerando esses aspectos não fica descartada a possibilidade de a qualquer momento o credor deixar de ter esse "caráter", ou seja, mudar a sua forma de agir em relação aos credores ao longo do tempo. Preocupação apresentada por Silva (1988, p. 130) quando cita o ditado popular: "alguém é honesto até o dia em que o deixa de ser."

Um ponto muito importante na análise do caráter do tomador do crédito é uma correta identificação do mesmo. Conhecer bem o pretendente e comprovar suas informações, através da verificação de documentos, torna mais segura a análise do caráter:

A identificação é de fundamental importância para a avaliação da cliente. No caso de pessoa jurídica este aspecto adquire grande relevância, à medida em que a correta identificação da empresa, com base em seu contrato/estatuto social e demais documentos... contribui de forma decisiva, para a concessão do crédito mais segura, evitando, inclusive, fraudes (concessão de crédito a empresas inexistentes). (SANTI Filho, 1997, p. 16)

Outro aspecto sobre a difícil análise do caráter, considerado por Silva (1988, p.130) é que há casos em que, até mesmo sem a intenção, o devedor se vê na necessidade de pagar sua dívida em razão de interesses próprios de continuar recebendo crédito. Neste caso o devedor pagará a dívida nem tanto em consideração a seu *caráter*, mas sim por uma necessidade de manter seu crédito e dar continuidade a seus negócios.

Para ressaltar ainda mais a relevância do caráter em relação ao crédito destaca-se que para Schrickel "... este é o mais importante e crítico C em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação" pois:

Como um empréstimo, a rigor, é a permuta de alguma coisa tangível... é imperativo que o devedor tenha o *animus* de devolver a coisa após decorrido o prazo convencionado pelas partes. O Caráter, relacionado aos empréstimos em geral, diz respeito, portanto, à determinação de pagar do tomador. (SCHRICKEL, 1998, p.48)

Outros pontos que merecem destaque quanto ao "C" caráter estão relacionados abaixo:

- **Restrições ao crédito**

Consultas aos órgãos de proteção ao crédito poderão contribuir para se analisar o caráter do pretendente ao crédito. Através dessas pesquisas pode-se levantar os dados históricos do cliente e verificar a existência ou não de restrições ao crédito.

Santi Filho (1997, p. 17) cita algumas dessas restrições como, por exemplo, protestos, concordatas, falências, ações judiciais e de penhora, emissão de cheques sem fundos e atraso no pagamento de impostos. O autor também cita as fontes de informações para a obtenção destes eventos restritivos como: os cartórios, empresas como o SERASA, o Banco Central, jornais de grande circulação e especialidades em matéria econômica.

- **Fidelização e tempo de vida da empresa**

Fidelidade é o compromisso do cliente em permanecer como parceiro da instituição que lhe prestou um atendimento para suprir suas necessidades.

A fidelização está diretamente relacionada com o tempo e com o nível de realizações de negócios por parte do cliente. O tempo de vida da empresa pode mostrar o grau de experiência e a forma de atuação no ramo de atividade e com isso os negócios deverão ser mais bem sucedidos. Dessa forma são pontos relevantes a serem considerado no momento da análise do crédito.

Os dados históricos de uma empresa constituída a pouco tempo, certamente, não contribuirá em muito no momento da análise do crédito, a não ser que seus sócios tenham um histórico favorável ou a empresa seja parte de um conglomerado como veremos mais a diante.

Portanto, "... é mais fácil avaliar a capacidade de uma empresa já estabelecida cujo desempenho financeiro no passado e reputação no mercado são indicadores válidos de um bom gerenciamento" e por outro lado "... é mais difícil avaliar a capacidade de um empreendimento novo."(RUTH, 1991, p. 117)

- **Inadimplência**

A inadimplência refere-se ao não pagamento de um empréstimo no prazo combinado entre as partes. “As empresas tornam-se inadimplentes por terem retornos baixos ou negativos, sendo incapazes de pagar obrigações, no vencimento, ou tendo mais ativos que passivos” (GITMAN, 1997, p. 757)

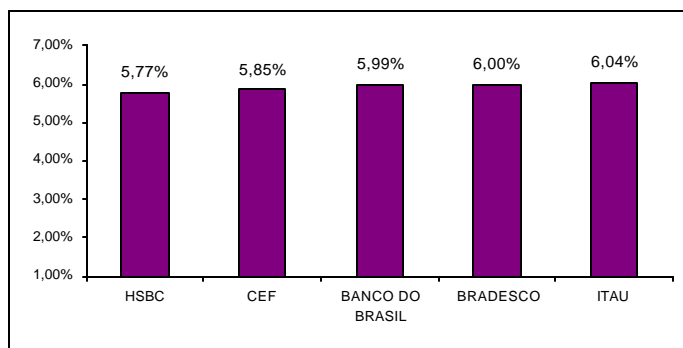
Além de se considerar que a inadimplência pode ser decorrente do caráter do devedor, ou seja, da vontade de não pagar a obrigação, existem outras causas da inadimplência como as apresentadas por Gitman (1997) que considera a principal delas a má administração da empresa, como também dificuldades setoriais em tempo de crises econômicas.

Dessa forma, ela se torna também um fator relevante para a análise de novos créditos para um determinado tomador, pois se ele porventura não honrou com pontualidade alguma dívida anterior, o grau de risco de negócios futuros será agravado.

No mercado financeiro essa inadimplência encontra-se em níveis bem elevados se calculada em relação às operações de crédito dos principais bancos que fazem parte dessa pesquisa.

É o que mostra a Figura 2. Considerando-se a inadimplência como um percentual da provisão para devedores duvidosos calculada conforme a Resolução nº.2682, de 21.12.1999, do Banco Central do Brasil, verifica-se grande proximidade nos índices de inadimplência entre os bancos de destaque dessa pesquisa:

Figura 2: Provisão para devedores duvidosos - % do total da carteira de crédito



Fonte: Demonstrações contábeis do exercício de 2000 publicadas no D.O.E.;Empresarial; São Paulo, em 06.02.2001 e 22.02.2001; Diário Oficial, Curitiba, em 06.03.2001; Diário Oficial, Brasília, em 26.04.2001 e Correio Braziliense, Brasília em 15.02.2001.

2.5.1.2 Capacidade

A capacidade de se honrar o pagamento de um determinado empréstimo pode ser analisada sob vários aspectos de forma a se mensurar as habilidades do devedor pagar suas dívidas, no âmbito interno de suas atividades.

Nesse sentido, *capacidade* é "... o potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análises das demonstrações financeiras, com ênfase especial nos índices de liquidez e endividamento são geralmente utilizadas para avaliar a capacidade do solicitante do crédito". (Gitman, 1997, p. 696)

A utilização dos indicadores de liquidez na determinação da capacidade é muito oportuna, pois o conceito de *capacidade* e *liquidez* é muito parecido. A diferença é que, quando se trata de liquidez, além da capacidade que é o potencial do cliente em quitar o crédito, deve haver pontualidade quanto ao prazo combinado. Pois, "... a liquidez é a capacidade de liquidar obrigações **em dia**". (Schrickel,1998, p. 223)

No caso de empresas de pequeno porte que elaboram suas demonstrações financeiras apenas para atender ao fisco e, geralmente, não expressam a realidade, a análise sobre os indicadores financeiros fica comprometida. Deve-se, então, levantar informações gerenciais com esse intuito.

Assim, argumenta Santi Filho(1997, p. 29):

O 'C' capacidade refere-se a competência do cliente e constitui-se num dos aspectos mais difíceis de avaliação de risco. Integra o risco subjetivo e a responsabilidade por seu exame e verificação é do profissional que está em contato direto com o cliente: o gerente de operações ou o gerente de negócios.

Outras formas de análise de capacidade poderão também ser usadas, como, por exemplo, uma investigação, segundo Silva (1988, p. 149 a 151), sobre aspectos como a estrutura organizacional que pode revelar o grau de modernização de seus produtos e serviços; o sistema de informações gerencias para prestar informações cada vez mais rápidas e seguras de forma a manter a competitividade da empresa; o sistema de marketing da empresa, para ganhar e manter mercados e garantir um faturamento condizente com sua estrutura assim como o grau de investimento em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos e manutenção da lucratividade.

Para bem se avaliar a capacidade do tomador de crédito o emprestador deve conseguir as respostas a uma série de perguntas segundo Schrickel (1998) que referem-se a dados pessoais do mesmo tais como à idade, grau de educação e formação acadêmica, experiência profissional, posicionamento gerencial sobre os negócios, se é inovador, conservador, arrojado ou econômico; além de informações mercadológicas sobre o negócio como se é do tipo familiar e se tem liderança no mercado.

Tendo essas informações como apoio para se medir a *capacidade* do devedor, Schrickel (1998) faz uma análise mais voltada ao aspecto gerencial do negócio e aos recursos humanos do devedor. Enfatiza os valores educacionais, capacitação profissional e forma de gestão como maneira de se analisar a capacidade de pagamento e de permanência das empresas no mercado. É um aspecto de análise diferente do apresentado por Gitman (1997), já mencionado acima, que enfatiza o processo mais técnico, através da utilização das demonstrações financeiras, para a realização da análise da capacidade de pagamento. Ainda, uma outra visão com ênfase no aspecto mercadológico é apresentada por Silva (1988), como citado acima, voltada para a análise das estratégias utilizadas pela empresa de forma a se manter competitiva, acompanhando as inovações na estrutura, nos produtos e serviços, mantendo sua lucratividade e contribuindo para sua permanência no mercado, o que levará ao bom termo de seus negócios com os credores e, conseqüentemente, à determinação de sua capacidade em honrar seus compromissos.

Assim, verifica-se três formas diferentes, não excludentes entre si, de análise da capacidade de pagamento, apresentadas por Silva (1988), Schrickel (1998) e Gitman (1997), que podem ser utilizadas, concomitantemente, nesse processo, de forma a se atingir uma análise ampla e mais completa para se definir a capacidade do pretendente ao crédito.

Ainda, no que se refere à capacidade alguns aspectos devem ser mencionados:

- **Faturamento e lucro**

Considerando o aspecto técnico da capacidade de pagamento, ou seja, enfatizando as demonstrações financeiras e os índices de liquidez e endividamento, como

destacado por Gitman (1997, p.696), é impossível não se reportar ao nível de faturamento do prestador.

O faturamento de uma empresa é o montante de suas vendas. O valor das vendas é o primeiro item apresentado nas demonstrações de resultado do exercício para se apurar o resultado final da empresa. Assim, o retorno sobre essas vendas deve ser a principal preocupação de um empreendedor:

considerando que qualquer empresa tem como objetivo primordial vender os produtos que fabrica (aqui considerado uma indústria), justo é que o *Retorno sobre as Vendas*, isto é sua *margem*, seja uma das preocupações básicas e iniciais de qualquer empreendimento empresarial. (SCHRICKEL, 1998, p. 231)

Esse retorno, numa visão imediatista ou de curto prazo, poderia ser considerado como sendo o lucro do empreendimento, porém numa análise mais criteriosa, vislumbrando a continuidade da empresa e o retorno de longo prazo, depara-se com o conceito de *valor econômico adicionado*. Como enfatiza Assaf Neto:

O objetivo de qualquer empresa... é criar valor para seus acionistas, promovendo a maximização de sua riqueza. Existem várias razões consagradas na literatura financeira que apontam o valor, e não o lucro ou qualquer outra medida derivada, como LPA⁸, retorno sobre o PL etc, como a melhor medida de desempenho de uma empresa. O valor é uma medida bem mais completa... é uma visão de longo prazo, vinculada a continuidade do empreendimento, indicando o poder de ganho e a viabilidade de um negócio. A existência de lucro não garante a remuneração do capital aplicado e, conseqüentemente, a atratividade econômica de um empreendimento. A sustentação de uma empresa no futuro somente se dará se ela for capaz de criar valor para seus proprietários. (ASSAF NETO, 2000, p.243)

O valor agregado é a riqueza gerada, pois um empreendimento pode gerar lucro no curto prazo e ao mesmo tempo estar deteriorando o capital investido.

Para Assaf Neto (2000) este montante agregado é denominado de valor econômico adicionado (VEA), ou *Economic Value Added (EVA)*, que é marca registrada da Stern Stewart & Co, sendo apresentado com a fórmula a seguir:

$$VEA = \text{Lucro operacional} - (\text{Investimentos} \times \text{CMPC})$$

Sendo o CMPC, segundo Assaf Neto, (2000, p. 240) "... o custo médio ponderado de capital das várias fontes de investimentos da empresa", o mesmo será dividido em

⁸ LPA: lucro por ações.

custo do capital de terceiros e custo do Patrimônio Líquido (PL), pois as fontes de capital de uma empresa, basicamente, são estas duas.

Ou seja, com esta fórmula, quer-se demonstrar que o lucro é um, dentre outros fatores, que determinam o “VEA”, mas isso não significa que se a empresa der lucro ela estará agregando valor. Se ele for menor que o CMPC multiplicado pelos investimentos, embora lucrativa, a empresa estará destruindo valor, pois o “VEA” será negativo, e conseqüentemente, o capital investido certamente se evadirá. Assim, para que haja criação de valor e riqueza por um empreendimento, o lucro deve ocorrer, sem dúvidas, porém ele deve ser maior que o custo médio ponderado do capital investido.

Dessa forma, o lucro nas proporções acima descritas, certamente, é o objetivo de qualquer empreendimento e a preocupação inicial para atingi-lo deve estar voltada para o nível esperado de faturamento da empresa, pois, é com as vendas, em um determinado patamar, que acontecerá o processo de realização de riqueza e o empreendimento irá agregar valor à empresa. Assim, ela não terá nenhuma dificuldade quanto ao aspecto capacidade de pagamento de seus empréstimos.

- Ciclo de caixa

Para a determinação da capacidade de pagamento, outro aspecto técnico a ser analisado é o ciclo de caixa do emprestador. Pois, “... os empréstimos são pagos com caixa gerado durante o ciclo operacional da empresa. A habilidade da equipe de gerenciamento de gerar caixa suficiente para satisfazer todas as obrigações é o que se chama de capacidade” (RUTH, 1991, p. 117)

Uma das principais preocupações do administrador financeiro é a de procurar encurtar o máximo o ciclo de caixa através de estratégias de administração de estoques, duplicatas a receber e duplicatas a pagar, tendo em vista que “... o ciclo de caixa de uma empresa representa o período de tempo que vai do ponto em que se faz um desembolso para adquirir matérias-primas até o ponto em que é recebido o pagamento pelas vendas do produto acabado resultante”. (GITMAN, 1997, p. 669)

Assim, quanto menor for o ciclo de caixa, melhor será a situação financeira da empresa, pois esse ciclo representa o período em que a empresa terá que arcar com determinado recurso para sua operacionalização. Partindo dessa premissa, pode-se

também entender que quanto menor for o ciclo de caixa, maior capacidade terá a empresa em liquidar seus empréstimos, pois menos recursos ela vai precisar empregar nesse ciclo.

Segundo Gitman (1997) o ciclo de caixa (CC) pode ser expresso com a seguinte fórmula:

$$\mathbf{CC = CO - PMP}$$

Onde:

PMP = período médio de pagamento a fornecedores. O PMP representa financiamento espontâneo, sem custo financeiro para a empresa.

CO é o Ciclo Operacional. Compreende desde o momento em que a empresa adquire matéria prima e mão-de-obra até o recebimento pela venda do produto final. Pode também ser expresso com a seguinte fórmula:

$$\mathbf{CO = IME + PMC}$$

Onde:

IME = idade média de estoque, ou quantos dias, em média, a empresa leva para vender seus estoques.

PMC = período médio de recebimento das vendas, ou quantos dias, em média, a empresa leva para receber suas vendas.

A diferença entre Ciclo de Caixa (CC) e Ciclo Operacional (CO) é que para se determinar o “CC” começa-se a contar desde o momento do **pagamento** da matéria-prima e mão-de-obra adquiridas, enquanto para o “CO” considera-se o momento de **aquisição** da matéria-prima e mão-de-obra.

As empresas industriais geralmente não conseguem ciclo de caixa negativo, ou seja, período médio de pagamento maior que ciclo operacional (IME + PMC), porém algumas empresas não industriais podem ter fluxo de caixa negativo, através da administração de níveis mínimos de estoques, vendas à vista ou com pequenos prazos e pagamento a fornecedores com grandes prazos. Assim, todo seu processo produtivo será realizado com financiamentos espontâneos, sem custo financeiro.

Segundo Gitman (1997, p. 672) para administrar os ciclos de caixa positivos algumas estratégias são recomendadas como:

- Trabalhar com estoques mínimos e girá-lo o mais rápido possível para diminuir a vida média dos mesmos.
- Cobrar as duplicatas o mais rápido possível. Em caso de taxas compensatórias recomenda-se descontá-las em banco, o que as transformariam em vendas à vista.
- Negociar um período mais longo para o pagamento das duplicatas, sem prejudicar o crédito junto a fornecedores.

Porém, o mesmo autor cita alguns cuidados que devem ser tomados para não comprometer o bom andamento dos negócios tais como evitar a falta de estoques, o que poderia prejudicar as vendas, não perder clientes e negócios, devido uma estratégia muito rígida de cobrança com o intuito de diminuir os prazos médios de recebimento e não prejudicar o crédito da empresa ao retardar os pagamentos das contas.

2.5.1.3 Capital

O capital, considerado como um dos C's do crédito refere-se à solidez da empresa, ou à estrutura de composição da mesma no sentido de a empresa ter recursos próprios que aplicados na atividade produtiva vai gerar resultados que permitirão arcar com o ônus dos créditos conseguidos junto a terceiros. Assim, para uma análise de crédito, é importante verificar o montante de capital próprio que é empregado em uma empresa e também sua estrutura, comparativamente, ao capital de terceiros, o que deverá gerar receita capaz de saldar os empréstimos realizados.

Como apresenta Ruth (1991, p. 118):

O capital refere-se aos fundos disponíveis para operar uma empresa. A esse respeito existem duas considerações fundamentais a fazer: o montante de capital patrimonial que os proprietários investiram na empresa e o grau de eficiência com que o total do capital é nela empregado. Geralmente, é um mal sinal quando a participação de capital dos proprietários é consideravelmente menor do que a participação de capital de credores. Existem exceções - a própria indústria bancária é uma delas...

Esse grau de eficiência do emprego do capital na empresa, poderá contribuir na análise do risco do crédito. A um determinado grau de lucratividade do capital, e também dependendo da composição do mesmo, haverá ou não propensão para se saldar os empréstimos efetuados. Nesse sentido argumenta Gitman (1997, p. 696) quando define o C capital como sendo "... a solidez financeira do solicitante, conforme indicada pelo patrimônio líquido da empresa". E ainda, enfatizando a importância da utilização dos indicadores econômico-financeiros na avaliação do C capital o mesmo autor destaca que "... o total de exigíveis (a curto e longo prazo) em relação ao patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade são freqüentemente usados para avaliar o capital do demandante do crédito".

Schricket (1998, p. 52) para descrever o C capital, apresenta esse item relacionado às pessoas físicas e jurídicas. Para a pessoa física o capital, na análise de crédito, não se reporta ao patrimônio dessa pessoa, mas sim à sua renda, ou seu salário, pois são dessas fontes que provêm os recursos para saldar seus empréstimos.

Porém para as empresas, esses recursos provêm da utilização de seu capital. Dessa forma a análise de crédito, quando se trata de pessoa jurídica, principalmente, no que se refere ao capital, é baseada no patrimônio do tomador do empréstimo, mas não só considerando o montante desse patrimônio, o que poderia ser medido pelo seu Patrimônio Líquido, ou capital social, mas sim a forma como ele está investido, sua composição em relação ao capital de terceiros, sua taxa de retorno e outros indicadores revelados pela análise econômico-financeira da empresa. Sobre a questão expõe Schrickel:

No caso das empresas, o conceito de capital é mais perceptível, eis que até intuitivamente nos vem a mente a figura do Capital Social constante em seu balanço patrimonial. Contudo, a idéia de Capital não deve restringir-se à mera rubrica Patrimônio Líquido do balanço, mas transcendê-la, alcançando toda estrutura econômico-financeira da empresa. Como se sabe, classicamente o Capital Social é o investimento feito pela empresa no sentido de gerar lucro. Contudo, não é tão-somente daquela cifra que são auferidos tais lucros, mas de toda uma estratégia econômico-financeira, que pode muito bem, dependendo do setor de atuação da empresa, não demandar vultosas somas de recursos próprios, o que é compensado por uma grande capacidade de alavancagem de fundos no mercado, à vista de um eficiente fluxo financeiro. (SCHRICKEL, 1998, p. 52)

Enfim, o C capital no âmbito da análise do crédito procura identificar se o tomador do crédito, pela quantidade e forma de aplicação de recursos na empresa, tem condições financeiras de saldar seus empréstimos no prazo combinado.

Esse Capital, conforme as Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC T 3, 2000, p. 123) está subdividido em Capital Próprio e Capital de Terceiros.

- **Capital de Terceiros**

O Capital de Terceiros dentro da estrutura do balanço patrimonial é representado pelo passivo. Considerando esse passivo, conforme definido pelas Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC T 3, 2000, p.123) como sendo o capital que “... compreende as origens de recursos representados pelas obrigações para com terceiros”. Ele está subdividido em Circulante “... que são as obrigações e os encargos estimados, cujos prazos estabelecidos ou esperados, situem-se no curso do exercício subsequente à data do balanço patrimonial” e Exigível a Longo Prazo que compreendem aquelas obrigações e encargos cujos prazos “situem-se após o término do exercício subsequente à data do balanço patrimonial”.(NBC T 3, 2000, p. 123)

- **Capital Próprio**

O Capital Próprio ou, como denominado no balanço patrimonial, Patrimônio Líquido, são os recursos que os proprietários, sócios ou acionistas investiram ou deixaram à disposição da empresa. Conforme definido pelas Normas Brasileiras de Contabilidade (NBC T 3, 2000, p. 121):

o Patrimônio Líquido compreende os recursos próprios da Entidade e seu valor é a diferença entre o valor do Ativo e o valor do Passivo (Ativo menos Passivo). Portanto o valor da Patrimônio Líquido pode ser positivo, nulo ou negativo... no caso de ser negativo, será demonstrado após o Ativo, e seu valor final denominado de Passivo a Descoberto.

Conforme as NBC o Patrimônio Líquido está subdividido em:

- **Capital:** são os valores aportados pelos proprietários e os decorrentes de incorporações de reservas de lucro. O capital, também chamado de Capital Social é representado por ações, ou cotas de capital e esse valor é escriturado no contrato

social ou estatuto da empresa registrado nas juntas comerciais ou nos cartórios de registro civil das pessoas jurídicas.

- **Reservas:** são os valores decorrentes de retenções de lucros, de reavaliações de ativos e de outras circunstâncias.

- **Lucros ou Prejuízos acumulados:** são os lucros retidos ou ainda não destinados e os prejuízos ainda não compensados, estes apresentados como parcela redutora do Patrimônio Líquido.

2.5.1.4 Condições

A análise a ser feita considerando o C condições é a observação das variáveis micro e macro econômicas externas à atividade do tomador do empréstimo. Segundo Schrickel (1998, p. 53-4) "... as condições dizem respeito ao micro e macrocenário em que o tomador de empréstimos está inserido. No caso de empresas, tal cenário é o ramo de atividade e economia como um todo. Vale dizer, é muito importante saber avaliar o momento do empréstimo".

A identificação de tendências setoriais, crescimento e recessão de mercados relacionados com o ramo de atividade da empresa, sua dependência do governo, do mercado externo, informações sobre concorrência do setor e políticas econômicas que possam vir a alterar as condições de comercialização de produtos relacionados com sua operacionalização, são alguns fatores de auxílio para a identificação das condições que poderão ser favoráveis ou não ao retorno do crédito concedido.

Nesta mesma linha de pensamento, ou seja analisando as variáveis externas em relação ao tomador de empréstimos, argumenta Santi Filho:

O "C" condições envolve fatores externos à empresa. Integra o macroambiente em que ela atua e foge de seu controle. Medidas de política econômica (restrição ao crédito, política cambial e de juros, abertura do mercado mediante alterações nas alíquotas de importações etc.), fenômenos naturais e imprevisíveis (ligados ao clima, por exemplo) e riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais aspectos que moldam a análise do "C" condições. (SANTI FILHO, 1997, p. 47)

Porém, além de se analisar as condições do tomador do empréstimo, em alguns casos, circunstâncias especiais poderão influenciar favoravelmente a outra parte na concessão do crédito. Essas circunstâncias podem ser "... as condições econômicas e

empresariais vigentes, bem como circunstâncias particulares que possam afetar qualquer das partes envolvidas na negociação”. (GITMAN 1997, p. 697). Um exemplo, citado por esse autor, poderia ser que para solucionar o problema da existência de grande volume de mercadorias "encalhadas" a concessão de crédito para venda a prazo desse estoque poderia ser facilitada. Ou seja, nesses casos, tanto o tomador quanto a empresa que oferece crédito fazem parte da avaliação das condições.

Para uma análise mais segura sobre as condições que envolvem os negócios relacionados ao crédito é necessária uma avaliação cuidadosa a respeito do segmento de mercado em que atua o pretendente ao crédito, bem como o nível de concentração de suas vendas.

- **Segmentos de mercado**

Para análise das condições da empresas não será relevante se a empresa atua no setor industrial, comercial ou de serviços. O que mais importa é o ramo de atividade da empresa. Ou seja, se ela atua dependente de matérias primas importadas, ou em ramos de atividades não tradicionais no mercado etc.

Há riscos que são próprios de certas atividades da empresa como os apresentados por Silva (1988, p.37) quando diz que “... existem algumas atividades cujo ciclo de vida é bastante curto, o que as torna altamente arriscadas. No Brasil, temos alguns exemplos ligados ao ramo de diversões, que tiveram suas épocas e logo decaíram, como nos casos dos boliches, tobogãs, *drive-in* e discotecas”. Isso também reforça a idéia de que na análise do C condições é necessário considerar o ramo em que a empresa tomadora de empréstimo atua. Se o ramo é novo, se tem ciclos alternados de altos e baixos em relação ao crescimento econômico, se é uma atividade momentânea ou para clientela restrita a um determinado perfil de consumidores.

- **Concentração das vendas**

A concentração das vendas em poucos clientes é fator de preocupação para o analista de crédito. Se o tomador de crédito concentra suas vendas em apenas alguns grandes clientes o risco do crédito aumenta, pois, aumenta também o risco de não recebimento de grande parte das vendas caso um ou alguns de seus clientes tornem-se

inadimplentes. Esse risco não é diluído, ou seja, não é distribuído por vários clientes. Imagine se as vendas forem concentradas e apenas um cliente for responsável por 50% delas. Se este cliente tiver problemas de insolvência, ou mesmo ficar inadimplente. O reflexo negativo desse fato irá afetar diretamente o tomador do crédito, que provavelmente, também ficará inadimplente.

Por outro lado, a preocupação com a concentração em poucos fornecedores, ou em um único fornecedor, embora em menor grau, também deve existir. Caso essa concentração seja intensa em um fornecedor e este deixe de vender a matéria prima essencial ao processo produtivo da empresa, certamente, ela terá dificuldades em sua continuidade no mercado.

Expõe Santi Filho (1997, p.47) a respeito:

O relatório de visitas deve indicar os principais clientes e fornecedores da empresa e a concentração de vendas e compras entre eles, os principais concorrentes e, se disponível, a respectiva participação de mercado. Além disso, deve descrever os produtos e/ou serviços produzidos/ comercializados e os canais de distribuição.

Essa preocupação quanto a análise das condições do tomador do empréstimo também é expressa por Schrickel (1998, p.53):

deve-se considerar quanto dos recursos está aplicado em Ativos Circulantes e Semifixos, notadamente em Contas a Receber e Estoques: os produtos são vendáveis? o mercado está em expansão? a participação no mercado é expressiva ou relevante? os clientes são de boa qualidade? têm pago pontualmente? há diversificação de clientes? há contas incobráveis de valor expressivo? (SCHRICKEL, 1998, p.53)

2.5.1.5 Colateral

Colateral significa garantia. Esse C do crédito deve ser, como os demais, sempre analisado no conjunto da situação em que deve ocorrer o crédito.

Santos (2000, p.33) define "... garantia, em seu aspecto de risco, como a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em números que assegure a liquidação do empréstimo".

É natural que se o pretendente ao crédito, por exemplo, não tiver caráter, mesmo oferecendo suficientes garantias, o risco desse empréstimo voltar no prazo combinado será muito grande. A garantia nunca deve ser o motivo para se efetuar o crédito. Somente ela não faz com que o crédito retorne no prazo combinado. Ações judiciais

para cobrança do crédito inadimplente podem ser muito demoradas e na maioria das vezes serão questionadas muitas cláusulas do acordo previamente firmado entre as partes. A intenção de qualquer instituição de crédito é ter o retorno dos empréstimos concedidos nos prazos combinados para que possam realizar novos negócios com rendimento melhor que pendências nos tribunais de cobrança de devedores inadimplentes, que podem se arrastar por anos sem solução.

Dessa forma, Santos (2000, p.33) qualifica as melhores garantias como sendo "... as de maior liquidez, especialmente as chamadas autoliquidáveis, ou seja, aquelas cuja conversão em caixa e respectiva liquidação do contrato de crédito independem de sentença judicial".

Enquanto Santos (2000) aponta as qualidades da garantia Gitman (1997) preocupe-se com sua quantidade, pois este é outro tipo de análise que deve ser feita sobre o colateral, ou seja, verificar se as garantias oferecidas no contrato de crédito são suficientes para quitar a dívida em caso de inadimplência. Assim menciona Gitman (1997, p.696) sobre o assunto: "Colateral é o montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito. Naturalmente, quanto maior esse montante, maior será a probabilidade de se recuperar o valor creditado, no caso de inadimplência".

Porém sua existência, mesmo que seja de autoliquidez e de montante suficiente, não assegura totalmente o pagamento do crédito no prazo combinado, nem deve ser a justificativa para a concessão de empréstimos. Como argumenta Santos (2000, p.34) "... a decisão de conceder crédito deve ser baseada na capacidade de reembolso do cliente e não sobre as garantias" e ainda, "... a finalidade da garantia é evitar que fatores imprevisíveis, ocorridos após a concessão do crédito, impossibilitem a liquidação do empréstimo". (SANTOS, 2000, p. 33)

Dessa forma, na análise do crédito considerando os C's do crédito, em alguns casos uma deficiência em um desses C's pode ser compensado por uma análise positiva dos outros. Porém, no caso de insuficiência no item caráter, o melhor mesmo é não conceder o crédito, pois o risco de inadimplência é grande, mesmo que se agregue garantia suficiente e de qualidade ao negócio.

Assim, descreve Schrickel a respeito:

O colateral, numa decisão de crédito, serve para contrabalançar e atenuar (apenas atenuar, enfatize-se) eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos três elementos: Capacidade, Capital e Condições... Raramente (nunca, idealmente), o Colateral pode ou deve ser aceito para compensar os pontos fracos dentro do elemento Caráter, porque quando a honestidade está faltando, o crédito incluirá riscos que não devem ser assumidos pelo banco. Se não há honestidade, por certo a garantia será também de grande volatilidade e, mais que provavelmente, não se prestará para cobrir suficiente e adequadamente o principal e os juros do empréstimo. (SCHRICKEL, 1998, p.55)

Outra análise que deve ser feita sobre o colateral, que ressalta ainda mais a sua importância, é a de que um empréstimo a um tomador de crédito que não ofereça garantias pode se tornar de alto risco, porque o Caráter desse tomador pode se modificar ao longo do prazo de pagamento do mesmo. Pois como já comentado “todo mundo é honesto até o dia em que deixa de ser”. Dessa forma, se alguém pretende obter um empréstimo já com a intenção de não o pagar, quando essa intenção não for identificada na análise do crédito, a exigência de uma sólida garantia pode inibir o desejo do tomador mal intencionado, pois em caso de inadimplência ele será cobrado judicialmente e, provavelmente, perderá o objeto da garantia. Se não houver garantia e se o tomador do empréstimo não tiver bens em seu nome, que possam ser penhorados no processo de cobrança judicial, a única medida a ser tomada pelo credor contra o devedor é a inclusão de seu nome junto aos órgãos de proteção ao crédito. Dessa forma fica revelado ao público o seu caráter, o que o impedirá de angariar novos créditos, porém o valor emprestado dificilmente voltará ao credor.

Além da qualidade e do montante, outros aspectos devem se considerados na análise das garantias. Um deles está relacionado à sua desvalorização: existem bens que perdem seu valor com muita rapidez, como é o caso de equipamentos de informática.

O outro se refere à facilidade de comercialização: equipamentos industriais destinados a fabricar peças restritas a uma atividade não representativa no mercado, certamente serão mais difíceis de ser alienadas do que um automóvel, por exemplo.

As garantias de acordo com o ordenamento jurídico se dividem em pessoal ou real. Garantia pessoal, ou fidejussória, é a que compreende todo o patrimônio do devedor, sem que seja especificado qual bem responde pela dívida. “São as garantias que, em

vez de serem constituídas sobre coisas específicas, repousam sobre pessoas (físicas ou jurídicas)” (SANTOS, 2000, p.34)

Garantia real é o caso em que se vincula um determinado bem que fica comprometido com a obrigação. “São as garantias que se constituem sobre a vinculação de bens tangíveis do tomador, como, por exemplo, veículos, imóveis, máquinas, equipamentos, mercadorias e duplicatas”. (SANTOS, 2000, p.37)

As garantias pessoais são o aval e a fiança. Já, as garantias reais de maior uso são: o penhor, a caução de duplicatas ou cheque, o penhor mercantil, a cessão de créditos em garantias, a hipoteca, a anticrese e a alienação fiduciária.

Maiores detalhes sobre as características e definições das garantias podem ser encontrados no Código Comercial Brasileiro (1988), Requião (1988), Santos (2000).

2.5.1.6 Conglomerado

A análise para a concessão de crédito a empresas que participam de um grupo econômico deve ser feita de forma geral para todo o conglomerado. Geralmente as empresas pertencentes a um determinado grupo seguem as tendências desse grupo. A preocupação com o conglomerado como um todo é papel do analista no momento da investigação de todos os C's do crédito, pois se o grupo econômico é bem ou mal avaliado quanto aos itens caráter e capacidade, por exemplo, dificilmente uma das empresas desse grupo em particular será avaliada diferentemente.

Esta é a visão de Silva que adicionou este C conglomerado aos demais C's do crédito, pois este:

se refere a análise não apenas de uma empresa específica que esteja pleiteando crédito, mas ao exame do conjunto, do conglomerado de empresas no qual a pleiteante de crédito esteja contida. Não basta conhecer a situação de uma empresa, é preciso que se conheça sua controladora (ou controladoras) e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado. (SILVA, 1997, p. 88)

2.5.2 Outros fatores considerados para a concessão de crédito

Outros fatores importantes a ser observados para se analisar a performance da empresa e se chegar à decisão correta quanto ao crédito a ser concedido, além dos

vários já considerados são: quanto às instalações da empresa, se são em imóveis alugados ou próprios; o grau de informatização da mesma e a questão da seguridade.

- **Imóveis alugados**

A empresa que atua em imóvel próprio transmite uma imagem de solidez e segurança ao analista de crédito. Se ela possui o imóvel onde desempenha suas atividades, dependendo de seu valor, ele pode reforçar o rol de garantias para o crédito. Além disso, se essa empresa apresenta um grau de liquidez condizente com os níveis do setor, e ainda assim apresenta saldo no imobilizado (imóveis), provavelmente isso vai influenciar positivamente em seus índices econômico-financeiros.

Porém, nunca se deve desprezar as que atuam em imóveis alugados, pois existem vários motivos (positivos) pelos quais uma empresa pode justificar o pagamento de aluguel.

Ela pode optar em pagar aluguel pela viabilidade econômico-financeira. Em alguns casos, dependendo do valor do aluguel, o montante a investir para aquisição de imóvel próprio, se aplicado em outros ativos, trará retorno econômico maior que o valor do aluguel, como por exemplo, investir em marketing, para fortalecer a marca e abranger maior mercado. Ou por outro lado, se considerar o custo financeiro do investimento em imóvel próprio, este pode ser maior que o valor do aluguel. Nestes casos a melhor opção financeira é continuar pagando aluguel.

As empresas que já atuam em imóveis alugados, em alguns casos, não pretendem sair do local para não perder o fundo de comércio, também chamado de "ponto". As desvantagens econômicas poderiam ser incalculáveis se mudasse de localização.

Devido a escassez de recursos do mercado, ao invés de investir em imóveis, preferem deixar os recursos financeiros disponíveis com a intenção de aproveitar os negócios de ocasião e assim aumentar a lucratividade da empresa.

Por outro lado, o pagamento de aluguel pode representar uma despesa significativa para determinadas empresas que necessitam de grande espaço físico, o que pode comprometer a sua lucratividade.

- **Informatização**

A empresa que não utiliza a informática em suas operações, certamente, está perdendo competitividade no mercado, o que poderá comprometer sua continuidade. Não só a informatização deve ser considerada pelo analista do crédito, mas também se a empresa utiliza um sistema de informações gerenciais adequado que possa prestar as informações seguras e corretas, no momento certo para o controle, a tomada de decisão, análises econômico-financeiras e a um custo condizente com a situação da empresa.

Grande parte das empresas ainda não se conscientizou da importância, não só da informatização (utilização de *hardware* e *software*), mas da utilização adequada de um sistema gerencial de informação, incluindo as pessoas e a forma de manipulação dos dados para assim torná-las modernas e competitivas no mercado. Sistema esse definido por Kroenke(1992) "... como sendo o resultado da interação dos seus elementos, definidos como *hardware*, *softwarer*, dados e *peopleware*" (Apud Abreu 2000, p. 10). Ou seja, é a correta interação entre as máquinas, os programas, as pessoas e os dados que são manipulados que trará resultados positivos para a organização.

Assim, é imprescindível que a empresa moderna seja administrada com visão sistêmica, visão essa arquitetada através da interação entre as ferramentas (máquinas e programas compatíveis) com o fator humano bem preparado e especializado, tendo em vista as inovações e aperfeiçoamentos, tanto internamente na organização como em sua integração com o ambiente externo, uma vez que esse aspecto passa a ser uma questão de sobrevivência diante do acirramento da competitividade do mercado.

- **Seguridade**

Se a empresa tomadora de crédito possui seguro de suas máquinas e instalações, isso representa um risco a menos ao crédito, pois em caso de alguma fatalidade climática como temporais, ou mesmo um incêndio que possa danificar a empresa, ela

será ressarcida podendo dar continuidade a suas atividades e, conseqüentemente, saldar o crédito obtido.

Essa é uma das preocupações de Schrickel (1998, p.53) quando trata dos ativos fixos da empresa ao analisar o C capital:

Será necessário ponderar o quão adequado e suficientes são tais ativos: há espaço físico suficiente e adequado? as instalações são planejadas? as máquinas são modernas vis-à-vis às dos competidores? há seguros? podem ser acomodadas novas expansões? etc.

O seguro empresarial, principalmente relativo a incêndio e vendaval, representa uma despesa quase que insignificante, se comparada ao montante das despesas de uma empresa. Se este seguro não for contratado com a intenção de redução de despesas, esta redução mínima poderá causar graves problemas à empresa e até comprometer sua continuidade caso ocorra algum sinistro.

2.5.3 Operações de empréstimos e financiamentos

Cabe aqui, salientar a diferença entre empréstimo e financiamento conforme utilização no ambiente bancário. Empréstimo é o crédito sem direcionamento, ou seja, aquele que o tomador utiliza em suas necessidades mais diversas, sem que ela seja explícita no instrumento de crédito.

Financiamento é o crédito a ser empregado com um fim pré-determinado, como por exemplo, os financiamentos agrícolas, ou industriais. Se o crédito não for utilizado como rege o instrumento de crédito caracteriza-se desvio de recursos, o que poderá acarretar rompimento desse instrumento por motivo de descumprimento de cláusulas acordadas por parte do tomador do crédito.

Vários tipos de empréstimo e financiamentos são negociados com as empresas para serem empregados em sua atividade operacional. Serão citados alguns deles sobre os quais procurou-se delimitar o estudo.

2.5.3.1 Capital de giro

O capital de giro corresponde ao valor do ativo circulante de uma empresa, ou seja, o total de recursos que não está imobilizado. Como descreve Schrickel (1998, p.217) "... sumariamente, é o montante ou conjunto de recursos que não está imobilizado... é

geralmente aceito, pela prática e por diferentes autores, que **Capital de Giro = Ativo Circulante.**”

Esses recursos que não estão imobilizados, ou seja, estão no caixa, no banco, ou mesmo em estoques e mais os direitos de créditos dos clientes no curto prazo, à medida que vão ficando disponíveis, são utilizados para a empresa arcar com seus compromissos de curto prazo.

Ocorre que às vezes os recursos das empresas classificados no ativo circulante são insuficientes para cobrir os do passivo circulante. Nesse caso o seu capital de giro líquido é negativo. Elas precisam recorrer a capital de terceiros para aplicar no ativo circulante. Esses são os chamados financiamentos de capital de giro, normalmente, realizados com um banco através de “... operações tradicionais de empréstimos vinculadas a um contrato específico que estabeleça prazo, taxas, valores e garantias necessárias e que atendam às necessidades de capital de giro das empresas”(FORTUNA, 1999, p. 134)

Outra consideração relevante a respeito é que:

Geralmente, quanto maior o capital circulante líquido de uma empresa (ativos circulantes menos passivos circulantes), menor será sua lucratividade e menor o risco de ela não poder pagar suas obrigações no vencimento; por outro lado, quanto menor o capital circulante líquido, maior será a lucratividade da empresa, e maior o risco de ela não poder pagar suas obrigações no vencimento. (GITMAN, 1997, p. 618).

Ou seja, segundo a visão desse autor o capital circulante líquido deve ser administrado de maneira a não, simplesmente, se procurar sempre o seu maior valor, mas sim o nível ideal desse capital, para assim, a empresa não perder lucratividade devido seu saldo acima do necessário, nem correr riscos de ficar inadimplente, por motivo de sua escassez.

2.5.3.2 Desconto de duplicatas

O desconto de títulos ou duplicatas é uma das opções de crédito que a empresa tem para receber adiantado, mediante o pagamento de uma taxa de juros cobrada pelos bancos, os valores de suas vendas a prazo. É uma forma também de se reduzir o ciclo de caixa, o que é recomendado de acordo com a atratividade das taxas de juros praticadas no mercado. Conforme argumenta Fortuna (1999, p. 133) o desconto de

títulos "... é o adiantamento de recursos aos clientes, feito pelo banco, sobre valores referenciados em duplicatas de cobrança ou notas promissórias, de forma a antecipar o fluxo de caixa do cliente".

2.5.3.3 Desconto de cheques pré-datados

A polêmica sobre a questão do cheque ser considerado ou não um título de crédito está muito bem descrita por Borges (1983). Mesmo quando ainda o cheque não tinha esta característica de ser pré-datado e ser aceito como tal pelos bancos para operações de descontos antecipados, o cheque já era considerado um título de crédito pois:

Se, porém, o conteúdo do cheque é uma ordem cujo beneficiário a aceita a título de pagamento, em lugar do dinheiro que lhe deve o emitente, se o cheque substitui – embora por prazo brevíssimo, mesmo de horas ou minutos – o dinheiro devido, a qualquer título, pelo emitente; se se verificam, pois em relação ao cheque os dois elementos que caracterizam uma operação de crédito – a confiança e o prazo que intervem entre a promessa do devedor e a sua realização futura – é claro que o cheque... é também um título de crédito.(BORGES, 1983, p. 161)

Considerando, assim, essa característica do cheque, de ser um título de crédito, os bancos, passaram a fazer o desconto antecipado do cheque pré-datado.

O desconto de cheques pré-datados é muito parecido com o desconto de duplicatas. A empresa endossa os cheques relativos a suas vendas a prazo e os entrega ao banco, que adianta o valor dos mesmos, já descontando a taxa de juros combinada. No vencimento os cheques são compensados a favor do banco.

A formalização da operação de desconto de cheques pré-datados é feita mediante contrato assinado pelas partes, banco e cliente, com garantias pessoais do cliente.

2.5.3.4 Operações de *vendor finance*

O *vendor finance* é o financiamento das vendas do cliente. Mas não através de títulos ou cheques pré-datados. O próprio cliente financia seu cliente através de recursos do banco que cobra uma taxa. A negociação através do *vendor finance* como explicita Fortuna (1999, p. 134):

é uma operação de financiamento de vendas baseada no princípio da cessão de crédito, que permite a uma empresa vender seu produto a prazo e receber o

pagamento a vista. A operação de *vendor* supõe que a empresa compradora seja cliente tradicional da vendedora, pois será esta que irá assumir o risco do negócio junto ao banco.

Há várias vantagens para a empresa vendedora efetuar operações de *vendor finance* a principal delas é que "... como a venda não é diretamente financiada por ela, a base de cálculo para a cobrança de impostos, comissões de vendas e royalties, no caso de licença de fabricação, torna-se menor"(Fortuna, 1999, p. 135). Reduz-se assim a carga tributária de IPI, ICM, Pis e Cofins sobre o valor da nota fiscal. A empresa vendedora torna-se mais competitiva, além de ter um reforço de caixa pelo recebimento a vista da venda.

2.6 Elementos estatísticos

Para melhor entendimento dos cálculos efetuados no capítulo quinto, que apresenta os resultados da pesquisa, são necessários alguns esclarecimentos a respeito de dois elementos estatísticos: o coeficiente de correlação linear e o teste de significância estatística.

2.6.1 Coeficiente de correlação linear

O coeficiente de correlação linear representado pela letra "r" expressa a correlação existente entre os pares das variáveis analisadas.

Os valores do coeficiente de correlação próximo de + 1 expressam forte correlação positiva... quando esses valores estiverem próximos de + 0, existe uma fraca correlação positiva; quando for igual a zero, não existe nenhuma relação; quando próximo de - 0, fraca correlação negativa; próximo de -1, forte correlação negativa. (LAPONI, 1997, p. 147-148)

O coeficiente de correlação linear é dado por⁹:

$$r = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$$

⁹ Spiegel, 1993, p.365

Sendo que:

$$\chi = X - \bar{X} \quad \text{e} \quad \gamma = Y - \bar{Y}$$

em que \bar{X} e \bar{Y} correspondem à média de X e Y.

2.6.2 Significância estatística do coeficiente de correlação linear

O teste de significância estatística do coeficiente de correlação linear é aplicado para verificar se os resultados encontrados têm significância estatística, ou seja, se a hipótese nula associada a esse coeficiente será rejeitada a um determinado nível de significância. Esse nível utilizado para a rejeição da hipótese nula geralmente utilizado é de 1%, 5% ou 10%.

Para verificar a significância estatística desse coeficiente de correlação foi utilizado a estatística “t”, dada por¹⁰:

$$t_{n-2} = r \sqrt{\frac{n-2}{1-(r)^2}}, \text{ com:}$$

$$H_0: \rho = 0;$$

$$H_A: \rho \neq 0.$$

Onde:

t é o valor da estatística “t”;

n é o numero de observações;

“**n – 2**” é o grau de liberdade;

r é o coeficiente de correlação da amostra;

ρ é o coeficiente de correlação da população;

H₀ é a hipótese nula;

¹⁰ Spiegel, 1993, p.369

H_A é a hipótese alternativa.

III CRÉDITO E RISCO

Dando continuidade à revisão bibliográfica este capítulo enfoca a questão do risco e incerteza em relação ao crédito. Envolve os riscos internos e externos às empresas, os relacionados aos C's do crédito bem como os riscos relativos às operações de crédito objeto de legislação específica do Banco Central para acompanhamento e controle dos níveis de riscos dos créditos referentes ao sistema financeiro nacional.

Para Schrickel (1998, p.35) o termo risco está inteiramente relacionado a eventos futuros. Para muitos desses eventos existem previsões quanto ao futuro, mas nunca com certeza de que poderá ocorrer, nas medidas exatas, aquilo que se previu. Há sempre um certo grau de incerteza. Mesmo que essas previsões sejam feitas com base em dados históricos através de estudos e métodos estatísticos e se consiga definir probabilidades de acontecimentos futuros, ainda assim, essas probabilidades não são cem por cento seguras.

Todo crédito concedido está sujeito a um certo risco porque ele pode não ser devolvido pelo tomador. Mesmo estando amparado por garantias e analisadas as condições para o devedor devolver o crédito, não existe uma certeza de que o devedor irá honrar seu compromisso dentro do prazo combinado. Dessa forma, "pelo fato de esta cessão patrimonial envolver expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida, é imperativo reconhecer que a qualquer crédito está associada a noção de risco."(SCHRICKEL, 1998, p. 25)

Em relação ao risco do crédito há autores que fazem distinção entre as definições de risco e incerteza. Seguindo esta tendência:

Risco: existe quando o tomador de decisões basear-se em probabilidades objetivas para estimar diferentes resultados, de modo que sua expectativa se baseia em dados históricos e, portanto, a decisão é tomada a partir de estimativas julgadas aceitáveis pelo tomador de decisões(SILVA, 1988, p.34).

Enquanto:

Incerteza: ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que o tomador de decisões faça uma distribuição probabilística subjetiva, isto é, baseada em sua sensibilidade pessoal. (SILVA, 1988, p. 34)

Para Silva (1988), é distinta a definição de risco e incerteza, enquanto outros autores tratam do risco de crédito incluindo a incerteza como parte integrante do mesmo. Como é o caso de Schrickel :

Sumariamente, risco significa incerteza, imponderável, imprevisível, e estes, a incerteza, a imponderabilidade e a imprevisibilidade situam-se, necessária e unicamente, no futuro. Assim, embora a análise de crédito deva lidar com eventos passados do tomador de empréstimos (a análise histórica), as decisões de crédito devem considerar primordialmente o futuro desse mesmo tomador. (SCHRICKEL, 1998, p.36)

Também Gitman (1997, p.202) assim refere-se ao assunto: "... mais formalmente, o termo risco é usado alternativamente com incerteza, ao referir-se à variabilidade de retornos associada a um dado ativo."

O que se pretende aqui não é realçar a polêmica sobre a definição de risco e incerteza, mesmo porque o próprio autor que as define distintamente, Silva (1988), cita outros como Weston e Brigham, Van Horne e Gitman, que utilizam indistintamente as expressões risco e incerteza. Porém, o conceito que parece comum a todos, e que deve ser destacado para ser utilizado neste trabalho é que o **risco de crédito refere-se à variabilidade quanto ao retorno futuro e incerto relacionado a algum ativo objeto de crédito; ou, simplesmente, à possibilidade de perda futura em razão de uma decisão de análise de crédito.**

Na análise do crédito há vários tipos de riscos que devem ser considerados para um estudo detalhado e para que o mesmo seja bem sucedido. Uma das formas de classificação desses tipos de riscos para melhor visualização e análise foi apresentada por Silva (1988) que os separou em internos e externos em relação à empresa tendo como foco atividades comerciais e industriais.

Outra dessas formas de avaliação de risco, porém um pouco mais voltada para a atividade do gerente de crédito que acompanha o desenvolvimento do negócio e por isso é capaz de detectar, com antecedência, possíveis problemas com o crédito concedido, é apresentado por Santi Filho (1997) que relaciona vários critérios de pontuação, separadamente, para os diversos C's do crédito.

Ainda, uma terceira maneira de controle e supervisão do risco é a realizada por agentes externos à empresa credora. Com o interesse de proteger todo o sistema de crédito financeiro o Banco Central atua como agente fiscalizador do risco das

operações de crédito e estabelece normas a ser cumpridas pelas instituições financeiras.

3.1 Tipos de riscos

Tanto o ambiente de atuação da empresa como o mercado no qual está inserida devem ser observados na análise do crédito, pois esse conjunto de situações favoráveis e desfavoráveis ao pretendente do crédito é que vai determinar ou não o seu retorno, ou seja, o seu risco. Alguns tipos desse risco são destacados a seguir.

3.1.1 Riscos internos à empresa

Estes riscos segundo Santi Filho (1988) são os riscos ligados diretamente à atividade produtiva da empresa, tais como os relacionados à produção e ao produto como a possibilidade de escassez de matéria-prima, dificuldades com a mão-de-obra etc; riscos ligados à administração da empresa: principalmente em relação a empresas familiares; riscos ligados ao nível de atividade: se estão operando com uma capacidade muito abaixo do potencial; riscos ligados a sua estrutura de capitais: qual a relação entre capital próprio e de terceiros; riscos ligados à falta de liquidez ou à insolvência: a falta de liquidez é o risco que muito preocupa qualquer analista de crédito, pois é com os recursos líquidos que a empresa vai saldar seus empréstimos.

3.1.2 Riscos externos à empresa

Muitos riscos relacionados aos fatores externos têm reflexos diretos na situação econômico-financeira da empresa. Sua atuação depende do mercado local responsável pelo consumo de seus produtos e serviços, depende da situação macroeconômica do País e mesmo das condições da economia mundial, ainda que não dependa diretamente de importações e exportações para sua operacionalização. A economia globalizada requer uma análise muito mais ampla para o bom termo dos negócios de crédito.

Nesse sentido, para Silva (1988, p. 36) esses riscos externos a atividade da empresa são: os riscos ligados a medidas políticas e econômicas como a intervenção do governo na economia através de suas medidas políticas e econômicas e alterações nos níveis de faturamento e lucratividade das empresas devido aos ciclos de recessão e expansão econômica; riscos ligados aos fenômenos naturais e a eventos imprevisíveis que não possam ser protegidos com apólices de seguros: riscos ligados ao tipo de atividade, por exemplo atividade que tem ciclo de vida muito curto: riscos ligados ao mercado com estratégias dos concorrentes quanto à competitividade e inovações tecnológicas refletidas em seus produtos; riscos ligados ao tipo de operação de crédito: a tendência é que os riscos se elevem a medida em que aumentem os prazos das operações de crédito.

Dessa forma Silva (1988) expõe as possibilidades de risco das atividades mais voltadas a empresas industriais e comerciais. Seguindo essas mesmas preocupações Santos (2000, p.17) apresenta esses fatores de riscos voltados às atividades bancárias e percebe-se, que mesmo diferindo vários fatores entre os dois autores, todos esses fatores de risco são aplicáveis para qualquer tipo de atividade quer industrial, comercial ou financeira.

Para ele os riscos internos nas operações de crédito financeiro são: profissionais desqualificados, controles de riscos inadequados, ausência de modelos estatísticos e concentração de empréstimo em tomadores de alto risco.

Os fatores externos para este autor são: inflação, desemprego, caráter dos tomadores, política de crédito e volatilidade das taxas de juros.

Percebe-se que embora não sejam os mesmos tipos de riscos apresentados pelos dois autores, todos esses fatores de risco são aplicáveis a qualquer tipo de atividade quer seja industrial, comercial ou financeira.

Na perspectiva de análise do administrador financeiro sempre haverá um dilema entre a maximização do retorno e o menor risco possível, pois referente ao crédito, quanto maior o risco, maior também será o retorno.

Sempre será necessário correr algum risco, pois a inexistência dele, por si só, já significa alguma perda. Perda de negócios, perda de possíveis ganhos financeiros,

perda de um retorno maior, etc. Qualquer investimento, por mais seguro que seja, sempre haverá algum tipo de risco, por menor que seja.

Portanto, quanto maior o risco de um empréstimo, maior será a exigência de garantias por parte das instituições credoras, como forma de proteção. Em relação ao cliente, quanto maior o risco, menor será o volume de crédito a ser concedido.

Determinado risco de se fazer um mau negócio é aceitável. Porém é necessário que se estabeleça qual é esse nível aceitável.

Na busca de um ponto de equilíbrio para se descobrir qual o nível ideal de risco e retorno esperados, as empresas de crédito, como financeiras ou bancos, buscam técnicas cada vez mais criteriosas e ágeis, através de sistemas informatizados, para que o crédito seja fornecido rapidamente e na quantidade certa. Expõe Silva (1988, p.38) a respeito:

Uma medida eficiente (e sistemática) de risco é algo indispensável para uma organização que analisa grande volume de propostas de negócios. A agilização e a uniformidade das decisões, seguindo os padrões definidos pela política de crédito, são fatores que trarão ótimos resultados para o banco comercial a partir da utilização de um modelo que dê uma medida de risco.

Dessa forma, na medida em que as instituições financeiras vão encontrando a maneira mais correta de se medir o risco e se aprimorem nessa técnica, menor vai se tornando o nível de inadimplência de suas operações de crédito e conseqüentemente maior seu retorno financeiro.

3.2 Riscos relativos aos C's do crédito

A cada C do crédito podem ser estabelecidos critérios de medida de risco relacionado a suas peculiaridades. O risco global será determinado considerando cada uma dessas formas de se mensurar cada um desses C's.

3.2.1 Risco do crédito quanto ao C caráter

Relacionado ao risco do caráter Santi Filho (1997) seleciona quatro itens para pontuação: pontualidade, restrições, experiência em negócios e atuação na praça.

Para Santi Filho (1997, p.16) "... deve-se considerar a pontualidade do cliente como um fator de grande relevância no risco do crédito" muito embora, em alguns casos essa

impontualidade não é resultante da vontade de não pagar e sim de várias situações que são alheias à vontade do devedor, como crises econômicas que afetam a capacidade de pagamento etc.

As restrições são as anotações encontradas sobre o devedor, como protestos concordatas, falências e ações judiciais.

Quando se trata de clientes com experiência em negócios, ou seja, que já vem operando há algum tempo é de grande importância o "...registro de fatos desabonadores que porventura tenham marcado este relacionamento". (SANTI FILHO, 1997, p. 17)

Para que o nível de risco seja corretamente avaliado é também necessário se observar a atuação do cliente na praça, a forma de seu relacionamento com a comunidade.

Cada item desses deverá receber uma pontuação pelo gerente de crédito. A soma total de pontuação indicará o nível de risco do cliente segundo a classificação de Santi Filho (1997). Esses níveis são: risco **mínimo, baixo, considerável, elevado e total**.

Caso em algum daqueles itens considerados nesta avaliação o cliente tenha recebido pontuação zero, ele é considerado como de risco total. Nesse caso o crédito deve ser indeferido.

3.2.2 Risco do crédito quanto ao C capacidade

Para avaliar o risco relativo ao C capacidade Santi Filho (1997) seleciona seis quesitos para pontuação. São eles: **estratégia empresarial e capacidade de adaptação** que enfoca o conhecimento da missão e as metas do negócio. A capacidade de adaptação refere-se a disposição para mudanças e aceitação do novo diante da competitividade acirrada do mercado.

A **gerência** cujo aspecto de avaliação é se "a administração é exercida de forma moderna (colegiada) e profissional" (Santi Filho, 1997, p. 35)

A **gestão relacionada à organização e controles** na qual será analisada a questão da qualidade e cumprimento das tarefas através de documentos de planejamento e controle gerencial.

Quanto à **gestão relacionada à tecnologia e equipamentos** o foco será o investimento em novas tecnologias agregados ao sistema gerencial de informação trarão inúmeros benefícios ao processo de gestão.

Na **gestão relacionada ao capital de giro** será analisada a política de atuação da empresa em administração de estoques, pagamentos a fornecedores, prazos de recebimentos etc.

No que se refere a **capacitação dos dirigentes e tempo de atividade** é interessante notar, por exemplo, se a formação de administrador é compatível com o ramo de atividade da empresa. O tempo de atividade também deve ser considerado uma vez que “...estudos demonstram que na faixa de três a seis anos da data de fundação encontram-se os maiores índices de mortalidade das empresas” (SANTI FILHO, 1997, p.32), embora isso não possa ser considerado como uma regra.

Feita a pontuação é possível calcular o nível de risco do cliente quanto ao C capacidade através da somatória dos pontos obtidos. Esses níveis são os mesmos relativos ao C caráter, com exceção do “risco total” e eles são utilizados por Santi Filho para os demais C's do crédito. São eles:

RISCO MÍNIMO

RISCO BAIXO

RISCO CONSIDERÁVEL

RISCO ELEVADO.

3.2.3 Risco do crédito quanto ao C condições

Seguindo a mesma sistemática anterior, para o C condições, Santi Filho (1997) seleciona quatro quesitos básicos, relacionados a fatores externos à empresa, que também são citados por Silva (1988, p. 36) e que integram o macroambiente político-econômico, pelos quais a mesma deverá ser analisada. São eles: a **política econômica** da empresa em relação a seus produtos e serviços e forma de atuação no mercado. Se suas vendas são pulverizadas, ou seja, se não são concentradas em poucos clientes; as estratégias de venda etc.

Os **fatores setoriais**, quesito que avalia como estão os negócios do setor em que atua, se está em expansão, ou recessão; qual a relação desse setor com políticas do governo etc.

Em relação à **competitividade** deve ser considerado o nível da concorrência das empresas, o poder de barganha dos fornecedores e dos compradores, as ameaças de entrada de novos concorrentes, o surgimento de novos produtos substitutos ou similares etc.

Quanto à **dependência do governo**, as empresas que têm como cliente o governo, em qualquer de suas esferas – municipal, estadual ou federal – podem ter sérios problemas de recebimento de suas vendas, ou prestação de serviços, em razão de problemas orçamentários ou de decisões políticas dos devedores.

Com esses parâmetros se estabelece o nível de risco entre mínimo e elevado como explicado no item anterior.

3.2.4 Risco do crédito quanto ao C capital

A análise de risco de crédito relacionado ao C capital é muito mais um trabalho técnico de investigação das demonstrações contábeis, visando a apuração do nível de risco do cliente, do que uma análise gerencial do executivo de crédito, embora este possa utilizá-la como auxílio para a decisão do crédito.

Porém, em relação às micro e pequenas empresas, normalmente, o que se considera para a análise do C capital, não são as demonstrações contábeis. O que se utiliza são outros dados como, por exemplo, os relacionados ao faturamento e margem de lucro, ativos e patrimônio da empresa e dos sócios, pois, geralmente, as demonstrações contábeis dessas empresas são utilizadas apenas para cumprir determinação legal do fisco, não revelando a realidade. Como argumenta Santi Filho:

Nas micro, e em boa parte das pequenas empresas, os relatórios contábeis fornecidos - base importante para a análise destes aspectos - não estão em completo acordo com a respectiva realidade. Geralmente, são elaborados por escritórios de contabilidade externos à empresa e cumprem finalidades basicamente fiscais. A avaliação de riscos relacionada ao C capital, nestes casos, é feita muito mais em função dos números inerentes aos proprietários - patrimônio etc. - do que a partir dos demonstrativos contábeis.(SANTI FILHO, 1997, p. 61)

Contudo, para as empresas, cujas demonstrações contábeis expressam a realidade dos fatos, Santi Filho (1997), relaciona cinco quesitos para pontuação e atribuição de riscos do C capital que são: o **perfil empresarial** que se refere a situação econômico-financeira da empresa e pode ser avaliado com informações e indicadores econômico-financeiros.

A **análise de rentabilidade do patrimônio líquido**, indicador de resultado que deverá auxiliar na análise do crédito pois:

considerando que o patrimônio líquido expressa o montante de recursos próprios que está financiando os investimentos da empresa, o percentual tido pela relação entre o resultado líquido do exercício (lucro ou prejuízo) e o referido montante expressa como o lucro gerado remunera o capital dos proprietários ou o prejuízo reduz esta riqueza.(SANTI FILHO, 1997, p.79)

Em relação ao **equilíbrio das variáveis empresariais** constata-se que através dos indicadores econômico-financeiros é possível verificar como está a situação da empresa, se está equilibrada ao longo do tempo, se vem gerando resultados positivos sem muitas variações etc.

Quanto à **qualidade do ciclo financeiro**, também conhecido com ciclo de caixa, este envolve políticas de crédito da empresa como prazos de pagamento a fornecedores e recebimento de duplicatas, administração de estoques, de maneira que a empresa tenha fluxo de caixa condizente com suas necessidades financeiras etc.

Na **formação de capital de giro** é considerada a origem dos recursos para financiar o capital de giro.

Do ponto de vista da análise de risco para concessão do crédito, o enfoque principal é sobre a capacidade de geração de recursos. Por meio dela pode ser verificado o equilíbrio operacional e financeiro, o equilíbrio entre a equação de rentabilidade e o conjunto das políticas financeiras de curto prazo e a capacidade de pagamento e endividamento da empresa. (SANTI FILHO, 1997, p. 120)

Com a somatória dos pontos desses itens avalia-se o nível de risco relacionado ao C capital.

3.2.5 Risco global do crédito

Após a avaliação do risco do cliente relativo aos C's caráter, capacidade, condições e capital é possível estimar qual o nível de risco global do cliente - mínimo, baixo, considerável ou elevado - através de ponderação entre os resultados de cada um desses C's.

Quanto à avaliação do C conglomerado, segundo Santi Filho (1997), deve ser considerada dos outros C's do crédito feita para todas as empresas do grupo que possuem participações societárias, atribuindo-se um dos níveis de risco, de mínimo a elevado, que fará parte da ponderação para se estimar o risco global da empresa em análise.

No que se refere ao C colateral, o mesmo autor, considera que primeiramente, deve-se estabelecer o risco global do cliente para que depois seja definida a garantia, que deve ser exigida conforme o nível de risco e política de crédito da instituição. Como exemplo de garantias ele sugere apenas o aval¹¹ dos principais dirigentes para as operações de risco mínimo e baixo; hipoteca¹² e aval para as de risco considerável e recomenda as garantias com autoliquidez, juntamente com hipoteca ou aval para os clientes de risco elevado. (SANTI FILHO, 1997, p 149)

3.3 Risco das Operações de Crédito

Visando padronizar a provisão para devedores duvidosos das operações de crédito das instituições bancárias, com a finalidade de contribuir para a maior transparência e segurança do sistema financeiro nacional, o Banco Central do Brasil, através da Resolução nº. 2682, de 21.12.1999, determinou que as instituições financeiras classificassem suas operações de crédito em nove níveis de risco:

¹¹ Segundo Santos (2000, p.34) o aval "é uma garantia pessoal do pagamento de um título de crédito, dada por pessoa (física ou jurídica), que fica solidariamente responsável com o devedor pelo pagamento do crédito".

¹² Conforme Santos (2000, p. 40) hipoteca é a "vinculação de bens considerados imóveis pelo Código Civil para pagamento de dívida".

- I – nível AA
- II – nível A;
- III – nível B;
- IV – nível C;
- V – nível D;
- VI – nível E;
- VII – nível F;
- VIII – nível G;
- IX – nível H;

Um dos critérios a ser utilizado para classificação das operações em um desses níveis é **em relação ao devedor e seus garantidores**. Serão considerados fatores como a situação econômico-financeira, endividamento, capacidade de geração de resultados, fluxo de caixa, administração e qualidade de controle, pontualidade nos pagamentos, contingências, setor de atividade econômica e limite de crédito.

O outro é **em relação à operação**. Os fatores serão a natureza e finalidade da transação; as características das garantias e o valor da operação.

Através da análise de todos esses itens atribui-se uma pontuação para cada um deles que é ponderada por meio de sistemas informatizados. Assim, se calcula o nível de risco das operações que pode ser de “AA”, para operações de menor risco, até “H”, para operações com risco total.

É importante observar que todos estes itens estão inteiramente relacionados com os C's do crédito, estudados anteriormente, que são utilizados na análise para concessão do crédito.

A quantidade de crédito fornecida aos clientes, alocada entre os nove níveis (de AA até H) de risco de suas operações, como determina a Resolução número 2682 do Banco Central tem, praticamente, a mesma distribuição proporcional entre esses níveis de riscos nos bancos HSBC, Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú. Ou seja, proporcionalmente ao total do volume de crédito concedido, esses bancos têm entre si, aproximadamente, o mesmo percentual desse volume classificado entre os nove níveis de risco das operações. Por exemplo, se um desses bancos tem 10% do volume total do crédito fornecido aplicados em operações de risco AA (que não

contabiliza nada como provisão para devedores duvidosos) , 30% em operações de risco A (que contabiliza 0,5% como provisão), e assim por diante, os outros bancos também terão aproximadamente essas mesmas proporções aplicadas. Ou quando houver alguma diferença a maior em um nível e outra a menor em outro nível de risco elas se compensam. No caso desses bancos a soma das provisões de todos os níveis de risco das operações está bem próxima de 6% do volume total do crédito concedido, conforme mostrado o gráfico 1 da capítulo 2 desse trabalho.

Definidos os níveis de riscos das operações, é feita a provisão para devedores duvidosos nas seguintes proporções, conforme artigo 6º. da referida lei:

- 1 – 0,5% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível A;
- 2 – 1% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível B;
- 3 – 3% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível C;
- 4 – 10% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível D;
- 5 – 30% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível E;
- 6 – 50% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível F;
- 7 – 70% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível G;
- 8 – 100% sobre o valor das operações classificadas como de risco nível H.

Observa-se, dessa forma, que quanto maior o risco da operação, maior será a provisão para devedores duvidosos podendo chegar a 100% do valor da operação no maior nível de risco. Assim, o credor já terá todo o valor provisionado para cobrir a possível inadimplência de suas operações.

Esta classificação é de responsabilidade das instituições financeiras, porém, o Banco Central as monitora através de auditoria. Dessa forma ele mantém rigoroso controle sobre as condições de concessão de crédito financeiro como forma de fortalecimento do sistema financeiro nacional.

IV APLICAÇÃO DA PESQUISA E METODOLOGIA

A pesquisa de campo foi realizada através da aplicação de formulário a todas as 163 empresas clientes de uma determinada agência do Banco do Brasil localizada na cidade de Maringá, Estado do Paraná, em julho de 2001.

Os dados pesquisados apresentam a situação da amostra¹³ no momento específico da pesquisa. Ou seja, os resultados do trabalho retratam a realidade das micro e pequenas empresas no mês de julho de 2001.

A amostra utilizada neste trabalho é do tipo não-probabilística, pois ela foi escolhida intencionalmente pelo autor. Por conveniência e facilidade de acesso aos dados, considerou-se como amostra todas as empresas clientes de uma das dependências do Banco do Brasil, como já citado.

Para Barros e Lehfeld (1999, p.41):

As amostras não-probabilísticas são compostas muitas vezes de forma acidental ou intencional. Os elementos não são selecionados aleatoriamente. Com o uso desta tipologia, não é possível generalizar os resultados das pesquisas realizadas, em termos de população. Elas não garantem nenhuma certeza quanto a representatividade do universo.

Neste trabalho a população é considerada como sendo todas as empresas clientes do Banco do Brasil na cidade de Maringá. Assim, a intenção não é de se generalizar o resultado da pesquisa para toda a população, como destacado acima por Barros e Lehfeld (1999). O que se pretende então é que o resultado obtido seja considerado igualmente válido para todas as micro e pequenas empresas **clientes das cinco agências do Banco do Brasil localizadas na cidade de Maringá**, não pela generalização dos resultados, mas pelas características idênticas tanto dessas empresas, quanto das instituições financeiras que atuam nesta cidade. Ou seja, independente do bairro em que estão situadas as agências bancárias, elas operam com todo tipo de empresas no que se refere ao porte, ramo de atividade ou localização geográfica. Assim, as características relativas ao porte das empresas, atuação no mercado, ramo de atividade, nível de faturamento, necessidade de crédito para capital de giro e as características relacionadas aos C's do crédito, são inerentes às empresas clientes de qualquer das agências bancárias em questão.

Dessa forma, como essas características são as mesmas, os resultados poderão ser aplicados neste universo delimitado à cidade de Maringá, pois como já citado por Barros e Lehfeld (1999, p. 38) o universo é composto de elementos que possuem determinadas características em comum.

A representatividade da amostra escolhida pode ser avaliada pela proporcionalidade. Nesta pesquisa as amostras utilizadas (163 empresas) representam 19,76% da população, pois segundo informações do Banco do Brasil existem 825 empresas clientes de suas agências localizadas na cidade de Maringá.

O formulário aplicado apresenta as seguintes perguntas conforme Quadro 1:

Quadro 1: Formulário

1) Qual o faturamento bruto da empresa em reais acumulado dos últimos 12 meses?
2) Opera com crédito junto ao Banco do Brasil? Se opera, qual o limite máximo de crédito junto ao Banco do Brasil nas linhas de crédito de capital de giro incluindo desconto de duplicatas, desconto de cheques pré-datados e <i>vendor finance</i> ?
3) Tem conta em outro banco?
4) Tem operação de crédito com outro banco? Caso afirmativo, qual o outro banco e qual o valor do limite máximo de crédito junto a esse banco nas linhas de crédito de capital de giro incluindo desconto de duplicatas, desconto de cheques pré-datados e <i>vendor finance</i> ? (Caso opere com mais de um banco além do Banco do Brasil, considerar aquele que oferece maior limite de crédito)
5) Qual o capital social da empresa em Reais?
6) Há quanto tempo é cliente do Banco do Brasil? E do outro banco?
7) Qual o setor de atividade? () 1 – indústria () 2 – comércio () 3 – serviços
8) Qual a data da constituição da empresa?
9) Qual o grau de concentração de vendas nos 5 principais clientes. () 1- Até 20%; () 2- De 20 a 49%; () 3- De 50 a 74%; () 4- Mais de 75%
10) A sede da empresa, ou suas unidades, estão instaladas em imóveis alugados? () sim () não
11) Utiliza informática? () sim () não

¹³ Amostra segundo Barros e Lehfeld (1999, p. 38) é a menor proporção de um todo maior, o universo. Universo esse que significa a totalidade de elementos que possuem determinadas características definidas para um estudo.

12)Quais os tipos e valores dos bens móveis e imóveis da empresa e dos sócios.

13)A empresa tem apólices de seguros de suas instalações? () sim () não

O preenchimento do formulário foi realizado pessoalmente ou via telefone pelo autor através de contato com o representante, que geralmente é o proprietário da empresa.

Os dados dos formulários respondidos foram compilados utilizando-se “planilhas eletrônicas” e analisados através de gráficos e com o uso de técnicas estatísticas.

Foram estimados coeficientes de correlação linear entre vários pares de variáveis relacionados aos riscos e aos volumes de crédito fornecidos pelas instituições financeiras com a intenção de verificar se realmente os bancos levam em conta os fatores pesquisados para a análise do crédito. Os resultados são apresentados em tabelas no capítulo 5 deste trabalho.

Os resultados dos testes “t” apresentados nas tabelas do capítulo 5 com um asterisco (*) indicam a rejeição de H_0 com 1% de nível de significância; com dois (**) indicam a rejeição de H_0 com 5% de nível de significância; com três (***) indicam a rejeição de H_0 com 10% de nível de significância;

Por fim as empresas são classificadas em quatro níveis de risco, que não é de seu conhecimento, uma vez que os bancos não o divulgam nem para o próprio cliente, pois faz parte de sua estratégia operacional.

Essa classificação dos clientes em quatro níveis de risco sendo “1” para os de risco **mínimo**, “2” para os de risco **baixo**, “3” para os de risco **considerável** e “4” para os de risco **elevado**, foi elaborada pelo autor desse trabalho tendo como fundamentação teórica a ilustração de Santi Filho (1997, p.149) de como pode ser determinado o limite de crédito dos clientes conhecendo-se seus níveis de risco. Para ele, um exemplo de como estabelecer o limite de crédito com base no valor da média mensal de vendas dos últimos seis meses poderia ser:

- risco MÍNIMO – até 80% dessa média de faturamento;
- risco BAIXO – até 60%;
- risco CONSIDERÁVEL – até 40%;
- risco ELEVADO – até 30%.

No caso dessa pesquisa não foi possível a informação necessária para se verificar os níveis de risco dos clientes, porém obteve-se a informação dos valores de seus limites de crédito e do faturamento bruto anual. Dessa forma, convencionou-se, para efeito de estudos e comparações, que os níveis de risco dos clientes seriam determinados pelo volume de crédito em relação ao faturamento. Assim, clientes com limites de crédito no montante de:

- até 5% de seu faturamento bruto anual indica risco elevado (nível 4);
- de 5% a 10% risco considerável (nível 3);
- de 10% a 15% risco baixo (nível 2);
- acima de 15% risco mínimo (nível 1).

Com esse artifício foi possível comparar os níveis de risco atribuídos pelo Banco do Brasil com os níveis atribuídos pelos outros bancos.

V RESULTADO

Neste capítulo procurou-se identificar através dos dados da pesquisa de campo quais os principais fatores utilizados pelas instituições financeiras para a determinação do risco e, conseqüentemente, do limite máximo de crédito de seus clientes micro e pequenas empresas. Além da identificação desses fatores pretende-se também, através de técnicas estatísticas, avaliar a relação existente entre esses fatores e o volume de crédito concedido tanto pelo Banco do Brasil como pelos demais bancos que atuam fornecendo crédito às micro e pequenas empresas.

5.1 Resultado das amostras

O processo de preenchimento dos formulários levou cerca de 30 dias. Cerca de 60% deles foram totalmente respondidos no primeiro contato, 38% foram completados em contatos posteriores e 2% não foram preenchidos pela dificuldade de localizar os responsáveis pelas empresas ou por preferirem manter o sigilo de suas operações.

O tempo de preenchimento de cada formulário variou de três a quinze minutos. O contato pessoal de modo geral foi mais demorado envolvendo além do preenchimento do formulário um diálogo mais detalhado para atender a curiosidade do entrevistado. Enquanto a pesquisa por telefone, por ser mais objetiva, demandou menos tempo. Ainda, muitos formulários encerraram-se logo nas primeiras perguntas, devido a empresa não se enquadrar como micro ou pequena ou por não operar com crédito. Nesses casos poucos minutos foram suficientes.

As respostas obtidas revelaram o seguinte:

Das 163 empresas objetos da pesquisa, 16 apresentaram valores maiores que R\$ 1.200.000,00, ou seja, não se enquadram como micro ou pequena empresa e por isso foram excluídas da pesquisa.

Restaram 147 empresas das quais 28 responderam que não operam com crédito junto ao Banco do Brasil. Isso pode ocorrer por não terem interesse, por não terem apresentado a documentação solicitada pelo banco, necessária para operacionalização,

ou por que possuem restrições registradas nos órgãos de proteção ao crédito. Essas 28 também foram excluídas do processo).

Das 119 empresas remanescentes, 76 responderam que têm conta em outro banco e 43 que não.

Da mesma forma essas 43 empresas que não têm conta em outros bancos foram excluídas do processo. Assim restaram 76 empresas das quais 51 operam com crédito junto a outros bancos e 25 não operam.

Essas 25 empresas não têm operações de crédito em outro banco porque não têm interesse, ou não necessitam de crédito além do que já possuem junto ao Banco do Brasil.

Das empresas pesquisadas apenas algumas delas operam com crédito em mais de um banco além do Banco do Brasil. Nestes casos considerou-se entre os outros bancos apenas um deles, sendo selecionado aquele que mantinha disponível maior limite de crédito a estes clientes no momento da pesquisa.

Os dados das 51 empresas que operam com crédito no Banco do Brasil e em outro banco são o foco desse trabalho e deram origem às 51 linhas da Tabela 2, enumeradas na coluna "A".

As respostas das perguntas de números 5 a 13 também estão relacionadas na Tabela 2. Para um melhor entendimento dos dados da Tabela 2 elaborou-se uma legenda que consta no Quadro 2.

A respeito dos dados pesquisados, primeiramente, vale a observação de que as 51 empresas constantes da Tabela 2, não apresentam restrições ao crédito como tratadas no item 2.5.1.1 e 3.4 deste trabalho. Ou seja, segundo Santi Filho (1997, p. 18-20) se o cliente ao ser avaliado apresentar situação crítica quanto aos itens pontualidade, restrições, experiências em negócios e atuação na praça, o mesmo será considerado de risco total e não será recomendada a liberação do crédito.

Dessa forma, o C caráter, tido como a intenção do pretendente ao crédito de pagar sua dívida, incluindo o seu histórico, é o fator mais importante a ser considerado para a concessão de crédito por parte das instituições financeiras. A inexistência dele, geralmente, significa o indeferimento do crédito.

Diante dessa realidade, todas as empresas que apresentaram restrições ao crédito foram excluídas durante o processo de seleção da amostra da pesquisa, pois estas não têm crédito junto às instituições financeiras. Nenhuma dessas empresas figuram entre as 51 constantes da Tabela 2.

Tabela 2: Dados da pesquisa de campo

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U
Fator es\	C.S.	setor	Concen- tracao de vendas	Imóvel Alugado	Infor- mática	fatura- mento	Bens R\$ mil	Seguro	limite BB	k/h	Risco BB	tempo de conta BB	Outro banco	Limite outro banco	p/h	Risco outro banco	tempo conta outro banco	m-r	k-p	
1	42	1	7,2	2	N	N	1.185	384	N	77	6,50%	3	0	Itaú	90	7,59%	3	7	-	-13
2	60	1	6,5	1	N	S	1.109	308	N	95	8,57%	3	4,5	Cef	90	8,11%	3	3,5	-	5
3	10	2	6	3	S	S	1.134	111	S	70	6,17%	3	0,7	Cef	70	6,17%	3	4	-	0
4	25	1	6	1	N	S	1.198	0	S	58	4,84%	4	3,7	Cef	50	4,17%	4	3,5	-	8
5	10	2	5,5	1	S	N	486	39	N	39	8,03%	3	1,1	Cef	30	6,18%	3	3	-	9
6	10	1	4,3	2	N	S	540	0	N	25	4,63%	4	3,5	Unibanco	15	2,78%	4	3	-	10
7	8	2	4,2	2	N	S	247	0	N	24	9,70%	3	3	Hsbc	20	8,08%	3	3,3	-	4
8	40	2	4,5	3	N	S	476	0	S	37	7,78%	3	1,5	Sudameris	35	7,36%	3	2	-	2
9	20	2	4	1	S	S	317	20	N	30	9,45%	3	4	Itaú	20	6,30%	3	3,5	-	10
10	50	2	3	2	S	S	258	0	S	25	9,71%	3	2,5	Hsbc	20	7,76%	3	2,5	-	5
11	70	1	1	4	S	N	718	162	N	59	8,22%	3	0,1	Uniban	64	8,92%	3	1	-	-5
12	50	2	2,2	1	S	S	1.039	68	N	65	6,26%	3	1	Santander	100	9,63%	3	2	-	-35
13	30	1	2,3	2	S	S	1.189	0	N	56	4,71%	4	0,3	Santander	56	4,71%	4	2	-	0
14	200	1	4,2	2	N	S	1.186	410	S	50	4,22%	4	0	Bradesco	53	4,47%	4	2	-	-3
15	20	2	2,2	1	S	S	701	657	S	75	10,69%	2	0	Hsbc	70	9,98%	3	2	(1)	5
16	4	3	0,4	2	S	N	57	0	N	11	19,33%	1	0,4	Hsbc	10	17,57%	1	0,4	-	1
17	5	2	1,8	1	S	S	1.117	0	N	50	4,47%	4	1,7	Itaú	50	4,47%	4	1,5	-	0
18	5	3	1,8	2	S	N	88	100	N	14	15,91%	1	1	Bradesco	30	34,09%	1	1,2	-	-16
19	12	2	1,8	1	S	S	176	3	N	17	9,67%	3	0,7	Unibanco	15	8,53%	3	1,2	-	2
20	45	2	1,8	3	S	N	1144	270	N	54	4,72%	4	0,1	Real	50	4,37%	4	1,5	-	4
21	15	1	1,5	1	S	N	173	0	N	30	17,32%	1	1,2	sicred	30	17,32%	1	1	-	0
22	9	2	1,1	2	S	N	122	18	N	16	13,14%	2	0	itau	12	9,85%	3	1	(1)	4
23	20	2	8,5	2	S	N	1083	10	N	78	7,20%	3	1,1	Sudameris	75	6,93%	3	4	-	3
24	30	2	8,4	1	N	N	1052	0	N	50	4,75%	4	7	Banespa	45	4,28%	4	6	-	5
25	14	3	9	1	N	N	445	110	N	79	17,74%	1	2	Itaú	100	22,46%	1	9	-	-21
26	2	2	27	1	N	N	61	15	N	11	17,95%	1	1	Itaú	10	16,32%	1	12	-	1
27	80	2	28	1	N	N	410	101	S	62	15,13%	1	11	Hsbc	45	10,98%	2	8	(1)	17

(continua na página 79)

Tabela 2: Dados da pesquisa de campo (continuação)

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U		
Fatores\ Empre- sas	C.S.	setor	vida	Conce- ntracao de vendas	Imóvel Alugado	Infor- mática	fatura- mento	Bens R\$ mil	Seguro	limite BB	k/h	Risco BB	tempo de conta BB	Outro banco	Limite outro banco	p/h	Risco outro banco	tempo conta outro banco	m-r	k-p		
28	20	2	20	1	S	S	387	0	S	56	14,49%	2	7	Cef	50	12,94%	2	4	-	6		
29	300	2	20	1	N	N	713	0	N	51	7,15%	3	1,1	Sudameris	31	4,35%	4	8	(1)	20		
30	304	2	27	1	N	S	435	0	S	82	18,83%	1	25	Bradesco	100	22,97%	1	25	-	-18		
31	430	2	27	1	S	S	222	40	N	41	18,45%	1	9,8	Santander	40	18,00%	1	6	-	1		
32	20	2	44	1	N	S	960	140	N	99	10,31%	2	3	BMB	150	15,62%	1	20	1	-51		
33	400	1	14	4	N	N	108	126	N	20	18,53%	1	3	Hsbc	22	20,38%	1	13	-	-2		
34	100	2	12	1	N	S	515	199	N	83	16,10%	1	1	Itaú	80	15,52%	1	4	-	3		
35	100	2	12	2	N	S	707	199	N	110	15,55%	1	11	Itaú	130	18,38%	1	12	-	-20		
36	40	2	11	2	N	S	475	317	N	105	22,10%	1	10	Itaú	120	25,26%	1	10	-	-15		
37	14	2	9	1	S	N	169	0	S	22	13,02%	2	7,7	Cef	10	5,92%	3	4	(1)	12		
38	320	2	7	2	S	S	824	0	N	62	7,52%	3	6,6	Cef	60	7,28%	3	4	-	2		
39	54	2	7	1	N	N	223	0	N	29	13,01%	2	0	Itaú	25	11,21%	2	4	-	4		
40	100	2	4	2	S	S	773	34	N	60	7,76%	3	2,1	Hsbc	55	7,11%	3	3	-	5		
41	90	1	15	1	N	S	791	400	N	64	8,09%	3	8	Cef	75	9,48%	3	14	-	-11		
42	20	2	15	1	S	N	73	0	S	6	8,22%	3	1	Itaú	10	13,71%	2	12	1	-4		
43	28	1	24	1	N	S	255	0	N	45	17,68%	1	0,1	Bradesco	80	31,43%	1	24	-	-35		
44	10	2	18	1	S	N	321	0	N	15	4,68%	4	1	Itaú	8	2,49%	4	4	-	7		
45	20	2	7	1	N	N	220	200	S	60	27,27%	1	0,2	Itaú	35	15,91%	1	6	-	25		
46	8	1	4	1	N	S	573	0	N	51	8,91%	3	4	Bradesco	50	8,73%	3	4	-	1		
47	5	3	4	1	S	N	65	16	N	9	13,85%	2	0,2	Bradesco	7	10,77%	2	3	-	2		
48	100	1	6	2	S	N	166	0	N	24	14,46%	2	1,5	Real	21	12,65%	2	3	-	3		
49	12	3	4	1	S	N	68	50	S	16	23,53%	1	3	Santander	15	22,06%	1	2	-	1		
50	6	1	6	1	S	S	98	72	N	21	21,43%	1	4	Itaú	15	15,31%	1	3	-	6		
51	3	2	4	1	S	N	111	0	N	7	6,31%	3	0	Cef	5	4,50%	4	3	(1)	2		
Total K										2395	Total P					2449	Total				U	-54

Quadro 2: Legenda da Tabela 2

- **Coluna A:** numeração das empresas pesquisadas de 1 a 51;
- **Coluna B:** “C.S.”, Capital Social das empresas em R\$ mil;
- **Coluna C:** “Setor”, setor de atividade, 1 para indústria, 2 comércio, 3 serviços;
- **Coluna D:** “vida”, tempo de criação da empresa em anos;
- **Coluna E:** “concentração de vendas”, concentração das vendas nos 5 maiores clientes: 1 para até 20%; 2 de 20% a 50%; 3 de 50% a 80%; 4 para mais de 80%;
- **Coluna F:** “Imóvel alugado”, se a sede ou as instalações são em imóveis alugados, “S” sim e “N” não;
- **Coluna G:** “Informática”, se utiliza informática ou não;
- **Coluna H:** “faturamento”, faturamento bruto dos últimos 12 meses acumulados em R\$ mil;
- **Coluna I:** “Bens”, valor dos bens imóveis e móveis que possam servir de garantia nas operações de crédito, em R\$ mil, em nome da empresas e dos sócios;
- **Coluna J:** “Seguros”, se a empresa tem apólices de seguro de suas instalações, estoques, empregados etc;
- **Coluna K:** “limite BB”, o limite máximo de crédito da empresa junto ao Banco do Brasil em R\$ mil, na época da pesquisa;
- **Coluna L:** “K/H”, é a coluna K dividida pela coluna H
- **Coluna M:** “Risco BB”, é o nível de risco atribuído ao cliente pelo Banco do Brasil tendo como base a Coluna “L”.
- **Coluna N:** registra há quantos anos a empresa é cliente do Banco do Brasil;
- **Coluna O:** “Outro banco”, relaciona qual é o outro banco com o qual a empresa realiza operações de crédito;
- **Coluna P:** “Limite outro banco”, é o limite máximo de crédito da empresa com o outro banco na época da pesquisa em R\$ mil;
- **Coluna Q:** “p/h”, é a coluna P dividida pela coluna H.
- **Coluna R:** nível de risco atribuído pelos outros bancos baseado na coluna “Q”;
- **Coluna S:** Consta o tempo em que a empresa é cliente do outro banco, em anos;

- **Coluna T:** “m-r”, é a diferença entre as colunas “M” e “R”;
- **Coluna U:** “k-p”, é a diferença entre as colunas “K” e “P”;

Conforme apresentados na Tabela 2, os dados pesquisados revelam que, comparando o montante dos limites de crédito concedido pelo Banco do Brasil às 51 empresas (coluna “K”, R\$ 2.395.000,00) com o montante concedido pelos outros bancos (coluna “P”, R\$ 2.449.000,00) constata-se que os outros bancos superam em 2,25%, ou R\$ 54.000,00 no total dos limites de créditos concedidos aos mesmos clientes pelo Banco do Brasil. Porém, por outro lado, verifica-se que das 51 empresas, 33 delas (64,7%) possuem limite maior no Banco do Brasil, se comparado ao crédito concedido pelo outro banco. Enquanto apenas 14 empresas (27,5%) têm limite de crédito maior nos outros bancos. Quatro delas (7,8%) têm o mesmo volume de crédito no Banco do Brasil e em outros bancos.

Essa pequena diferença está refletida no elevado coeficiente de correlação de 0,93, associado às variáveis limites de crédito concedidos pelo Banco do Brasil e os concedidos pelos outros bancos (colunas **K** e **P** da Tabela 2). Deve-se notar que a hipótese nula associada a este coeficiente é rejeitada ao nível de 1% de significância, conforme Tabela 3.

Tabela 03: Significância dos coeficientes de correlação dos dados da Tabela 2

VARIÁVEIS	COEF. DE CORRELAÇÃO	ESTATÍSTICA “t”
Capital Social e Risco BB (Colunas B e M da Tabela 2)	- 0,15	- 1,11
Tempo vida empresa e Risco BB (Col. D e M , Tab. 2)	- 0,34	- 2,53** ¹⁴
Tempo vida e Risco outros bancos (Col. D e R , Tab. 2)	- 0,39	- 2,96*
Tempo vida e Limite BB (Col. D e K , Tab. 2)	0,26	1,88***
Tempo de vida e Limite outros Bcos (Col. D e P , Tab. 2)	0,34	2,53**
Faturamento e Limite BB (Col. H e K , Tab. 2)	0,67	6,32*
Faturamento e Limite outros Bcos (Col. H e P , Tab. 2)	0,59	5,12*
Capital Social e Risco outros Bcos (Col. B e R , Tab. 2)	- 0,13	- 0,91
Faturamento e Risco BB (Col. H e M , Tab. 2)	0,61	5,39*
Faturamento e Risco outros Bcos (Col. H e R , Tab. 2)	0,55	4,61*
Risco BB e Risco outros Bcos (Col. M e R , Tab. 2)	0,94	19,28*
Limite BB e Limite outros Bcos (Col. K e P , Tab. 2)	0,93	17,71*
Tempo de Conta BB e Risco BB (Col. N e M , Tab. 2)	- 0,25	- 1,80***
Tempo Conta e Risco Outros Bcos (Col. S e R , Tab. 2)	- 0,44	- 3,43*
Valor dos Bens e Limite BB (Col. I e K , Tab. 2)	0,51	4,15*
Valor Bens e Limites outros Bcos (Col. I e P , Tab. 2)	0,47	3,72*
Concentração Vendas e Risco BB (Col. E e M , Tab. 2)	0,13	0,91
Conc. Vendas e Risco outros Bcos (Col. E e R , Tab. 2)	0,10	0,73

¹⁴ (*) indica a rejeição de H_0 com 1% de nível de significância; (**) indicam a rejeição de H_0 com 5% de nível de significância; (***) indicam a rejeição de H_0 com 10% de nível de significância;

Imóvel Alugado e Risco BB (Col. F e M , Tab. 2)	0,13	0,91
Imóvel Alugado e Risco outros Bcos(Col. F e R ,Tab.2)	0,15	1,06
Informática e Risco BB (Col. G e M , Tab. 2)	- 0,13	- 0,91
Informática Risco outros Bcos (Col. G e R , Tab. 2)	0,07	0,49

Da mesma forma, considerando os níveis de risco dos clientes verifica-se que há pouca diferença se comparados os níveis atribuídos pelo Banco do Brasil com os níveis atribuídos pelos outros bancos. A coluna “T” da Tabela 2, revela que das 51 empresas, apenas 8, ou aproximadamente 15,68%, apresentam riscos distintos entre os atribuídos pelo Banco do Brasil e os atribuídos pelos outros bancos. Sendo que para 6 dessas empresas os níveis de risco foram considerados mais elevados nos outros bancos e para 2 delas estes níveis foram considerados mais elevados no Banco do Brasil, como mostra a coluna “T” da Tabela 2.

Assim, pelos níveis de risco atribuídos aos clientes, também se verifica que a política de crédito das instituições financeiras encontra-se muito equilibrada, sem diferenças significativas na quantidade de crédito colocada à disposição dos clientes, uma vez que, aproximadamente, 84,32% dos clientes apresentam o mesmo nível de risco no Banco do Brasil e em outros bancos.

O coeficiente de correlação de 0,94, entre essas variáveis, com rejeição da hipótese nula com 1% de nível de significância, apresentado na Tabela 3, demonstra estatisticamente essa realidade.

Com base nos dados acima pode-se dizer que não há muita divergência entre a política de crédito das diversas instituições financeiras localizadas na cidade de Maringá, no que se refere aos critérios para sua concessão em relação ao volume desse crédito e aos riscos relacionados aos clientes.

Além do pré-requisito caráter, nenhum outro fator, considerado isolado, é significativamente determinante, para as instituições financeiras conceder créditos às empresas – em maior ou menor proporção – ou mesmo para que não os concedam.

Isso mostra que a análise do crédito é sempre feita baseada num conjunto de informações de vários fatores relativos ao cliente. Por exemplo, é natural se pensar que quanto maior o tempo de atividade da empresa, menor será seu risco, e conseqüentemente, maior o seu crédito. O que não é incorreto. Porém, só esta

informação, não pode determinar o resultado final sobre o volume de crédito a ser concedido. Pode-se perceber essa realidade através do coeficiente de correlação $r = -0,34$ entre os dados representativos do tempo de vida das empresas e seus respectivos riscos atribuídos pelo Banco do Brasil, colunas “D” e “M” da Tabela 2. Ou seja, existe uma correlação negativa entre as duas variáveis e essa correlação é estatisticamente significativa como mostra o teste “t” de $-2,53$. O mesmo ocorre na correlação entre o tempo de vida das empresas e os riscos atribuídos pelas outras instituições bancárias com $r = -0,39$ e “t” = $2,96$ como relacionado na Tabela 3.

Outras relações entre fatores utilizados na análise do crédito e os riscos/volumes de crédito estão discriminados na Tabela 3. Um dos aspectos que chamam a atenção nesta Tabela é o volume do Capital Social das empresas pesquisadas e o risco a elas atribuído pelas instituições financeiras, a correlação entre esses fatores além de ser baixa não é estatisticamente significativa.

Essa correlação pouco significativa do ponto de vista estatístico pode ser verificada através do coeficiente $-0,15$ e teste “t” = $-1,11$ entre o Capital Social e o risco atribuído pelo Banco do Brasil às empresas. Esta análise é feita também com a relação entre capital social e risco atribuídos pelos outros bancos com $r = -0,13$ e teste “t” = $0,91$, como consta na Tabela 3.

Essa situação vem confirmar a conotação das demonstrações contábeis das micro e pequenas empresas, de não revelar a real situação patrimonial das mesmas, uma vez que a maioria delas consegue crédito junto as instituições bancárias de montante muito maior que o valor de seu Capital Social. Ou seja, o valor do Capital Social, registrado no contrato social é apenas uma formalidade, que pouco é considerada, para a concessão do crédito bancário. Apenas 16, ou cerca de 31%, das 51 empresas analisadas, possuem valor de Capital Social maior que o limite de crédito concedido pelos bancos.

Outro fator relevante na determinação de limite de crédito fornecido pelas instituições financeiras é o faturamento da empresa. Tanto no Banco do Brasil como nos outros bancos essa correlação é positiva e se rejeita a hipótese nula considerando um nível de significância de 1%. Os coeficientes de correlação são $0,67$ e $0,59$, respectivamente, conforme Tabela 3.

Porém é importante observar que a correlação entre faturamento e risco, curiosamente, é positiva. O coeficiente de correlação no Banco do Brasil é de 0,61 e nos outros bancos é de 0,55, como consta na Tabela 3. O que significa dizer que o risco aumenta para os maiores faturamentos. Ou, o volume de crédito não aumenta na mesma proporção do faturamento. Assim, empresas com maior faturamento recebem menos créditos proporcionais a este faturamento do que as empresas que possuem menores volumes de vendas.

No que se refere ao tempo em que a empresa é cliente da instituição financeira os dados da Tabela 3 deixam bem claro que, principalmente, nos outros bancos quanto maior esse tempo menor é o risco do cliente. Pois, o coeficiente de correlação entre tempo de conta e risco atribuídos pelos outros bancos é de $-0,44$ com rejeição da hipótese nula ao nível de 1% de significância, enquanto que a correlação tempo de conta e risco atribuídos pelo Banco do Brasil é de $-0,25$ com rejeição da hipótese nula ao nível de 10%.

Quanto à correlação entre os valores dos bens em nome da empresa ou dos sócios, que possam servir de colateral nas operações de empréstimos, e os limites de crédito, tanto no Banco do Brasil quanto nos outros bancos essa correlação tem um índice elevado, com os coeficientes $r = 0,51$ e $r = 0,47$, respectivamente, e rejeição da hipótese nula com 1% de significância, conforme Tabela 3.

Os dados da Tabela 3 mostram que além do valor do Capital Social das empresas outros fatores pouco considerados na determinação dos riscos dos clientes são o nível de concentração das vendas, o fato de atuar ou não em imóvel alugado e a utilização da informática. Pois mesmo considerando um nível de significância de 10% não foi possível rejeitar a hipótese nula associada às relações desses fatores com os respectivos níveis de riscos das empresas.

5.2 Resultado comparativo entre os maiores volumes de crédito por instituições

Para melhor visualização do equilíbrio existente entre as políticas de crédito das instituições financeiras em relação às empresas pesquisadas, as Tabelas 4 e 6 mostram respectivamente os clientes com limite de crédito maior em outros bancos e os clientes com este limite maior no Banco do Brasil.

Tabela 4: Empresas com crédito maior em outros bancos

A	D	H	I	K	M	N	O	P	R	S
Fatores \ Empresas	vida	fatura-mento	Bens R\$ mil	limite BB	Risco BB	tempo de conta BB	Outro banco	Limite outro banco	Risco outro Banco	Tempo conta outro banco
1	7,2	1.185	384	77	3	0	itau	90	3	7
11	1	718	162	59	3	0,1	Uniban	64	3	1
12	2,2	1.039	68	65	3	1	Santander	100	3	2
14	4,2	1.186	410	50	4	0	Bradesco	53	4	2
18	1,8	88	100	14	1	1	Bradesco	30	1	1,2
25	9	445	110	79	1	2	Itaú	100	1	9
30	27	435	0	82	1	25	Bradesco	100	1	25
32	44	960	140	99	2	3	BMB	150	1	20
33	14	108	126	20	1	3	Hsbc	22	1	13
35	12	707	199	110	1	11	Itaú	130	1	12
36	11	475	317	105	1	10	Itaú	120	1	10
41	15	791	400	64	3	8	Cef	75	3	14
42	15	73	0	6	3	1	Itaú	10	2	12
43	24	255	0	45	1	0,1	Bradesco	80	1	24
Total			k	875			Total P			1124

Alguns dados da Tabela 4 devem ser destacados para melhor entendimento. Os coeficientes de correlação dos mesmos foram calculados e aparecem na Tabela 5.

Tabela 5: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados da Tabela 4 (Empresas com crédito maior em outros bancos)

VARIÁVEIS	COEFICIENTE DE CORRELAÇÃO	ESTATÍSTICA "t"
Tempo vida empresa e Risco BB (Col. D e M , Tab. 4)	- 0,29	- 1,05
Tempo vida e Risco outros bancos (Col. D e R , Tab. 4)	- 0,49	- 1,95*** ¹⁵
Tempo de Vida e Limite BB (Col. D e K , Tab. 4)	0,28	1,01
Tempo de vida e Limite outros Bcos (Col. D e P , Tab. 4)	0,46	1,79***
Faturamento e Limite BB (Col. H e K , Tab. 4)	0,53	2,16**
Faturamento e Limite outros Bcos (Col. H e P , Tab. 4)	0,50	2,00***
Faturamento e Risco BB (Col. H e M , Tab. 4)	0,64	2,88**
Faturamento e Risco outros Bcos (Col. H e R , Tab. 4)	0,68	3,21*
Risco BB e Risco outros Bcos (Col. M e R , Tab. 4)	0,96	11,87*

¹⁵ (*) indica a rejeição de H_0 com 1% de nível de significância; (**) indicam a rejeição de H_0 com 5% de nível de significância; (***) indicam a rejeição de H_0 com 10% de nível de significância;

Limite BB e Limite outros Bcos (Col. <i>K</i> e <i>P</i> , Tab. 4)	0,95	10,54*
Tempo Conta BB e Risco BB(Col. <i>N</i> e <i>M</i> , Tab. 4)	- 0,38	- 1,42
Tempo Conta e Risco Outros Bcos(Col. <i>S</i> e <i>R</i> , Tab. 4)	- 0,56	- 2,34*
Valor dos Bens e Limite BB (Col. <i>I</i> e <i>K</i> , Tab. 4)	0,32	1,17
Valor Bens e Limites outros Bcos(Col. <i>I</i> e <i>P</i> , Tab. 4)	0,14	0,49

Os coeficientes apresentados na Tabela 6 revelam que para o grupo de clientes com crédito maior em outros bancos o tempo de vida tem maior correlação negativa com os riscos atribuídos pelos outros bancos do que com os riscos atribuídos pelo Banco do Brasil, sendo $r = - 0,49$ e $r = - 0,29$, respectivamente, com rejeição da hipótese nula ao nível de 10% apenas para o primeiro caso. O mesmo ocorre com a correlação, porém neste caso positiva, entre o tempo de vida e limite de crédito nos outros bancos com $r = 0,46$ e a correlação tempo de vida e crédito fornecido pelo Banco do Brasil com $r = 0,28$.

O tempo de relacionamento entre credor e devedor é um dado a complementar a análise de crédito, pois o conhecimento e a fidelização do cliente podem contribuir para revelar a verdadeira intenção do pretendente ao crédito. Os outros bancos consideram mais esta variável do que o Banco do Brasil. Isso é observado através do coeficiente de correlação entre o tempo de conta e risco para os clientes com maior limite de crédito em outros bancos (Tabela 5). Em relação aos riscos atribuídos pelo Banco do Brasil esse coeficiente é de apenas $r = - 0,38$ com hipótese nula não rejeitada, enquanto em relação aos riscos atribuídos pelos outros bancos $r = - 0,56$ com rejeição da hipótese nula ao nível de 1%.

Os outros bancos não consideram tanto quanto o Banco do Brasil o valor dos bens em nome da empresa credora ou de seus sócios que servirão de colaterais para as operações de crédito. Para esse grupo de empresas que recebem maior crédito junto aos outros bancos (Tabela 5) a correlação entre o valor desses bens e os limites atribuídos pelo Banco do Brasil é de apenas 0,32. Em relação aos limites atribuídos pelos outros bancos é ainda menor, sendo $r = 0,14$. Em ambos os casos a hipótese nula não é rejeitada.

Por outro lado analisando a Tabela 7, para os clientes com maior crédito no Banco do Brasil esses coeficientes são de 0,52 e 0,50, respectivamente, com rejeição da

hipótese nula ao nível de 1%. O que significa dizer que o Banco do Brasil considera muito mais o fator relacionado ao valor dos bens do cliente para determinar seu crédito se comparado aos outros bancos.

Tabela 6: Empresas com crédito maior no Banco do Brasil

A	D	H	I	K	M	N	O	P	R	S
Fatore s\ Empre- -sas	vida	fatura- mento	Bens R\$ mil	limite BB	Risco BB	tempo de conta BB	Outro banco	Limite outro bancobanco	Risco outro banco	Tempo conta outro banco
2	6,5	1.109	308	95	3	4,5	Cef	90	3	3,5
4	6	1.198	0	58	4	3,7	Cef	50	4	3,5
5	5,5	486	39	39	3	1,1	Cef	30	3	3
6	4,3	540	0	25	4	3,5	Unibanco	15	4	3
7	4,2	247	0	24	3	3	Hsbc	20	3	3,3
8	4,5	476	0	37	3	1,5	Sudameris	35	3	2
9	4	317	20	30	3	4	Itaú	20	3	3,5
10	3	258	0	25	3	2,5	Hsbc	20	3	2,5
15	2,2	701	657	75	2	0	Hsbc	70	3	2
16	0,4	57	0	11	1	0,4	Hsbc	10	1	0,4
19	1,8	176	3	17	3	0,7	Unibanco	15	3	1,2
20	1,8	1144	270	54	4	0,1	Real	50	4	1,5
22	1,1	122	18	16	2	0	itau	12	3	1
23	8,5	1083	10	78	3	1,1	Sudameris	75	3	4
24	8,4	1052	0	50	4	7	Banespa	45	4	6
26	27	61	15	11	1	1	Itaú	10	1	12
27	28	410	101	62	1	11	Hsbc	45	2	8
28	20	387	0	56	2	7	Cef	50	2	4
29	20	713	0	51	3	1,1	Sudameris	31	4	8
31	27	222	40	41	1	9,8	Santander	40	1	6
34	12	515	199	83	1	1	Itaú	80	1	4
37	9	169	0	22	2	7,7	Cef	10	3	4
38	7	824	0	62	3	6,6	Cef	60	3	4
39	7	223	0	29	2	0	Itaú	25	2	4
40	4	773	34	60	3	2,1	Hsbc	55	3	3
44	18	321	0	15	4	1	Itaú	8	4	4
45	7	220	200	60	1	0,2	Itaú	35	1	6
46	4	573	0	51	3	4	Bradesco	50	3	4
47	4	65	16	9	2	0,2	Bradesco	7	2	3
48	6	166	0	24	2	1,5	Real	21	2	3
49	4	68	50	16	1	3	Santander	15	1	2

50	6	98	72	21	1	4	Itaú	15	1	3	
51	4	111	0	7	3	0	Cef	5	4	3	
Total K			1520			Total P			1325		4

A Tabela 7 mostra o coeficiente de correlação entre vários fatores apresentados na tabela 6 para uma melhor análise.

Tabela 7: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados da Tabela 6 (Empresas com crédito maior no Banco do Brasil)

VARIÁVEIS	COEFICIENTE DE CORRELAÇÃO	ESTATÍSTICA “t”
Tempo vida empresa e Risco BB (Col. <i>D</i> e <i>M</i> , Tab. 5)	- 0,31	-1,81*** ¹⁶
Tempo vida e Risco outros bancos(Col. <i>D</i> e <i>R</i> , Tab. 5)	- 0,25	-1,44
Tempo de Vida e Limite BB (Col. <i>D</i> e <i>K</i> , Tab. 5)	0,10	0,56
Tempo de vida e Limite outros Bcos(Col. <i>D</i> e <i>P</i> , Tab.5)	0,02	0,11
Faturamento e Limite BB (Col. <i>H</i> e <i>K</i> , Tab. 5)	0,75	6,31*
Faturamento e Limite outros Bcos (Col. <i>H</i> e <i>P</i> , Tab. 5)	0,78	6,94*
Faturamento e Risco BB (Col. <i>H</i> e <i>M</i> , Tab. 5)	0,66	4,89*
Faturamento e Risco outros Bcos (Col. <i>H</i> e <i>R</i> , Tab. 5)	0,61	4,28*
Risco BB e Risco outros Bcos (Col. <i>M</i> e <i>R</i> , Tab. 5)	0,94	15,34*
Limite BB e Limite outros Bcos (Col. <i>K</i> e <i>P</i> , Tab. 5)	0,97	22,21*
Tempo Conta BB e Risco BB(Col. <i>N</i> e <i>M</i> , Tab. 4)	- 0,10	-0,56
Tempo Conta e Risco Outros Bcos(Col. <i>S</i> e <i>R</i> , Tab. 4)	- 0,17	- 0,96
Valor dos Bens e Limite BB (Col. <i>I</i> e <i>K</i> , Tab. 5)	0,52	3,60*
Valor Bens e Limites outros Bcos(Col. <i>I</i> e <i>P</i> , Tab. 5)	0,50	3,41*

Analisando os dados da Tabela 7 verifica-se que o coeficiente de correlação entre tempo de vida e risco no Banco do Brasil tem significância ao nível de 10% e $r = - 0,31$ indicando que este banco também considera o tempo de vida um dado importante para conceder crédito, embora num nível menor que os outros bancos, como já verificado na análise anterior da Tabela 5.

O mesmo não ocorre em relação ao tempo de conta e risco atribuído pelo Banco do Brasil, não sendo possível rejeitar a hipótese nula e com $r = - 0,17$ conforme Tabela 7.

¹⁶ (*) indica a rejeição de H_0 com 1% de nível de significância; (**) indicam a rejeição de H_0 com 5% de nível de significância; (***) indicam a rejeição de H_0 com 10% de nível de significância;

Observando os dados das Tabelas 5 e 7 conjuntamente, confirma-se a análise anterior realizada da Tabela 03 quanto à maior importância dada pelos outros bancos, comparado ao Banco do Brasil, no que se refere ao tempo de vida e o tempo de conta das empresas em relação aos riscos a elas atribuídos. Sendo verificado o inverso para o fator valor dos bens, ou seja, o Banco do Brasil dá maior ênfase ao valor dos bens que possam servir de garantias do que os outros bancos.

5.3 Resultado comparativo entre os níveis extremos de risco

Outro tipo de análise sobre os critérios utilizados pelas instituições financeiras para a atribuição dos níveis de risco aos clientes, é a observação dos dois extremos, destacando-se os clientes de risco nível 1 (mínimo) e os de risco nível 4 (elevado). Aqui foram consideradas as 43 empresas que apresentaram o mesmo nível de risco tanto no Banco do Brasil como nos outros bancos, pois as outras oito empresas apresentaram níveis de risco distintos entre o Banco do Brasil e os outros bancos.

A Tabela 8 mostra essas empresas separadas por níveis de risco.

Tabela 8: Percentual de empresas por níveis de risco

Risco	(Σ) Limites de crédito bb + outros bancos(R\$)	Média de limite de crédito por empresa	Empresas	%
1	1.667,00	111,13	16,18,21,25,26,30,31,33,34,35,36,43,45,49,50	34,88
2	221,00	55,25	28,39,47,48	9,30
3	1.722,00	107,62	1,2,3,5,7,8,9,10,11,12,19,23,38,40,41,46	37,21
4	729,00	91,12	4,6,13,14,17,20,24,44	18,61
Total	4.339,00	100,90		100

Das 43 empresas, 34,88% ou 15 delas apresentaram risco nível 1 (mínimo) e 18,60% ou 8 delas foram classificadas com risco nível 4 (elevado), conforme Tabelas 9 e 10

Tabela 9: Empresas risco 1 “mínimo”

A	B	D	H	I	K	O	P
C.S.							
Fatores\	R\$	fatura-	Bens	limite		Outro	Limite
Empre-	Mil	mento	R\$	BB		banco	outro
sas	ano	R\$ mil	Mil	R\$ mil			R\$ mil
16	4	0,4	57	0	11	Hsbc	10
18	5	1,8	88	100	14	Bradesco	30
21	15	1,5	173	0	30	Sicred	30
25	14	9	445	110	79	Itaú	100
26	2	27	61	15	11	Itaú	10
30	304	27	435	0	82	Bradesco	100
31	430	27	222	40	41	Santander	40
33	400	14	108	126	20	Hsbc	22
34	100	12	515	199	83	Itaú	80
35	100	12	707	199	110	Itaú	130
36	40	11	475	317	105	Itaú	120
43	28	24	255	0	45	Bradesco	80
45	20	7	220	200	60	Itaú	35
49	12	4	68	50	16	Santander	15
50	6	6	98	72	21	Itaú	15
Total				K	790	Total P	877

Tabela 10: Empresas risco 4 “elevado”

A	B	H	I	K	O	P	R
C.S.							
Fatores\	R\$	fatura-	Bens	limite	Outro	Limite	
Empre-	Mil	mento	R\$	BB	banco	outro	Risco
sas		R\$ mil	Mil	R\$ mil		R\$ mil	banco
4	25	1.198	0	58	cef	50	4
6	10	540	0	25	Unibanco	15	4
13	30	1.189	0	56	Santander	56	4
14	200	1.186	410	50	Bradesco	53	4
17	5	1.117	0	50	Itaú	50	4
20	45	1144	270	54	Real	50	4
24	30	1052	0	50	Banespa	45	4
44	10	321	0	15	Itaú	8	4
				382	Total P	347	

Alguns fatores que mais se destacaram nesta classificação das empresas em níveis de risco “mínimo” e “elevado” estão destacados na Tabela 11.

Tabela 11: Fatores de destaque na classificação dos riscos das empresas considerando os extremos: riscos “mínimos” e “máximos”

FATORES	Das 15 empresas com risco	Das 8 empresas com risco
	1 : “mínimo”	4: “elevado”
Tem Capital Social maior que limite de crédito	33,33%	12,50%
Tem mais de sete anos de vida	66,66%	25,00%
Valor dos bens maior ou igual ao limite de crédito	73,33%	25,00%
Cliente há mais de dois anos no Banco do Brasil	53,33%	37,50%
Cliente há mais de dois anos em outro banco	80,00%	50,00%

Além do C caráter, como já exposto, considerado como um dos principais fatores na análise do crédito - pois se não houver Caráter por parte do pretendente, o crédito é indeferido - o faturamento da empresa é também de fundamental importância nesse processo. Essa importância pode ser percebida através do elevadíssimo coeficiente de correlação de 0,84 entre o faturamento e o limite fornecido pelo Banco do Brasil às empresas de risco “mínimo” e de 0,97 para as empresas de risco “elevado”. O mesmo acontece entre o faturamento e o limite de crédito fornecido pelos outros bancos com $r = 0,79$ para as empresas de risco “mínimo” e $r = 0,96$ para as de risco “elevado” conforme dados da Tabela 12. Porém somente essas informações não são suficientes para uma análise criteriosa a respeito do crédito a ser concedido.

Tabela 12: Teste de significância dos coeficientes de correlação dos dados das Tabelas 9 e 10 (Empresas separadas por níveis de risco: “mínimo” e “elevado”, respectivamente)

VARIÁVEIS	COEFICIENTE DE CORRELAÇÃO	ESTATÍSTICA “t”
Capital Social e Faturamento (Col. B e H , Tab. 9)	0,29	1,09
Capital Social e Faturamento (Col. B e H , Tab. 10)	0,40	1,07
Capital Social e Limite BB (Col. B e K , Tab. 9)	0,12	0,43
Capital Social e Limite BB (Col. B e K , Tab. 10)	0,31	0,80
Capital Social e Limite outros bcos(Col. B e P , Tab. 9)	0,08	0,29
Capital Social e Limite outros bcos(Col. B e P , Tab.10)	0,41	1,10
Faturamento e Limite BB (Col. H e K , Tab. 8)	0,84	5,58* ¹⁷
Faturamento e Limite BB (Col. H e K , Tab. 9)	0,97	9,77*
Faturamento e Limite outros Bcos (Col. H e P , Tab. 8)	0,79	4,64*
Faturamento e Limite outros Bcos (Col. H e P , Tab. 9)	0,96	8,40*
Limite BB e Limite outros Bcos (Col. K e P , Tab. 8)	0,94	9,93*
Limite BB e Limite outros Bcos (Col. K e P , Tab. 9)	0,98	12,06*
Valor dos Bens e Limite BB (Col. I e K , Tab. 8)	0,60	2,70**
Valor Bens e Limites outros Bcos(Col. I e P , Tab. 8)	0,48	1,97***

Na Tabela 11 estão relacionados alguns dos fatores que merecem destaque no processo de formação do risco do cliente. Para uma melhor análise foram destacados os extremos, ou seja, os riscos de níveis “mínimos” e “elevados” como apresentado nas Tabelas 9 e 10, que deram origem a esta Tabela 11 cujo resultado necessita dos seguintes esclarecimentos:

Primeiro, confirmando a posição de que o valor do Capital Social não influencia quase em nada na análise de crédito das micro e pequenas empresas, visto que ele é uma informação contábil e como tal nem sempre revela a real situação dessas empresas, como revelado pelo coeficiente de correlação da Tabela 3, os números da Tabela 11 mostram que apenas 33,33% das empresas de risco “mínimo” apresentam este valor, do Capital Social, suficiente para cobrir o limite de crédito fornecido pelas instituições financeiras. O baixo coeficiente de correlação de 0,29 entre o valor do

¹⁷ (*) indica a rejeição de H_0 com 1% de nível de significância; (**) indicam a rejeição de H_0 com 5% de nível de significância; (***) indicam a rejeição de H_0 com 10% de nível de significância;

Capital Social das empresas e o volume de faturamento mostra essa realidade. Não foi possível rejeitar a hipótese nula. Para as empresas classificadas como de risco “elevado”, apenas 12,50% delas estão nesta situação com $r = 0,40$, também não sendo possível rejeitar a hipótese nula conforme dados da Tabela 11.

Segundo, considerando que as empresas com mais de sete anos de vida correm menos risco de falências que as mais novas - conforme verificado no capítulo 2 desse trabalho - essa idade foi considerada como limítrofe para análise dos dados, conforme mostra a Tabela 10. Assim, do total das empresas de risco “mínimo” 66,66% têm mais de sete anos de existência, enquanto apenas 25,00% das classificadas como de risco “elevado” apresentam mais que essa idade.

Terceiro, geralmente a existência de bens imóveis, ou mesmo móveis, em nome do pretendente do crédito, passa ao credor uma imagem de que a empresa tem certa solidez, o que dá mais segurança para conceder um empréstimo, além desses bens servirem como colateral. Apesar de que não é a existência deles que garantirá o retorno do capital emprestado.

Os números da Tabela 4 mostram essa tendência. Das empresas de risco “mínimo” 73,33% possuem bens de valor maior do que o limite concedido pelas instituições financeiras. Para as de risco “elevado” apenas 25% possuem bens de valor suficiente para cobrir o limite de crédito.

Os coeficientes de 0,60 entre valor dos bens e limite fornecidos pelo Banco do Brasil, com rejeição da hipótese nula ao nível de 5%, e de 0,48 entre valor dos bens e limites fornecidos pelos outros bancos, com rejeição da hipótese nula ao nível de 10% confirma a tendência exposta anteriormente de que o Banco do Brasil dá mais importância ao critério valor dos bens, que podem servir de garantia, do que os outros bancos.

Por fim, o tempo de relacionamento entre credor e devedor é mais um critério utilizado pelas instituições financeiras na análise do crédito, pois com o passar do tempo pode se conhecer melhor as intenções do cliente quanto ao pagamento do empréstimo. Neste item considera-se dois anos um tempo razoável para estreitar o relacionamento entre as partes. Dessa forma, verifica-se através dos dados da Tabela 10 que 53,33% das empresas de risco “mínimo” são clientes há mais de dois anos no

Banco do Brasil. Para as de risco “elevado” esse percentual é de apenas 37,50%. Nos outros bancos esses números são de 80% para as de risco “mínimo” e 50% para as de risco “elevado”. Esses números mostram que os outros bancos consideram mais esse fator que o Banco do Brasil. É o que se constata através dos coeficientes de correlação, como consta na Tabela 03, de $-0,25$, com rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 10% entre o tempo de conta e o risco no Banco do Brasil, enquanto essa correlação nos outros bancos é de $-0,44$ com rejeição da hipótese nula ao nível de 1%.

Finalizando a tarefa de compilação e agrupamento dos dados da pesquisa de campo, pode-se deduzir que em relação ao nível de risco, e conseqüentemente, ao volume de crédito concedido aos clientes, a maioria das empresas classificadas como de risco “mínimo” tem mais de sete anos de existência, possuem bens suficientes para cobrir os limites de crédito fornecido pelos bancos e são clientes há mais de dois anos do banco de relacionamento.

Por outro lado a maioria das empresas de risco “elevado” tem menos de sete anos de vida, não têm bens suficientes para cobrir o limite de crédito concedido pelos bancos e operam há menos de dois anos com a instituição financeira.

VI CONCLUSÃO

Neste trabalho foi realizado um estudo dos fatores considerados para a determinação do volume de crédito a ser concedido pelos bancos às micro e pequenas empresas. Para tanto se elaborou uma pesquisa de campo com o objetivo de comparar a política de crédito, nesta área, do Banco do Brasil com as dos demais bancos que atuam na cidade de Maringá.

Os gerentes financeiros das empresas, maiores tomadoras de empréstimos, ou seja, os clientes que mais utilizam empréstimos bancários, geralmente reclamam dizendo que a quantidade de crédito para capital de giro fornecida pelo Banco do Brasil é insuficiente para sua operacionalização e por isso elas recorrem a outras instituições financeiras nas quais conseguem um volume maior de crédito, com maiores facilidades e menos exigências.

Há casos também de funcionários do próprio Banco do Brasil, como gerentes de relacionamento ou de contas que, na ânsia de bem atender o cliente e realizar cada vez mais negócios lucrativos, ou até mesmo para cumprir suas metas orçamentárias, quando são impedidos de emprestar, devido a uma reprovação na análise do crédito do cliente, ficam com a falsa impressão de que as outras instituições não perderiam negócios desse tipo.

A análise dos dados obtidos através de técnicas estatísticas, revelou que essas duas situações acima não acontecem na realidade. A política de crédito entre os bancos que atuam na cidade de Maringá apresenta características muito parecidas principalmente quanto à utilização de alguns critérios, como o caráter e o nível de faturamento dos clientes pretendentes ao crédito, utilizados para a determinação do volume de crédito a ser concedido. Este se situa em patamares muito próximos entre as várias instituições financeiras que aparecem na pesquisa.

Algumas diferenças existem como o fato do Banco do Brasil enfatizar muito o valor dos bens que podem servir de colaterais para o crédito enquanto para as outras

instituições financeiras é muito significativo a idade das empresas e o seu tempo de relacionamento.

Os fatores estudados nesse trabalho revelam a situação desse processo em determinado momento, sem a pretensão de fornecer um modelo definitivo para ser utilizado por outras instituições dado a peculiaridade da dinâmica dos fatos que envolvem o crédito bancário e a necessidade de constantes atualizações e aperfeiçoamentos nas formas de análise e decisão do mesmo. Assim, a análise e a decisão de crédito é um processo que nunca vai estar pronto e acabado. A cada novo acontecimento em relação ao credor e devedor, mais informações e dados serão necessários para que o processo decisório seja bem elaborado.

Não obstante essas observações, verifica-se que dentre os fatores considerados para a determinação do risco do cliente e, conseqüentemente, o limite de crédito a ser concedido, o principal deles é o C caráter do pretendente. Se o mesmo não tiver um histórico sem restrições, o que pode demonstrar sua intenção ou não de pagar o empréstimo, independentemente de seu valor, ainda que o pretendente tenha muitos bens, ou apresente um grande faturamento, ou excelente situação econômico-financeira, o crédito é indeferido.

Constatado que o pretendente ao crédito foi bem conceituado em relação ao C caráter, outro item muito importante para a definição do volume de crédito a ser concedido pelas instituições financeiras é o nível de faturamento da empresa. Considerando que as demonstrações contábeis das micro e pequenas empresas, geralmente, não revelam o que de fato ocorre, o faturamento dessas empresas serve como base de cálculo do limite máximo do crédito considerando o nível de risco de cada cliente. Ou seja, os clientes com nível de risco menor têm maior crédito, e os de maior risco têm menor crédito em relação ao seu nível de faturamento.

Dessa forma, para a decisão do crédito considera-se, primeiramente, o C caráter. Depois se analisa o nível de faturamento e aplica-se um percentual sobre ele de conformidade com o nível de risco de cada cliente.

Os dados da pesquisa de campo revelam que os principais fatores que servem de dados para alimentar o sistema que determina o risco do cliente são: o tempo de vida da empresa; os bens em nome da empresa ou dos sócios que possam servir de

colaterais; e o tempo de relacionamento com o banco. A importância desses fatores foi comprovada através de teste de significância estatística realizados no capítulo anterior. Os outros fatores que também fizeram parte da pesquisa que poderiam influenciar no processo de formação do risco do cliente, como grau de concentração das vendas em poucos clientes, a utilização de imóvel alugado e o nível de informatização da empresa apresentaram coeficientes de correlação linear com pouca significância estatística. Porém, pode ainda existir alguma relação entre esses fatores que não seja a correlação linear, o que não foi possível se verificar.

Comparando o volume dos limites de créditos fornecidos aos clientes pelo Banco do Brasil e pelos outros bancos verifica-se que o total fornecido pelos outros bancos (R\$ 2.449.000,00) supera em apenas 2,25% o fornecido pelo Banco do Brasil (R\$ 2.395.000,00).

Embora o volume de crédito fornecido pelos outros bancos seja maior do que o fornecido pelo Banco do Brasil, há mais clientes que recebem maior crédito no Banco do Brasil do que em outros bancos. Das 51 empresas pesquisadas apenas 14 delas recebem maior crédito em outros bancos, 37 tem maior limite de crédito no Banco do Brasil.

Assim, o objetivo de verificar se o nível de risco e de volume de crédito fornecido aos clientes pelo Banco do Brasil frente aos outros bancos foi atingido, pois foi possível verificar que esses níveis, tanto do risco, quanto do volume de crédito, se encontram em patamares muito próximos, enfatizando que o Banco do Brasil não concentra grandes volumes de crédito em poucos clientes como fazem os outros bancos.

Através do teste de significância pôde-se verificar que estas diferenças entre as políticas de créditos das diversas instituições financeiras são pequenas, pois o coeficiente de correlação linear entre os níveis de risco atribuídos para os clientes pesquisados e os limites de crédito a eles fornecidos pelos bancos está bem próximo de 1 e com alto grau de significância estatística.

A concorrência e a competitividade fazem com que as empresas atuem de forma muito parecida para atenderem a demanda do mercado cada vez mais exigente e com muitas opções de escolha de produtos e serviços que consomem. Como revelaram os dados da pesquisa, muitos bancos operam nas linhas de crédito de capital de giro e

recebíveis e oferecem volumes de crédito de forma a atrair seus clientes. Os níveis de taxas dos empréstimos também mostram essa realidade. Conforme tabela de taxas divulgada pelo Banco Central do Brasil¹⁸ os principais bancos comerciais com os quais os clientes pesquisados realizam suas operações de crédito, tais como Banco do Brasil, Itaú, Bradesco, Caixa Econômica Federal e HSBC, operam com níveis de taxas muito próximos para empréstimos de capital de giro, variando entre 0,86% e 5,15%, conforme o risco das operações, o interesse do banco em conquistar novos clientes e ampliar mercado ou dependendo do custo dos recursos aplicados.

Apesar desse nivelamento entre as políticas de crédito dos bancos concorrentes, como revelou a pesquisa - dos 51 clientes apenas 8 apresentaram nível de risco diferentes de um banco para outro - alguma melhora no processo de decisão do crédito pode ser sugerida.

No que se refere ao volume de crédito, para alguns clientes ele pode ser elevado, tanto o crédito fornecido pelo Banco do Brasil como o fornecido pelos outros bancos. Por exemplo, alguns clientes que aparecem na pesquisa com risco nível 3 “considerável”, (empresas número 1, 2 e 41 da Tabela 2) pelas suas características – mais de sete anos de vida, bens em nome da empresa e dos sócios, mais de dois anos de relacionamento com o banco, informatização, nível de concentração das vendas, além do C caráter bem conceituado – deveriam ser classificados com um nível de risco menor. Com isso o volume de crédito concedido pelo banco seria bem maior.

Por outro lado duas empresas (número 16 e 21 da Tabela 2) que na pesquisa apresentam risco nível 1 “mínimo” deveriam ter seus riscos agravados devido suas características – pouco tempo de vida e de relacionamento com o banco, sem bens em seu nome e dos sócios - e assim receberiam menos crédito das instituições financeiras.

Dessa forma a melhoria no processo de decisão do crédito que se quer propor nesse trabalho é que as instituições financeiras ao calcularem os níveis de risco de seus clientes dêem mais ênfase aos três fatores que mais se destacam nos clientes de risco “mínimo” conforme Tabela 11: se a empresa tem mais de sete anos de vida, se

¹⁸ Taxas de operações de crédito, pesquisada em 21.07.2001 pelo endereço da internet www.bc.gov.br. Faixa de Taxas para capital de giro: Banco do Brasil: de 0,86% a 4,80%; Itaú: de 1,16% a 5,00%; Bradesco: de 2,20% a 4,4%; CEF: de 2,30% a 5,15%; HSBC: de 2,62 a 5,12

tem bens em seu nome e em nome dos sócios suficientes para oferecer em garantia dos empréstimos e se opera com o banco há mais de dois anos.

Através de técnicas estatísticas aplicadas sobre os dados da pesquisa de campo foi possível se constatar quais os fatores mais relevantes na concessão do crédito bancário, bem como quais deles são mais considerados pelo Banco do Brasil e quais são mais relevantes para os outros bancos. Os dados revelaram a importância dada a esses fatores mostrando que o Banco do Brasil enfatiza bastante se o cliente tem bens em valores suficientes para servirem de colaterais, enquanto os outros bancos dão mais ênfase ao tempo de vida e tempo de relacionamento com os clientes.

Para tornar mais próxima ainda as políticas de crédito entre as instituições financeiras a proposta é que o Banco do Brasil considere menos o valor dos bens e mais o tempo de vida e de relacionamento com os clientes e os outros bancos façam o inverso. Com isso haveria alterações nos níveis de risco de alguns clientes.

Assim, o volume de crédito seria redirecionado, aumentando o limite de crédito para os clientes re-classificados para um nível de risco mais baixo e reduzindo-o para os que tivessem seu risco elevado. Com essas mudanças o volume total de crédito fornecido não se alteraria muito, porém o ganho no processo ocorreria devido à redução da inadimplência, pois clientes com mais riscos de inadimplência receberiam menos créditos e os com menos riscos teriam mais créditos.

A respeito da inadimplência também se verifica essa proximidade entre as diversas instituições financeiras se considerada como um percentual da provisão para devedores duvidosos como apresentado no capítulo 3.

Como sugestão para trabalhos futuros a proposta é a realização de uma pesquisa com empresas clientes de instituições bancárias em todo o Brasil com a intenção de se verificar se o mesmo ocorre em todas as regiões. Nesse caso a sugestão de melhorias no processo de crédito seria de forma generalizada para as instituições como um todo, atingindo um desempenho nos resultados de forma que, com o mesmo volume de empréstimos, o retorno seja elevado em virtude da redução da inadimplência.

REFERÊNCIAS

ABREU, Aline França de. **Sistemas de informações gerenciais - uma abordagem orientada a negócios**. Florianópolis: IGTI, 2000.

ASSAF Neto, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ÁVILA Filho, Francisco. **Análise avançada de crédito**. São Paulo: Instituto Brasileiro de Ciência Bancária – IBCB, 1992.

BACEN – Banco Central do Brasil. **50 maiores bancos por ativos totais (-) intermediação**. Disponível em: <<http://www.bc.gov.br>> Acesso em: 21.07.2001.

BACEN – Banco Central do Brasil. **Princípios essenciais para uma supervisão bancária eficaz. Título original: Core principles for effective banking supervision**. Tradução Jorge R. Carvalheira, Brasília, 1997. Disponível em: <<http://www.bc.gov.br>> Acesso em: 25.01. 2002.

BACEN – Banco Central do Brasil. **Resolução nº 002682 de 21.12.1999: dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para credores de liquidação duvidosa**. Disponível em: <<http://lira.bcb.gov>> Acesso em: 13.03.2001.

BANCO DO BRASIL. **Curso: qualidade do crédito**. Brasília, 2001

BANCO DO BRASIL. **Curso: negócios com pessoas jurídicas**. Brasília, 2001.

BANCO DO BRASIL. **Curso: Relações jurídico-negociais**. Brasília, 2000.

BARALDI, Maria Regina. **Manual de política e processo decisório de crédito**. São Paulo: IBCB, 1990.

BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Projeto de pesquisa: propostas metodológicas**. 8ª ed. Petrópolis: Vozes, 1999.

BITTAR, Eduardo Carlos Bianca. **Metodologia da pesquisa**. São Paulo, Saraiva, 2001.

BORGES, João Eunápio. **Títulos de Crédito**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1983.

BRASIL, **Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996: Lei das microempresas e das empresas de pequeno porte “simples”**. Publicada no DOU de 06.12.1996, p.25.973/7. Disponível em: < <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis>>. Acesso em 05.10.2001.

BRASIL, **Lei nº 9.732, de 11 de dezembro de 1998**. Publicada no DOU de 14.12.1998, p.4/5. Altera dispositivos da Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis>>. Acesso em 05.10.2001.

CARVALHO, Luiz Nelson Guedes de. **Uma contribuição à auditoria do risco de derivativos**. Tese de doutorado em contabilidade. USP. São Paulo, 1996.

CASAROTTO Filho, Nelson; KOPITCKE, Bruno Hartmut. **Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial**. 8ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.

CERQUEIRA, Daniel Ricardo de Castro. **Crédito e inadimplência no sistema financeiro nacional: evolução recente**. Ipea Boletim Conjuntural, nº 42, julho/98. p. 43 a 47.

Constituição da República Federativa do Brasil. São Paulo: Atlas, 1988.

DORIA, Dylson. **Curso de direito comercial**. Vol. 1, São Paulo: Saraiva, 1981.

DORIA, Dylson. **Curso de direito comercial**. Vol. 2, São Paulo: Saraiva, 1982.

DUARTE Júnior, Antonio Marcos. **A importância do gerenciamento de riscos corporativos**. Disponível em: < <http://www.fce.com.br>>. Acesso em 25.08.2001.

DUARTE Júnior, Antonio Marcos. **Risco: definições, tipos, medição e recomendações para seu gerenciamento**. Disponível em: < <http://www.fce.com.br>>. Acesso em 25.08.2001.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Dicionário da língua portuguesa**. Disponível em: <http://www.uol.com.br/cgi-bin/aurelio>>. Acesso em 20.08.2001.

FONSECA, Ricardo Martins Guarita. **Gerenciamento do risco financeiro: cálculo do value-at-risk utilizando o modelo multi-fatorial fundamentalista da Barra Internacional**. Dissertação disponível em <<http://profissional.bb.com.br/3/biblioteca>>. Acesso em 14.07.2001.

FORTUNA, Eduardo. **As operações e o crédito**. Artigo publicado em 11.09.2000. Disponível em <http://www.investimentos-e.com.br/alta/fortuna1109.asp>>. Acesso em 28.07.2001.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**. 11^a ed. Brasília: Qualitymark, 1998.

FRANÇA, Rubens Limongi. **Enciclopédia saraiva de direito**. São Paulo: Saraiva, 1977.

FRANCO, Bernardo de Souza. **Os bancos do brasil**. 2ª ed. Coleção Temas Brasileiros, Vol. 56. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1980.

GARTNER, Ivan Ricardo. **Análise de projetos em bancos de desenvolvimento: proposição de um modelo de análise**. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção da UFSC. Florianópolis, 1995.

GARTNER, Ivan Ricardo. **Sistema de apoio à avaliação ambiental de projetos industriais para bancos e agências brasileiras de financiamento do desenvolvimento**. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção da UFSC. Florianópolis, 1999.

GAZETA MERCANTIL. **O teste da qualidade do crédito bancário**. Publicado em: 09.05.2001. Disponível em: < <http://200.246.213.5/bnassina/viewdirect.asp>> Acesso em 21.07.2001.

GAZETA MERCANTIL. **Fórum vai discutir classificação de risco**. Publicado em: 18.07.2001. Disponível em: < <http://200.246.213.5/bnassina/viewdirect.asp>> Acesso em 21.07.2001.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7ª ed. São Paulo: Harbra, 1997.

HUGON, Paul. **A moeda: introdução à análise e às políticas monetárias e à moeda no Brasil**. 5ª ed. São Paulo: Pioneira, 1978.

KAZMIER, Leonard J. **Estatística aplicada à economia e administração**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1982.

LAPPONI, Juan Carlos. **Estatística usando excel 5 e 7**. São Paulo: Lapponi Treinamento e Editora, 1997.

LOPES, João do Carmo; ROSSETTI, **José Pascoal**. **Economia monetária**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1989.

LIMA, João Franzen de. **Curso de direito civil brasileiro**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1984.

LIMA, Marcus Vinicius Andrade de. **Um modelo multicritério para o gerenciamento de risco em uma empresa de Factoring**. Dissertação de mestrado. UFSC. 1997.

MÁRIO, Pueri do Carmo. **Modelo de credit scoring: ferramentas para a decisão de crédito**. In: Congresso nacional de contabilidade. Goiânia, 2000. 1 CD-ROM.

MIURA, Yuko; DAVI, Marcos Cesar Antunes. **Utilização de instrumentos de avaliação de riscos para concessão de crédito às pessoas jurídicas**. Akrópolis: Revista de Ciências Humanas da Unipar, nº 8, jan/mar, 2000. Umuarama.

MÜLLER, Mary Stela; CORNELSEN, Julce Mary. **Normas e padrões para teses, dissertações e monografias**. 3ª ed. Londrina: Editora UEL, 2001.

NEGRÃO, Theitônio. **Código civil e legislação civil em vigor**. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1982.

OLIVEIRA, Juarez de. **Código comercial**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 1988.

Normas brasileiras de contabilidade. NBC T 3 – **Conceito, conteúdo, estrutura e nomenclatura das demonstrações contábeis**. In: Congresso nacional de contabilidade. Goiânia, 2000. 1 CD-ROM.

PAIVA, Carlos Alberto de Carvalho. **Administração de risco de crédito**. 1ª ed. Brasília: Qualitymark, 1998.

REGO Junior, Videvaldo da Silva. **Negociando créditos inadimplidos**. Dissertação de Mestrado, USP. São Paulo: 1999.

REIS, Solange Garcia. **Planejamento do balanço bancário: desenvolvimento de um modelo matemático de otimização de retorno econômico ajustado ao risco**. Tese de doutorado – USP. São Paulo, 2000.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. Vol 1: 18ª ed. Vol 2: 17ª ed. São Paulo: Saraiva, 1988.

ROBINSON, Roland I. **Financiamento da pequena empresa dinâmica: problemas de promoção, sobrevivência e crescimento**. Porto: Imprensa Portuguesa, 1970.

ROSS, Stephen A; Westerfield, Randolph W; Jaffe, Jeffrey F. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

ROSSETTI, José Pascoal. **Introdução à economia**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 1985

RUIZ, João Álvaro. **Metodologia científica: guia para eficiência nos estudos**. São Paulo: Atlas, 1980.

RUTH, George E. **Empréstimos a pessoas jurídicas**. São Paulo: IBCB, 1991.

SANTI Filho, Armando de. **Avaliação de risco de crédito: para gerente de operações**. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2000.

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

SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco**. São Paulo: Atlas, 1996.

SEKULA, Jackson Marcel. **Análise de risco para concessão de créditos**. In: Congresso nacional de contabilidade. Goiânia, 2000. 1 CD-ROM.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 15ª ed. São Paulo: Cortez, 1989.

SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3ª ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo: Atlas, 1997.

SPIEGEL, Murray R. **Estatística**. Tradução e revisão técnica Pedro Consentino, 3ª ed. São Paulo: Makron Books, 1993 (Coleção Scheum).

STEINER, Maria Teresinha Arns et al. **Sistemas especialistas probabilísticos e redes neurais na análise do crédito bancário**. Revista de Administração, São Paulo: V.34, p.56-67, julho/setembro 1999.

STEVERSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harbra, 1981.

TOSTES, Fernando Pereira. **Gerenciamento de risco e derivativos: um estudo comparativo entre o enfoque financeiro e contábil de gerência de risco em instituições financeiras**. Tese de doutorado em Ciências Contábeis. USP. São Paulo, 1997.

WALTER, Milton Augusto. **Introdução à análise de balanços**. Vol. 1, São Paulo: Saraiva, 1986.

INTERNET: Páginas consultadas

www.febraban.org

www.bcb.gov

www.fce.com.br

www.fipecafi.com.br

www.ibcpf.gov.br

www.ibge.gov.br

www.imf.org/external/np/exr/facts/groups.htm

www.investimentos-e.com.br/alta/fortuna

www.profissional.bb.com.br

www.receita.gov.br

www.trabalho.gov.br