

**ANÁLISE DE RISCO E CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS – UMA PROPOSTA ORIENTATIVA**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**

**DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE**

**PRODUÇÃO E SISTEMAS**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM**

**ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

**ANÁLISE DE RISCO E CRÉDITO PARA MICRO E  
PEQUENAS EMPRESAS – UMA PROPOSTA ORIENTATIVA**

**ADRIANO MILTON PREISLER**

Dissertação apresentada ao Programa de pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Engenharia de Produção.

Orientador: Rolf H. Erdmann, Dr.

**FLORIANÓPOLIS**

**2003**

**ADRIANO MILTON PREISLER**

**ANÁLISE DE RISCO E CRÉDITO PARA MICRO E  
PEQUENAS EMPRESAS – UMA PROPOSTA ORIENTATIVA**

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

Florianópolis, 30 de Setembro de 2003.

---

Prof. Edson Pacheco Paladini, Dr.  
Coordenador do Curso  
Universidade Federal de Santa Catarina

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Rolf H. Erdmann, Dr.  
Orientador  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Prof. Carlos Raul Borenstein, Dr.  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Nelson Casarotto Filho, Dr.  
Universidade Federal de Santa Catarina

A Deus,  
A minha esposa e  
Amigos

## Agradecimentos

Ao Professor Orientador, pelo apoio e conhecimento dispensados  
na construção deste trabalho.

Aos componentes da banca examinadora,  
que aceitaram o convite de fazer parte da defesa desta dissertação.

À Universidade Federal de Santa Catarina, mormente ao  
Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas  
pela oportunidade de realização do mestrado.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em  
Engenharia de Produção, pelo profundo conhecimento acerca  
dos temas ministrados e pela dedicação  
e amor visíveis na tarefa de ser professor.

A todos que de forma direta ou indireta  
contribuíram para a elaboração da presente pesquisa.

“O domínio de uma profissão  
não exclui o seu aperfeiçoamento.

Ao contrário, será mestre  
quem continuar aprendendo”

(Pierre Furter)

## RESUMO

PREISLER, Adriano Milton. **Análise de risco e crédito para micro e pequenas empresas – uma proposta orientativa.** 2003. 180f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

Esta dissertação foi elaborada com o objetivo principal de desenvolver uma forma de orientação aos micro e pequenos empresários para obtenção de crédito de financiamento para micro e pequenas empresas em agências bancárias. Buscou-se então, resposta para a problemática: como orientar e capacitar os micro e pequenos empresários a manterem organizada a documentação contábil que demonstre a dinâmica real de suas empresas facilitando o acesso ao crédito? Neste sentido optou-se em elaborar uma fundamentação teórica respaldada em autores nas áreas de Contabilidade, Administração, Marketing e Legislação, com informações relacionadas ao crédito bancário e aos riscos que os bancos estão sujeitos, com destaque para o risco de crédito. Para tanto, procurou-se dimensionar em tempo e espaço as principais linhas de crédito e programas que atendam aos micro e pequenos empresários. De um modo geral a dissertação orienta quanto aos encaminhamentos que facilitem a liberação de recursos com maior rapidez e segurança, evitando assim desgastes com aspectos burocráticos que inibem os micro e pequenos empresários na busca de linhas de crédito. Foi analisado o processo de crédito no seu aspecto qualitativo e quantitativo, com a utilização dos chamados “Cs” do Crédito, que correspondem às iniciais de Caráter, Capacidade, Condições, Capital, Conglomerado e Colateral. Os estudos realizados demonstraram que os bancos utilizam modelagem específica para este agrupamento, priorizando a utilização de variáveis qualitativas, diferente do que é considerado para as micro e pequenas empresas, onde prevalece as variáveis econômico-financeiras. Com base no estudo bibliográfico, apresenta-se uma proposta orientativa aos micros e pequenos empresários para obtenção de crédito nas diversas instituições financeiras. A proposta enumera os documentos necessários para análise de crédito das micro e pequenas empresas, cria um formulário que forneça os dados econômicos e financeiros relevantes para a análise de crédito das micro e pequenas empresas e desenvolve uma planilha eletrônica para análise destes dados. Esta proposta não é garantia de crédito, mas fornece uma radiografia da situação econômica e financeira das micro e pequenas empresas, tanto para a instituição financeira como também para os micro e pequenos empresários solicitantes do crédito.

**Palavras-chave:** crédito, risco, banco, micro e pequena empresa, análise.

## ABSTRACT

PREISLER, Adriano Milton. **Análise de risco e crédito para micro e pequenas empresas – uma proposta orientativa.** 2003. 180f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

Analysis of risk and credit to micro and small enterprises - A guiding proposal. 2003. 180f. Dissertation ( Master's degree in Engineering of Production ). Postgraduate program in Engineering of Production UFSC, Florianópolis.

This dissertation was elaborated with the main aim of developing a way of guidance to micro and small entrepreneurs in obtaining financial credit to micro and small enterprises in bank agencies. It was sought then, answer to the problematic: how to lead and enable the micro and small entrepreneurs in maintaining organized the account documentation that demonstrates the actual dynamics of their enterprises facilitating access to credit?

This way, it was chosen to elaborate a theoretical foundation based on authors on the account, management, marketing, and legislation fields, with data related to bank credit and to the risks banks are subjected to, highlighting the risk of credit for so, and tried to measure in time and space the main lines of credit and programs that meet the micro and small entrepreneurs needs. As a whole the dissertation guides to procedures that ease the liberation of resources faster and safer, avoiding like this, wastes with bureaucratic aspects that inhibit the micro and small entrepreneurs in searching of credit lines. It was analyzed the process of credit in its qualitative and quantitative aspects, with the utilization of the so-called "Cs" of credit, that correspond to the initials of character, capacity, conditions, capital, conglomerate, and collateral. The studies carried out demonstrated that the banks use specific pattern to this grouping, prioritizing the utilization of qualitative variables, other than what is considered to the micro and small enterprises, where the economic-financial variables prevails. Based on the bibliographical study, one presents a guiding proposal to micro and small entrepreneurs for obtaining credit in the several financial institutions. The proposal enumerates the necessary documents for credit analysis of the micro



and small enterprises, creates a form that provides the relevant economic and financial data to credit analysis of the micro and small enterprises, and develops an electronic table to the analysis of these data. This proposal is not a certainty of credit, however it provides a radiography of the economic and financial condition for the micro and small enterprises, as to the financial institution as well as to the micro and small credit applicant entrepreneurs.

Key words: credit, risk, bank, micro and small enterprises, analysis.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
1.1	Contextualização e Problema.....	1
1.2	Tema e Problema.....	3
1.3	Objetivos.....	3
1.3.1	Objetivo geral.....	3
1.3.2	Objetivos específicos.....	4
1.4	Justificativa.....	4
1.5	Organização do Trabalho.....	5
<b>2</b>	<b>REVISÃO DE LITERATURA.....</b>	<b>7</b>
2.1	Caracterização das micro e pequenas empresas.....	7
2.2	A importância das micro e pequenas empresas.....	9
2.3	Conjuntura econômica nacional.....	13
2.4	As lutas e as dificuldades de sobrevivência das MPEs.....	17
2.5	Ações governamentais para apoio às MPEs.....	22
2.6	Análise de risco e crédito.....	27
2.6.1	Política de crédito.....	31
2.6.2	Papel dos bancos <i>versus</i> crédito.....	32
2.6.3	Capacidade financeira.....	38
<b>2.7</b>	<b>Crédito.....</b>	<b>39</b>
2.7.1	Caráter.....	42
2.7.2	Capacidade.....	46
2.7.3	Condições.....	49
2.7.4	Conglomerado.....	54
2.7.5	Colateral.....	55
<b>2.8</b>	<b>Capital.....</b>	<b>56</b>
2.8.1	Perfil empresarial.....	59

2.8.2	Rentabilidade do patrimônio líquido.....	63
2.8.3	Investimento operacional em giro.....	65
2.8.4	Recursos próprios para cobrir as necessidades de giro.....	67

viii

2.8.5	Gestão dos investimentos no giro dos negócios.....	75
2.8.6	Qualidade do ciclo financeiro.....	77
2.8.6.1	Política de vendas.....	77
2.8.6.2	Estocagem.....	78
2.8.6.3	Política de compras.....	80
2.8.6.4	Impostos sobre vendas.....	82
2.8.6.5	Obrigações trabalhistas.....	83
2.8.6.6	Adiantamentos de clientes.....	84
2.8.6.7	Contas a pagar.....	84
2.8.7	Duração do ciclo financeiro.....	85
2.8.8	Formação do capital de giro.....	86
2.8.9	Caixa das operações.....	86
2.8.10	Capacidade de pagamento.....	88
<b>2.9</b>	<b>Outras metodologias para avaliação de risco e crédito.....</b>	<b>89</b>
2.9.1	Técnicas empregadas.....	90
2.9.2	Domínio de aplicação no processo de crédito.....	92
2.9.3	Análise Balanced Scorecard.....	93
2.9.4	Análise discriminante.....	94
2.9.4.1	Modelo de Altman.....	95
2.9.4.2	Modelo de Kanitz.....	96
2.9.4.3	Modelo Pereira.....	98
2.9.4.4	Modelo Alberto Matias.....	99
2.9.4.5	Modelo Elizabetsky.....	100
2.9.5	Método FinComum.....	101
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>103</b>
<b>4</b>	<b>PROPOSTA ORIENTATIVA.....</b>	<b>105</b>
<b>4.1</b>	<b>Documentos necessários para análise de crédito das micro e pequenas empresas.....</b>	<b>106</b>

<b>4.2 Dados econômicos e financeiros – análise da dinâmica da empresa.....</b>	<b>109</b>
4.2.1 Disponibilidades.....	111
ix	
4.2.2 Contas a receber de clientes – saldo atual.....	111
4.2.3 Valor médio de contas a receber de clientes.....	112
4.2.4 Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo.....	113
4.2.5 Dedução das vendas.....	114
4.2.6 Prazo médio de vendas – em dias.....	115
4.2.7 Valor do estoque atual.....	116
4.2.8 Valor do estoque inventário do último exercício.....	117
4.2.9 Investimentos em outras sociedades.....	118
4.2.10 Bens de uso (ativo).....	118
4.2.11 Fornecedores – saldo atual.....	119
4.2.12 Valor médio mensal de compras à vista e a prazo.....	120
4.2.13 Percentual de compras à vista.....	120
4.2.14 Prazo médio com fornecedores.....	121
4.2.15 Adiantamento de clientes.....	121
4.2.16 Gastos de funcionamento.....	122
4.2.17 Receitas financeiras – média mensal.....	124
4.2.18 Despesas financeiras – média mensal.....	124
4.2.19 Notas explicativas – dados econômicos e financeiros.....	124
<b>4.3 Informações aos empresários – simulador de cálculo.....</b>	<b>126</b>
4.3.1 Prazo médio de recebimento de vendas - PMRV.....	129
4.3.2 Prazo médio de estocagem – PME.....	129
4.3.3 Prazo médio de pagamento de compras – PMPC.....	130
4.3.4 Ciclo operacional (CO).....	131
4.3.5 Simulador de cálculo – dados econômicos e financeiros.....	132
<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>146</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>148</b>

**LISTA DE QUADROS**

QUADRO 01 – CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS POR NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS.....	08
QUADRO 02 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO.....	41
QUADRO 03 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CARÁTER.....	42
QUADRO 04 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CAPACIDADE.....	46
QUADRO 05 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CONDIÇÕES.....	50
QUADRO 06 - RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CONGLOMERADO.....	54
QUADRO 07 - RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA COLATERAL.....	55
QUADRO 08 - RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CAPITAL.....	56
QUADRO 09 – RECLASSIFICAÇÃO DOS DADOS DO BALANÇO.....	67
QUADRO 10 – ELETRONICOS S.A.- DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS – VALORES EM R\$ - EXEMPLO 1.....	73
QUADRO 11 – ELETRONICOS S.A.- DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS – VALORES EM R\$ - EXEMPLO 2.....	74
QUADRO 12 – ANÁLISE DE GESTÃO.....	89
QUADRO 13 – MODELO DE ALTMAN.....	95
QUADRO 14 – MODELO DE KANITZ.....	96
QUADRO 15 – TERMÔMETRO DE INSOLVÊNCIA.....	97
QUADRO 16 – MODELO PEREIRA Z1 – EMPRESAS INDUSTRIAIS.....	98

QUADRO 17 – MODELO PEREIRA Z1 – EMPRESAS COMERCIAIS.....	99
QUADRO 18 – MODELO ALBERTO MATIAS.....	100
QUADRO 19 – MODELO ELIZABETSKY.....	101

xi

QUADRO 20 – RELAÇÃO DE DOCUMENTOS PARA ANÁLISE DE RISCO E CRÉDITO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	107
QUADRO 21 – ANÁLISE DE DOCUMENTOS DA MPEs PELA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA.....	108
QUADRO 22 – NOTAS EXPLICATIVAS PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO.....	125
QUADRO 23 – CICLO OPERACIONAL.....	128

**LISTA DE TABELAS**

TABELA 01 – EMPRESAS LOCALIZADAS NO ESTADO DE SÃO PAULO, POR SETOR (EM %0.....	08
TABELA 02 – DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS POR PORTE/SETOR (EM %)......	10
TABELA 03 – DISTRIBUIÇÃO DE PESSOAL OCUPADO POR PORTE E POR SETOR (EM %)......	12
TABELA 04 – DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA POR PORTE E SETOR (EM %)......	12
TABELA 05 – VALOR DO REAL COMPARATIVAMENTE AO DÓLAR (1997 – 1998).....	14
TABELA 06 – INDICADORES ECONÔMICOS.....	14
TABELA 07 – CUSTO DO DINHEIRO (EM %)......	15

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Contextualização e problema

Esta pesquisa aborda a questão do acesso ao crédito por parte de micro e pequenos empresários. Desenvolve-se uma abordagem orientativa a essas categorias de empresários visando torná-los aptos a uma melhor e mais fácil negociação junto às instituições financeiras.

No Brasil, bem como na maior parte dos países, as micro e pequenas empresas respondem pela grande maioria das unidades produtivas criadas anualmente.

A criação desses estabelecimentos é, em geral, uma dinâmica desejável, na medida em que permite à geração dos novos empregos e oportunidades para a mobilidade social, além de contribuir para o aumento da competitividade e a eficiência econômica.

São vistas como agentes de mudança, com papel crucial na inovação tecnológica. Além disso, é através desses estabelecimentos que milhões de pessoas chegam ao mercado de trabalho.

Entretanto, as oportunidades de negócios para as micro e pequenas empresas em um mercado globalizado estão limitadas por uma série de fatores, entre eles, a dificuldade de acesso aos recursos no sistema bancário tradicional.

Nas micro e pequenas empresas a informalidade e a pessoalidade são características marcantes, fazendo com que a eficiência dos números apresentados ao banco para análise da sua capacidade de endividamento fique, muitas vezes, comprometida.

Da relação entre bancos e pequenas empresas resultam vários entraves que dificultam a aplicação segura de recursos pelos bancos e a consequente tomada de recursos pelas empresas.

Para uma instituição financeira, crédito é sinônimo de confiança. A atividade bancária fundamenta-se nesse princípio, que envolve a instituição propriamente dita, seu universo de clientes, empregados e público em geral.



Afinal, confiança é um sentimento, uma convicção que se constrói ao longo do tempo, através de acontecimentos e experiências reais, da lisura, probidade, pontualidade, honestidade de propósitos, cumprimento de regulamentos e compromissos assumidos.

A Política de Crédito é um assunto estratégico dentro de um banco e as causas principais do problema são:

- Necessidade dos bancos se adequarem à Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) nº 2682, de 21 de Dezembro de 1999, que regulamenta a concessão de crédito;
- Necessidade dos bancos reduzirem o risco de crédito das suas operações;
- Não obrigatoriedade das micro e pequenas empresas manterem escrituração contábil;
- Dificuldades burocráticas de acesso ao crédito. (documentação e garantias).
- Dificuldade dos bancos analisarem as micro e pequenas empresas sob os aspectos financeiros:
  - Capital – Capacidade de operar em níveis adequados de eficiência e retorno;
  - Condições – São os micro e macro cenários no quais o tomador está inserido; e
  - Colateral – Significa a garantia.

Ao contrário do que acontece com as grandes empresas que possuem fácil acesso ao crédito, as micro e pequenas empresas encontram dificuldades na captação de recursos junto ao segmento bancário, pois além do crédito escasso para este segmento, as taxas de juros são elevadas para os seus padrões de rentabilidade e as garantias não são compatíveis com o volume de recursos que necessitam.

## 1.2 Tema e problema

O grande problema para as pequenas empresas brasileiras é o acesso ao crédito, especialmente o de longo prazo. As operações são normalmente morosas e o custo operacional é elevado para o agente financeiro.

Existe um entrave burocrático que é o trâmite para acesso ao financiamento, fora do alcance de suas estruturas, além da necessidade de garantias reais que, muitas vezes, impedem a concretização das operações.

Os interesses dos bancos são resguardados por suas próprias regras. Nos empréstimos dos Programas Oficiais do Governo Federal o risco do crédito sempre será da instituição financeira participante. Logo, um adequado sistema de gestão de crédito, que forneça informações positivas e restritivas de clientes, é fundamental para a análise e concessão de crédito. Isso leva a uma lacuna que poderia ser preenchida por alguma estratégia ou mecanismo de ajuda aos micro e pequenos empresários no sentido de orientá-los sobre quais informações devem reunir para habilitar-se ao financiamento.

O exposto deu origem a seguinte problemática teórica:

**Como orientar os micro e pequenos empresários a manterem organizada a documentação contábil que demonstre a dinâmica real das suas empresas, facilitando-lhes o acesso ao crédito?**

## 1.3 Objetivos

### 1.3.1 Objetivo geral

Desenvolver uma forma de orientação aos micro e pequenos empresários para obtenção de crédito de financiamentos em agências bancárias.

### 1.3.2 Objetivos específicos

- Listar quais os documentos das micro e pequenas empresas são essenciais para uma adequada análise de crédito;
- Estabelecer quais os dados econômicos e financeiros são relevantes para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas;
- Elaborar uma planilha para processamento das informações necessárias para análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas e orientação da dinâmica das mesmas.

### 1.4 Justificativa

Esta pesquisa é de suma importância, tendo em vista os entraves encontrados pelos empresários no que se refere à obtenção de linhas de crédito para abertura de pequenas e médias empresas em municípios com vocação para a geração de empregos, tanto no setor comercial, quanto industrial.

No Brasil existe um sistema financeiro oficial muito bem organizado, recursos em abundância e o que está faltando é justamente um mecanismo que proporcione diminuição de custos operacionais aos bancos, permeabilidade e diminuição do risco.

Por isso, há necessidade de criação de mecanismos inovativos para a obtenção de recursos, como empréstimos realizados em grupos de modo a reduzir os custos operacionais dos bancos. Além disso, as pequenas empresas podem garantir os empréstimos umas das outras, diminuindo o risco dos bancos.

Um debate profícuo sobre tais dificuldades consolida-se como objeto de estudo, pautando-se, assim, em referenciais bibliográficos em consonância com a experiência profissional. A análise de tais fatores permite, no decorrer da pesquisa bibliográfica, contextualizar a relação agência bancária-empresário, sob diferentes ângulos de abordagem.

Isso se justifica teoricamente, uma vez que a instituição bancária, ao longo dos tempos, tem sido o elemento mediador entre o empresário e a sociedade, balizando, definindo e apontando tendências de mercado a partir da facilitação/entrate de empréstimos de linhas de créditos.

Uma análise do papel do Governo, através dos bancos estatais e o paradigma da geração de empregos através do fomento à abertura de pequenas e médias empresas recebe, nesta dissertação, um tratamento especial e justificativa prática, oportunizando uma análise crítica desse intercâmbio.

A justificativa prática é de que o micro e pequeno empresário possui, na verdade, poucos conhecimentos da situação financeira da sua empresa, tais como prazo médio de estoques, prazo médio de recebimento, prazo médio de pagamento, ciclo operacional, ciclo financeiro e lucratividade. Esse conjunto de informações são relevantes do ponto de vista das instituições financeiras que concedem crédito. O desafio ao micro e pequeno empresário é entender esses conceitos, conhecer a real situação da sua empresa nesses números e saber quais ações são importantes para melhorá-los

Assim, a pretensão desta pesquisa está na análise da totalidade dessa relação empresário X linhas de crédito, via agências bancárias.

## 1.5 Organização do trabalho

Esta dissertação foi desenvolvida e estruturada em cinco capítulos. No capítulo introdutório evidencia-se o problema, a justificativa, os objetivos do trabalho, a delimitação do âmbito da pesquisa e as limitações para sua realização.

No segundo capítulo descrevem-se os conceitos utilizados no decorrer da pesquisa. A fundamentação teórica é construída através de uma coesão entre os tópicos de análise e constitui-se em base de sustentação para todo o trabalho.

No terceiro capítulo aborda-se a metodologia empregada e o tipo de pesquisa. Informa sobre os objetivos de estudo, elementos de análise e a

proposta de trabalho.

No quarto capítulo é apresentada uma proposta orientativa aos micro e pequenos empresários com abordagem sobre a documentação, sobre os dados econômicos e financeiros e sobre a análise da dinâmica da empresa, fatores estes importantes para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas pelas instituições financeiras.

Por fim, apresenta-se as considerações finais da dissertação seguido das referências bibliográficas.

## **2 REVISÃO DE LITERATURA**

Neste capítulo estão fundamentados teoricamente os pontos principais da presente pesquisa e que serão utilizados no decorrer do trabalho.

Inicia-se com a caracterização das micro e pequenas empresas; a importância, sobretudo, como geradora de empregos, a conjuntura econômica nacional, as lutas e as dificuldades pela sobrevivência, as ações governamentais para apoio às micro e pequenas empresas com agências bancárias *versus* micro e pequenas empresas.

Em seguida, apresenta-se análise de risco e crédito com destaque para política de crédito, papel dos bancos *versus* crédito e capacidade financeira.

Encerra-se este capítulo com o sistema de análise de crédito e outras metodologias de análise de crédito.

## 2.1 Caracterização das micro e pequenas empresas

A caracterização mais habitualmente encontrada é a que define a empresa pelo número de empregados. Essa caracterização é adotada, principalmente, nos países industrializados por ser a mais simples entre as outras formas de mensuração.

O valor do capital da empresa também pode servir como parâmetro para classificá-la, embora Harper (1984, p. 2 e 3) julgue difícil mensurar uma empresa, pois alguns dados a ela referentes podem ser desconhecidos até pelo próprio dono.

De acordo com do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, a classificação da empresa é feita por número de funcionários e setor de atuação, assim distribuídos:

QUADRO 01 - CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS POR NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS E SETORES

Setores	Número de funcionários			
	Micro	Pequena	Média	Grande
Industrial	até 19	de 20 a 99	de 100 a 499	acima de 500
Comercial e Serviços	até 9	de 10 a 49	de 50 a 99	acima de 100

FONTE: SEBRAE (1997) E GAZETA MERCANTIL (25 NOV. 1998)

De acordo com a Lei Federal nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996, que instituiu o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES, microempresa é aquela cujo faturamento anual bruto é de até R\$ 120 mil e a pequena a que fatura entre R\$ 120.001,00 e R\$ 720 mil por ano (SEBRAE, 1997, p. 19).

Entretanto, com alteração do Estatuto da Micro e Pequena Empresa, a partir de 5 de outubro de 1999, pela Lei nº 9.841, são consideradas microempresas as que faturam até R\$ 244 mil e pequenas empresas as que faturam até R\$ 1.200 mil.

Pesquisa do IBGE demonstra a importância das micro e pequenas empresas, ressaltando a distribuição de empresas de pequeno porte localizadas no estado de São Paulo e em outros estados brasileiros (Tabela 01).

Salienta-se que, segundo pesquisa SEBRAE/FUNCEX, “64% das Pequenas e Médias Empresas do Estado de São Paulo se localizam na Grande São Paulo” (FOLHA DE SÃO PAULO, 14 jun. 1998).

TABELA 01 - EMPRESAS LOCALIZADAS NO ESTADO DE SÃO PAULO, POR SETOR (EM%)

Setor	São Paulo	Outros Estados	Total
Indústria	36,98	63,02	100
Comércio	32,32	67,68	100

Serviços	33,99	66,01	100
----------	-------	-------	-----

FONTE: IBGE, RIO DE JANEIRO (1997).

## 2.2 A importância das micro e pequenas empresas

Os pequenos negócios têm fundamental importância política e econômica para o país, tanto na geração de empregos, quanto de renda.

Dados da Receita Federal de 1998 demonstram haver 1.923.835 microempresas no Brasil (GAZETA MERCANTIL, 3 fev. 2000):

São relevantes do ponto de vista político, porque as micros e pequenas empresas funcionam como fator de equilíbrio da estrutura empresarial brasileira, em sua imensa maioria coexistindo com as grandes empresas; do econômico, porque o grande número de empregos que oferecem contribuem muito para a geração de receitas e a produção de bens (AZEVEDO e VINÍCIUS, 1999, p. 27).

Segundo Rattner (1985, p. 19),

Em 1985 as pequenas e médias empresas já constituíam a imensa maioria das empresas industriais e de serviços, responsáveis por significativa fatia dos empregos gerados, salários pagos e impostos recolhidos apesar da elevada expansão das grandes unidades produtivas nos países em desenvolvimento.

Conforme pesquisa realizada pelo SEBRAE, em 1991, as micro e pequenas empresas representavam 85% do universo das empresas brasileiras (SANTOS *et al* 1993, p. 15).

Como afirma Kruglianskas (1996, p. 8),

[...] no Brasil, as pequenas e microempresas representam importante segmento da economia, pois respondem pela maior parte dos empregos existentes no país. Estima-se serem elas responsáveis por 70% da força de trabalho e por 21% do PIB nacional.



Tais dados podem ser confirmados quanto ao universo de pequenas empresas, mas são questionáveis no que concerne à geração de emprego e renda, se comparados com os resultados da pesquisa Censo Cadastro, realizada em 1995 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (Estrutura Produtiva Empresarial Brasileira, IBGE, 1997).

Pequenas e médias empresas constituem a imensa maioria das empresas brasileiras, industriais, comerciais e de serviços, conforme demonstrado na Tabela 02, e são responsáveis por parcela significativa do produto social, tanto na geração de empregos e salários, quanto na arrecadação de impostos, como no desenvolvimento econômico.

TABELA 02 - DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS POR PORTE E SETOR (EM%)

Setor	Geral	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	Total
Indústria	17,36	85,87	10,59	2,86	0,68	100
Comércio	55,65	97,38	2,30	0,28	0,04	100
Serviços	26,99	93,69	4,99	1,06	0,26	100

FONTE: IBGE, RIO DE JANEIRO (1997)

Apesar de os percentuais relativos à quantidade de Micro e Pequenas Empresas no contexto nacional apresentarem alguma divergência, verifica-se que o menor dos apontados entre as fontes citadas foi 70%.

A distribuição de empresas por quantidade tem prevalência entre as de pequeno porte, o que não caracteriza apenas o mundo empresarial brasileiro.

Segundo Azevedo e Vinícius (1999, p. 27).

[...] 84% dos empreendimentos do país eram de pequeno porte. Das 470 mil empresas registradas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC) em 1998, 34% foram enquadradas como microempresas e cerca de 50% como pequenas e médias empresas.

De acordo com Domingos (1995, p. 43),

Nos países desenvolvidos, empresas de pequeno porte também desempenham papel significativo: nos Estados Unidos, representam 90% do universo e são responsáveis por 50% dos empregos gerados; na Comunidade Comum Européia a avaliação é de que 92% das empresas estejam inseridas nesse grupo; no Japão, 98% do setor constituem pequenas e médias empresas.

Outro aspecto importante a ser considerado refere-se a que as pequenas empresas contribuem na geração de produtos e serviços em segmentos nos quais as grandes deixam lacunas, principalmente na produção descontínua de itens não vantajosos para as maiores por não proporcionarem ganhos em escala.

Domingos (*apud* KRUGLIANSKAS, 1996, p. 7 e 8),

As pequenas e médias empresas vêm assumindo papel de importância crescente na economia para uma extensa linha de produtos e modelos que reúne características - por exemplo, fornecimento em pequenos lotes para nichos de mercado.

Nessa mesma linha, Pratten (1991, p. 41) afirma que

[...] as principais fontes de competitividade das Pequenas e Médias Empresas estão no desenvolvimento de novos produtos e na qualidade de serviços prestados aos clientes, além de flexibilidade, tendo em vista o consumidor estar diretamente ligado ao produtor.

Além de a pequena empresa gerar mais empregos, segundo Harper (1984, p. 13),

[...] tem como outra importante característica: o trabalho trazer maior satisfação pessoal, mesmo apresentando menores vantagens em termos de salários e benefícios quando comparada com empresas de maior porte.

Sobre a sobrevivência das empresas, Staley (*apud* BARROS, 1978, p. 62), destaca os seguintes motivos:

- As pequenas indústrias podem competir, em certas circunstâncias, com produtos das grandes empresas;
- As pequenas empresas industriais podem preencher lacunas entre a produção em massa e a produção por encomenda das grandes empresas;
- As pequenas firmas podem produzir componentes e supri-los às empresas de grande porte;
- As pequenas empresas podem iniciar a fabricação de novos produtos e, às vezes expandir-se com o crescimento da produção desses novos produtos;
- As pequenas empresas ou, mais precisamente, as empresas de venda de serviços sucessoras das industriais artesanais, podem prestar serviços e reparos para produtos fabricados pelas grandes empresas.

Do ponto de vista político-social, a grande importância das micro e pequenas empresas é que geram postos de trabalho. Por isso, os investimentos subsidiados voltados para o setor têm a geração de emprego como um de seus objetivos principais.

Segundo Harper (1984, p. 181), “a geração de novos postos de trabalho é o principal atrativo para fundos internacionais apoiarem projetos destinados ao micro e pequeno empresário”.

Tal afirmação pode ser justificada pela nota do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) de julho de 1995. Na política governamental da Nova República previa-se que o estímulo às micro e pequenas empresas viria a resolver o problema do desemprego no país. De acordo, com a nota,

Os financiamentos de 1994 foram responsáveis pela geração de 327 mil empregos. Dos recursos disponibilizados, 35% ou o equivalente a R\$ 1,5 bilhão, foram provenientes do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador do Ministério do Trabalho). Destes, 70% foram destinados as micros, pequenas e médias empresas (Informe BNDES, jul. 1995).

Dados do IBGE demonstram o nível de participação das micro e

pequenas empresas na geração de empregos (Tabela 03). Verifica-se que o maior percentual é encontrado nos setores de comércio e serviços.

TABELA 03 - DISTRIBUIÇÃO DE PESSOAL OCUPADO POR PORTE E POR SETOR (EM %)

Setor	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	Total
Indústria	15,72	18,27	25,07	40,92	100
Comércio	56,31	18,89	11,19	13,50	100
Serviço	26,73	17,84	19,78	35,63	100

FONTE: IBGE, 1997.

Apesar de grande concentração de micro e pequenas empresas no país, nota-se que a receita por elas obtida não atinge sequer um terço da receita global, conforme demonstrado na Tabela 04.

TABELA 04 - DISTRIBUIÇÃO DE RECEITA POR PORTE E SETOR (EM %)

Setor	Micro	Pequenas	Médias	Grandes	Participação
Indústria	6,94	10,30	21,67	61,09	51,18
Comércio	23,04	22,30	9,53	45,13	32,70
Serviço	14,34	14,06	7,46	64,14	16,12
Total	13,40	14,82	15,41	56,37	100,00

FONTE: PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS, JAN. 2000; SEBRAE, COM DADOS DO IBGE.

### 2.3 Conjuntura econômica nacional

Os fatos não acontecem isoladamente. Assim, seria impossível mencionar o comportamento das micro e pequenas empresas sem situá-las no contexto nacional.

Neste estudo investiga-se entre outros itens, tomadas de crédito realizadas por micro e pequenas empresas nos últimos dois anos, ou seja, de meados de 1997 a meados de 1999, os quais foram extremamente recessivos.

Nesse período, “o Produto Interno Bruto (PIB) registrou os menores índices dos últimos seis anos: foi de 3,9% em 1997, de apenas 0,15% em 1998, e de 0,82%, em 1999.” (IBGE, *site Internet*, <http://www.ibge.gov.br>).

Embora as taxas de inflação - segundo o índice de Preços ao Consumidor (IPC) da FIPE - tenham recuado a partir da implantação do Plano Real e registrado em 1998 uma deflação de 1,79% (primeiro registro de deflação em 59 anos desde da criação do IPC da FIPE). (*FSP*, 8 jan. 1999),” os juros das transações interbancárias fecharam o ano de 1998 a 29,7% a.a. - taxa ANBID” (BOLETIM DO BANCO DO BRASIL, 1999).

A paridade da moeda brasileira, o real, com relação ao dólar norte-americano, já apresentava mudança em 1998 (Tabela 05), sofrendo fortes modificações a partir de janeiro de 1999 (Tabela 06).

TABELA 05 - VALOR DO REAL COMPARATIVAMENTE AO DÓLAR (1997-1.998).

Moeda	Dólar	Real
1997	1,00	1,00
1998	1,00	1,27

FONTES: BOLETIM DO BANCO DO BRASIL 1999; GAZETA MERCANTIL,

28 MAIO, 1999;

FOLHA DE S. PAULO, 21 JUN. 1999.

TABELA 06 - INDICADORES ECONÔMICOS.

Índices	Jan/99	Jul/99	Dez/99	Mar/2000
Inflação-IGP-M	0,84%	1,55%	1,81%	0,71%
Dólar	R\$ 1,99	R\$ 1,72	R\$ 1,70	R\$ 1,66
Salário mínimo	R\$ 136,00 (a partir de maio/99)			

FONTES: BOLETIM DO BANCO DO BRASIL 1999; GAZETA MERCANTIL,

28 MAIO 1999;

FOLHA DE S. PAULO, 21 JUN. 1999.

A inflação acumulada de 1999 foi de 19,98%, com base no Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M), encerrando o período com 19,66% a.a.

A Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), utilizada na maioria dos contratos de linhas de créditos, estava fixada em 12,5 % a.a. em 30 de dezembro/99.

E a SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia), taxa básica de juros, que corrige os tributos federais e contribuições previdenciárias, atualmente fixada em 18,5%, atingiu 49,26% em novembro de 1997. (Boletim do Banco do Brasil, fev/2000; Gazeta Mercantil, 5 jan. 2000; Folha de S. Paulo, 11 fev. 2000).

Dados da Pesquisa do Serviço de Mercado e Cotações realizada por *Investnews* e divulgados no jornal Gazeta Mercantil (13 fev. 2000), apontam o custo do dinheiro representado por taxas em percentuais que consta da Tabela 07, demonstrando a diferença existente para empresas de acordo com o seu porte.

TABELA 07 - CUSTO DO DINHEIRO (EM %)

Produto	Grandes empresas	Pequenas e médias empresas
Hot money	2,11 a 3,27 a.m.	2,22% a 4,27

Desconto de duplicatas	1,73% a 2,50	2,41% a 3,50
Capital de Giro prefixado	23,9% a 45,90	34,02% a 63,84
Vendor	23,29% a 34,02	28,78 a 51,11
Contas garantidas	1,73% a 3,80	2,9% a 4,27
<i>Factoring</i>	4,18% a 4,08 a.a.	4,08
Leasing	3,8	3,08

FONTE: INVESTNEWS: GAZETA MERCANTIL ,13 FEV. 2000.

Apesar de contínuas quedas das taxas de juros, as micro e pequenas empresas ainda não sentiram reflexos em suas transações bancárias, pois as taxas cobradas em suas operações ainda são elevadas, principalmente face aos altos percentuais de inadimplência que ocorrem no país. Na visão de Silva e Gradilone (2000, p. 99),

Nas operações de crédito pessoal e CDC, a inadimplência representa 34% do *spread*..., ou seja, os bancos lucram mais em cima de seus melhores clientes, para cobrir o dinheiro que perdem, por ineficiência, para os maus clientes que não conseguem identificar.

O Banco do Brasil pretende contratar empresa internacional de consultoria especializada em modelos de gestão de risco de crédito com o objetivo de aumentar sua participação no mercado e de acordo com o diretor Leandro Martins Alves (GAZETA MERCANTIL, 09 dez. 1999).

O objetivo é dotar o banco de instrumentos que possam medir com maior precisão o risco de suas operações e adotar um modelo que permita a análise do cliente, que reflita não só seu histórico e capacidade de pagamento, mas também riscos relativos ao seu setor de negócios, região que atua e riscos conjunturais

De acordo com Modena (2000), as perspectivas apontadas pelo contexto econômico fazem pressupor que o crédito será a grande fonte de recursos para os bancos nos próximos anos. Nos últimos meses houve uma crescente disputa pelo *midle-market*, (direcionado às empresas de médio porte), mas os bancos também demonstraram interesse pelas micro e

pequenas empresas. É o caso da Nossa Caixa Nosso Banco, cuja carteira de crédito, representada por 5% a 6% dos ativos do banco, dobrou o volume repassado de R\$ 450 milhões em 1998, para cerca de R\$ 900 milhões em 1999 (MODENA, 2000).

Os Bancos Bradesco e Itaú, para deter o declínio das margens financeiras no terceiro trimestre do ano passado, abriram as torneiras do crédito. O Itaú teve um acréscimo de 48% em investimentos destinados a crédito para pequenas e médias empresas, em relação ao exercício anterior, porém admite que a concentração da carteira é a empresa *corporate* (de grande porte), de baixo histórico de inadimplência, cujas transações tiveram um aumento de 10,6%, gerando um acréscimo de 7,3% na carteira de crédito: de R\$ 15,7 bilhões para R\$ 16,9 bilhões. (GAZETA MERCANTIL, 21 fev. 2000).

Conforme boletim do Banco do Brasil (14 dez. 1999), o Programa Brasil Empreendedor (que será abordado em maiores detalhes no item “Ações governamentais para apoio às MPEs”, lançado em 5 de outubro de 1999 pelo governo federal, “permitirá que R\$ 8 bilhões em recursos, provenientes dos fundos constitucionais FAT- PASEP, por meio de bancos federais e SEBRAE atendam mais de 3 milhões e 400 mil pequenos empreendedores até o final do ano 2000”. O ministro do trabalho, Francisco Dorneles, ao jornal O Globo (22 dez. 1999), declarava que:

[...] a grande meta do governo é alterar o quadro de desemprego que ocorre no país, e mencionou as iniciativas com tal objetivo, entre elas o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), em parceria com o Banco do Brasil, com a perspectiva de ser reforçado no ano 2000. Além do PROGER, há o PRO-EMPREGO e o PRONAF, programas que passarão a receber pelo menos R\$ 5 bilhões, contra os R\$ 3,6 bilhões investidos em 1999.

Os programas citados pelo então Ministro tem a possibilidade de criar novos postos de trabalho, além de garantia de vagas para pessoas que estarão prontas para ingressar no mercado.

Porém, conforme afirma Casarotto Filho (s.d.), “No Brasil, sempre houve um crônico problema de apoio financeiro às micro e pequenas empresas, motivado pela elevada taxa de juros praticada, bem como pelas dificuldades de ordem burocrática de acesso ao crédito (documentação, garantias, prazos, etc)”.



O desenvolvimento das micro e pequenas empresas depende do apoio ao crédito, que é realizado principalmente através das concessões de garantias de crédito. No Brasil existem os seguintes mecanismos de fundo de aval para a garantia de crédito: o FAMPE (Fundo de Aval às Pequenas e Médias Empresas), o FGPC (Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade) e o FUNPROGER (Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda).

#### 2.4 As lutas e as dificuldades de sobrevivência das MPEs

Tanto a criação quanto o desaparecimento de micro e pequenas empresas apresentam índices elevados no mercado, este último em consequência da reduzida chance de sobrevivência de uma empresa desse porte.

Dentre os diversos motivos que conduzem a empresa de pequeno porte ao fracasso nos primeiros anos de vida destacam-se, segundo Pereira (1995, p. 277), “a falta de experiência empresarial anterior; as falhas de competência gerencial; o desconhecimento do mercado; a imobilização excessiva de capital em ativos fixos e a política equivocada de crédito”.

Para Previdelli (1995, p. 179),

[...] razoável percentual de mortes de pequenas empresas deve-se às deficiências ou falhas na administração de recursos financeiros, seja na decisão de tomada de capital para início das atividades, seja no dimensionamento de capital de giro.

Além das falhas na administração de recursos financeiros, o pequeno empresário enfrenta, ainda, dificuldades na obtenção de recursos, principalmente devido a questões de comprovação de faturamento, como afirma Rosa Júnior, presidente do SEBRAE/SP, “a falta de acesso das MPEs a recursos financeiros deve-se a que a maioria delas tem dificuldades para comprovar faturamento” (GAZETA MERCANTIL, 25 nov. 1998, p. 20).

Outro fator desencadeante da não-sobrevivência das MPEs deve-se à

deficiência em capacitação tecnológica e humana.

Rattner (1985, p. 12 e 13) defende que um dos problemas fundamentais para a sobrevivência das pequenas e médias empresas,

[...] refere-se ao hiato tecnológico que as separa das unidades produtivas de grande escala, pois são mais deficitárias tecnologicamente e sofrem a concorrência das grandes empresas. Tal fato exige uma formulação de política específica de apoio tecnológico orientada ao pequeno produtor. Os pequenos empresários, além de enfrentarem problemas para reunir recursos financeiros, humanos e materiais, defrontam-se com tecnologias que exigem ou levam a economias de escala, praticamente impossíveis de serem reduzidas às dimensões dos pequenos estabelecimentos.

No mesmo sentido, Santos (1995, p. 26) menciona que:

[...] a capacitação para a vida do empresário é muito importante por permitir previamente a reflexão sobre os vários aspectos da criação de uma empresa e a simulação de possíveis situações a serem vivenciadas no futuro à frente da gestão do próprio negócio.

As Micro e Pequenas Empresas encontram grandes dificuldades de sobrevivência quanto ao ciclo de vida dos produtos, questão estritamente ligada às inovações tecnológicas.

Nas palavras de Kruglianskas (1996, p. 43),

Com a redução do ciclo de vida dos produtos e a proliferação de novos lançamentos no mercado, o ambiente das PMEs, mesmo em setores tradicionais, tem se tornado cada vez mais turbulento. Nas áreas de manufatura, engenharia, marketing, finanças, recursos humanos etc., a inovação tecnológica de produtos e processos torna-se cada vez mais um imperativo para que se assegurem níveis de competitividade compatíveis com os novos paradigmas da atuação empresarial. Em muitos casos, isso pode constituir a diferença entre sobreviver ou desaparecer.

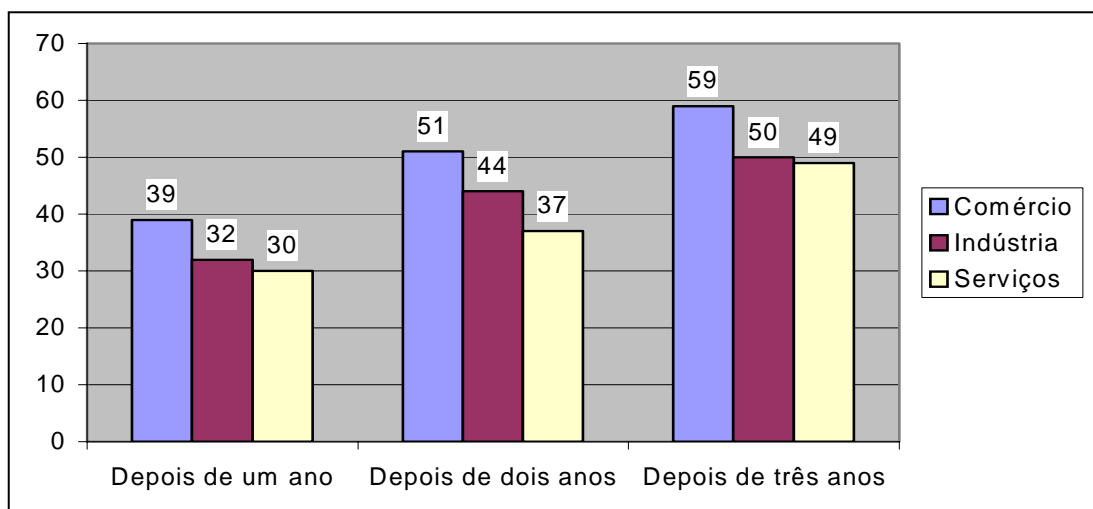
Pereira (1995, p. 273) menciona:

Estima-se, segundo dados do Departamento de Registro do Ministério da Indústria e Comércio, que aproximadamente 80% das empresas criadas não chegam a atingir dois anos de atividade e apenas 10% conseguem completar cinco anos de atividade.

Entretanto, em pesquisa realizada no estado de São Paulo pela FIPE e pelo SEBRAE, dados menos pessimistas são apontados, ou seja, de cada cem empresas criadas, trinta e cinco param de funcionar no primeiro ano, onze no segundo e outras dez no terceiro ano.

Mostra, também, que a maior incidência está no setor comercial, conforme demonstrado no Gráfico 01.

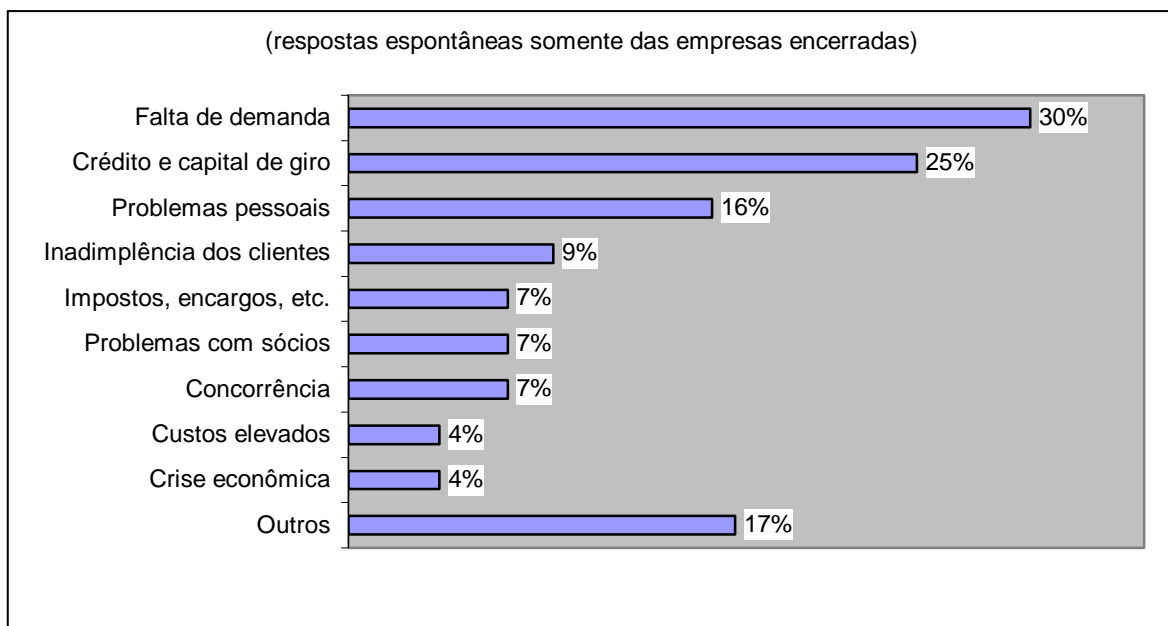
GRÁFICO 01 - EMPRESAS, POR SETOR DE ATIVIDADE, ENCERRADAS NOS TRÊS PRIMEIROS ANOS DE ATIVIDADE.



FONTE: BREDAROLI (1999), OESP, 14 DE DEZ DE 1999.

Dentre as causas relatadas para o encerramento das atividades empresariais, além da falta de dinheiro, a mesma pesquisa conduzida por FIPE/SEBRAE, aponta, após consulta a empresas que deixaram de atuar em seus setores, os motivos relacionados no Gráfico 02.

GRÁFICO 02 – MOTIVOS APRESENTADOS PARA O FECHAMENTO DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE



FONTE: BREDAROLI (1999), OESP (14 DEZ 1999).

A constatação de consultores da *F. Guglielme Consultoria*, entretanto, diverge sobremaneira de algumas das causas levantadas pela pesquisa. Para eles, a mortalidade de empresas está ligada aos seguintes aspectos. Pequenas Empresas Grandes Negócios (*apud* SEBRAE/F. Guglielme Consultoria, 2000, p. 31):

- Desconhecimento do mercado;
- Falta de capital de giro;
- Concorrência mais ágil, com preços menores;
- Desconhecimento técnico;
- Modismo;
- Saque de dinheiro para despesas pessoais;
- Baixos investimentos em comunicação;
- Descontroles contábeis e administrativos;
- Baixa qualificação de mão-de-obra;

- Nível de dívida bancária insustentável.

O desconhecimento do mercado, aliado a outros aspectos administrativos, também foi identificado por Almeida e Albuquerque (1999, p. 3 e 4), como causas que podem ter conduzido empresas ao fracasso; isso com base no resultado da pesquisa elaborada com cinquenta pequenas empresas de Uberlândia, cujas atividades foram encerradas entre 1990 - 1999.

Os itens que mais se destacaram no resultado dessa pesquisa foram:

- Falta de planejamento estratégico - 94%;
- Falta de profissionalismo na administração da empresa - 88%;
- Inadequação do capital aos negócios - 60%;
- Lucros (quando existentes) retirados do negócio - 84% (52% totalmente e 32% parcialmente);
- Crescimento rápido e desordenado - 78%;
- Desconhecimento da potencialidade do mercado no momento da instalação da empresa - 72%;
- Endividamento ao paralisar os negócios - 66%;
- Desconhecimento do negócio - 56%.

Quanto à sua sobrevivência, as micro e pequenas empresas enfrentam outros problemas que não afetam, com a mesma intensidade, as empresas de maior porte. Entre outros problemas, destaca-se a atualização dos procedimentos de trabalho que, Santos (1993, p. 15), expressa que: “segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE, em 1991, a maioria das PMEs não utilizava ferramentas de informática em nível gerencial, nem automação no processo fabril”;

A visão sobre vendas de Bivins (1997, p. 107), em que:

[...] os pequenos empresários raramente utilizam marketing especialmente no que tange à promoção, pois vêem esse elemento como mais um custo, e não um investimento. [...] apesar de o marketing ser raramente utilizado nas PMES, ele deve ser considerado um investimento e nunca um custo adicional. Considere o marketing como uma das coisas importantes que você necessita

para incrementar seu negócio.

A falta de planejamento que segundo Almeida (1994, p. 9),

[...] em áreas específicas, principalmente tratando-se da financeira; além de administrar, geralmente os pequenos empresários utilizam seu tempo resolvendo problemas do dia-a-dia, com tarefas afetas ao negócio.

A sobrecarga do administrador principal, em geral o próprio dono, que de acordo com Kruglianskas, 1996, p. 9),

Ocorre na maioria das MPEs; estas não apresentam áreas funcionais definidas, resultando assim que as atividades primordiais e de tomadas de decisão referentes às áreas funcionais ficam restritas a uma ou a poucas pessoas.

Segundo estudo realizado pelo SEBRAE, unidade de São Paulo, em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) da Universidade de São Paulo, entre junho e julho de 1998, em 45 municípios do estado de São Paulo, a maior dificuldade mencionada por 28% das micro e pequenas empresas que fizeram parte da amostra da pesquisa foi a obtenção de descontos na compra de matéria prima.

Em seguida, conforme Gazeta Mercantil (1998, p. 20), as maiores dificuldades apontadas foram a “relação com trabalhadores e sindicatos (15%), e a dificuldade em realizar estudos de mercado e utilizar marketing, além de dificuldade na obtenção de crédito (11%)”.

As dificuldades enfrentadas pelo grupo de empresas pesquisadas agravaram-se ainda mais após a implantação do Plano Real, conforme constatação apontada por entidade de classe. De acordo com dados divulgados pelo Sindicato das micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo em OESP (24 dez. 1995), aproximadamente 50% de suas afiliadas não conseguiram pagar seus encargos financeiros em 1995 (um ano após a implantação do Plano Real); 52% estavam com impostos atrasados; 26,6% deviam a fornecedores; 15% apresentavam outras dívidas

Tais dificuldades agravam-se ainda mais quando associadas a crenças enraizadas ou pela maneira como percebem seus problemas.

Para Harper (1984, p. 26),

A maioria dos pequenos proprietários, quando em dificuldades, referem-se a um único problema e acreditam que se conseguir resolvê-lo, todo o restante estará bem. Em segundo lugar, identificam problemas que estão além de seu controle.

A maioria dos pequenos proprietários acredita que seus problemas estão fora de seu controle e são provocados pelo ambiente externo, sendo estes os que mais conseguem detectar.

## 2.5 Ações governamentais para apoio às MPEs

A preocupação com as micro e pequenas empresas no Brasil não é atual, pois em mais de três décadas o governo vem destinando recursos para seu desenvolvimento.

Há mecanismos oficiais, sejam leis ou decretos, que datam de quase quarenta anos, a exemplo dos descritos nos subitens a seguir.

Grupo executivo de assistência à média e pequena empresa: GEAMPE:

O Decreto nº 48.738, de 4 de agosto de 1960, criou o Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa - GEAMPE. Segundo Cozzi (1985, p. 8 e 9), “o grupo tinha como meta elaborar um plano de amparo à média/pequena empresa industrial, no intuito de melhorar a produtividade e fortalecer suas estruturas econômico-financeiras”.

Financiamento à pequena e média empresa – FIPEME:

Em 1964 foi instituído o Financiamento à Pequena e Média Empresa – FIPEME com recursos provenientes do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Entretanto, para Cozzi, (1985, p. 8 e 9), conforme análise de técnicos do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE), “houve elevado apoio financeiro às empresas de médio porte, deixando a desejar a assistência dada às empresas de pequeno porte”.

Centro de apoio à pequena e média empresa – SEBRAE:

Em 5 de julho de 1972 surgiu o Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa. - CEBRAE, que visava a dar apoio à área gerencial de PMEs, buscando colaborar para o crédito orientado. Posteriormente teve sua denominação alterada para Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas - SEBRAE, entidade civil sem fins lucrativos. Financiada pelo empresariado nacional e administrada por representantes, as iniciativas privadas e do setor público, destina-se a apoiar o desenvolvimento de micro e pequenas empresas industriais, comerciais, agrícolas e de serviços.

Grupo de trabalho interministerial:

Em 1977 surgiu o Grupo de Trabalho Interministerial, com o objetivo de assistir à pequena e à média empresa, contando, para tanto, com o ministério da área econômica da Nova República. Conforme relatório gerado pelo grupo, a política de apoio a micro, pequenas e médias empresas deveria orientar-se para:

- Problemas de crédito e capitalização;
- Fortalecimento de capacidade gerencial e tecnológica;
- Questões de ordem fiscal, com vistas à simplificação do tratamento tributário das micro e pequenas empresas com a eliminação de entraves burocráticos;
- Problemas de estrutura de mercado, a fim de assegurar clima de razoável competição.

Linha diferenciada da secretaria de planejamento – SEPLAN:

No início de 1980 a Secretária de Planejamento da Presidência da República - SEPLAN instituiu uma linha de financiamento, com taxas de juros e forma de pagamentos diferenciados, bem como contratação e liberação menos burocratizada.

Para Cozzi (1985, p. 8 e 9),

O programa destinava-se ao apoio às pequenas e médias empresas



na geração de emprego e renda, proporcionando aumento da produtividade, organização da mão-de-obra disponível e implantação de novas atividades econômicas.

Os bancos de desenvolvimento operavam essa linha de crédito, que ficou conhecida como SEPLAN/SEBRAE por contar com o apoio do SEBRAE.

Programa para microempresas – PROMICRO:

Segundo Cozzi (1985, p. 9), “Em 1984 o Banco Nacional de Desenvolvimento, aplicou aproximadamente Cr\$ 61 bilhões no PROMICRO, com investimentos dos bancos estaduais de desenvolvimento”.

Finame:

Agência Especial de Financiamento Industrial - (programa de financiamento do Sistema BNDES para compra de máquinas e equipamentos de fabricação nacional) criado em 1991. A FINAME constitui linha de financiamento direto ao fornecedor aos bens, assim há a obrigatoriedade que o fabricante e os equipamentos estejam cadastrados na FINAME. Outra característica dessa linha é que se destina tanto às grandes quanto médias, pequenas e micro empresas. A FINAME é uma das linhas de financiamento do BNDES que permitem a utilização do Fundo de aval, que reduz sobremaneira o risco dos bancos. Nesse caso, o fundo garante até 70% da operação.

Programa de geração de emprego e renda – PROGER:

De acordo com Chocce (1997, p. 106),

Em 1994 foi instituído o Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER, de iniciativa governamental, voltado a créditos para iniciar ou expandir negócios, para o qual foram liberados R\$ 590 milhões em recursos.

O Programa está orientado para micro, pequenas e médias empresas cooperativas e associações e, também, a pessoas físicas que atuam no setor informal da economia. É mantido com recursos do Fundo do Amparo ao

Trabalhador (FAT) e dispõe de linhas de crédito para financiar empreendimentos industriais, comerciais ou de serviços na área urbana, com objetivo de apoiar a geração e manutenção de emprego e renda.

O PROGER Urbano realizou 10.700 operações em 1999, movimentando R\$ 135 milhões. O segmento que mais utilizou tal linha de crédito foi o de micro e pequenas empresas, com financiamentos da ordem de R\$ 86 milhões, seguido do de trabalhadores informais e profissionais liberais, com R\$ 25,1 milhões (OESP, 11 jan. 2000).

Até 17 de março de 2000 foram realizadas 151.490 operações, considerando-se apenas o Banco do Brasil, com a liberação de R\$ 1.441.587,00 na modalidade BBgiro rápido (capital de giro). Dessas, 30.571 operações no valor de R\$ 306.146,00 ocorreu no estado de São Paulo. Para o PROGER foram realizadas 41.265 operações, com liberação de R\$ 614.786,00. Sendo 5.725 operações totalizando 117.347,00 destinadas a empresas no estado de São Paulo.

Programa de informatização do micro e pequeno empreendimento:

Em junho de 1994 foi lançado o Programa de Informatização do Micro e Pequeno Empreendimento, com a denominação ENTER/BNDES, para aquisição de microcomputadores, periféricos e *softwares* desenvolvidos por empresas instaladas no Brasil, além da instituição de treinamento. Segundo Boletim Bndes (jul. 1995),

Além de capacitação tecnológica das empresas, o programa abrange os seguintes objetivos.

- Alavancagem na geração de *softwares* e na produção interna de equipamentos de informática;
- Aumento do dinamismo competitivo;
- Preservação de empregos qualificados;
- Implantação de sistemas de gestão da qualidade e produtividade;
- Desenvolvimento e aperfeiçoamento de produtos e processos;
- Adoção de modernas técnicas de gerenciamento e produção;
- Ampliação dos dispêndios em pesquisas e desenvolvimento pelo setor privado;

- Surgimento de novos empreendedores no segmento de *software*.

Trata-se de programa do BNDES, em parceria com o Ministério da Ciência e Tecnologia, Associação Brasileira de *Software* e Serviços de Informática e Associação das Empresas Brasileiras das Indústrias de Informática e Automação.

Sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições –  
SIMPLES:

De acordo com o SEBRAE (1997, p. 19),

A classificação para enquadramento no sistema se dá por faturamento: considera-se microempresa aquela com faturamento anual bruto de até R\$ 120.000,00 e pequena a que fatura entre R\$ 120.001,00 e R\$ 720.000,00 por ano, como já mencionado.

Em 1996 foi instituído o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições - SIMPLES, pela Lei Federal nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996, com vistas a simplificar procedimentos burocráticos para o pagamento de impostos e encargos, como também reduzir algumas alíquotas de taxas que oneram as micro e pequenas empresas.

Programa Brasil Empreendedor:

No dia 5 de outubro de 1999 o governo federal lançou o Programa Brasil Empreendedor, pela Lei nº 9.841, com o objetivo de criar novas oportunidades de emprego, manter postos de trabalho e gerar renda para os brasileiros. Para tanto, o programa oferece capacitação, assessoria gerencial e recursos financeiros para micro, pequenas e médias empresas.

Os diferenciais do Programa Brasil Empreendedor são a capacitação e elaboração de projetos a serem realizados pelo SEBRAE ou por entidade por ele credenciada. Os recursos disponíveis para o programa são provenientes dos fundos constitucionais FAT/PASEP, bancos federais e SEBRAE, totalizando R\$ 8 bilhões.

Fundação Gestora de Turismo – FUGENTUR:

Programa de apoio ao setor turístico, mediante abertura de crédito fixo, à implantação, ampliação ou modernização de empreendimentos declarados de interesse turístico pelo Instituto Brasileiro de Turismo - EMBRATUR.

Destinado exclusivamente a:

- Firms individuais e pessoas jurídicas de direito privado, constituídas sob as leis brasileiras e com sede e administração no país, cadastradas no EMBRATUR, classificadas como de risco A, de acordo com o Modelo para Classificação de Risco de Empresas, sendo que, no caso de microempresas somente poderão operar com o Banco aquelas em atividade há mais de um ano;

- Órgãos ou entidades da administração direta ou indireta dos governos dos estados, do Distrito Federal ou dos municípios.

Apesar de todo o esforço para auxiliar os micros e pequenos empresários, há um desencontro de informações porque os investidores e financiadores não têm as mesmas referências.

## 2.6 Análise de risco e crédito

Nesta parte da dissertação, trata-se da análise de risco e crédito, política de crédito, o papel dos bancos versus crédito e a capacidade financeira das Micro e Pequenas Empresas.

Considera-se como análise todos os questionamentos em torno de uma decisão, no caso em estudo, conceder o crédito ou não; a situação exige reflexão, averiguação, pois risco e crédito estão lado a lado.

Segundo Caouette *et al* (2000, p. 197), “cada vez mais os bancos estão usando, na análise das pequenas empresas, as mesmas abordagens desenvolvidas para o crédito ao consumidor”.

Há muitas maneiras de se analisar riscos de créditos, entre elas pela aplicação de metodologias com técnicas estatísticas e ferramentas complexas utilizadas por especialistas de crédito. O que se pretende destacar são as maneiras de avaliação procedidas pelos gerentes de negócios que mantêm o

contato mais próximo com os clientes.

Figueiredo (2001, p. 99), explica que:

as técnicas de análise para investimentos ou concessão de crédito foram desenvolvidas com base em parâmetros adequados às grandes empresas e acabam, no geral, sendo utilizados para avaliar solicitações de empresas menores.

Na gestão empresarial o risco está presente em quase todas as situações, porém algumas poderão ser consideradas de risco aceitável e outras não.

Estas diferenças é que estabelecerão o nível de risco de um evento e que permitirão ou não a realização de um negócio.

Para Santi Filho (1997, p. 15):

[...] a avaliação do caráter do tomador de crédito integra o que é chamado risco técnico. Conceituado como risco, pois é passível de verificação quanto às probabilidades objetivas de estimação, em contraposição à incerteza que ocorre quando não existem dados históricos acerca do tomador. É técnico, à medida que as fontes disponíveis de informação podem ser pesquisadas e o resultado apresentado indicará, com bastante segurança, o que se pretende avaliar [...]. Nos dados cadastrais do cliente devem constar, além da identificação, pontualidade, existência de restrições, dados referentes à experiência em negócios e a atuação na praça, ou seja, tradição e relacionamento com a comunidade.

Segundo Sinkey (1989, p. 491), “O processo do crédito, envolve três tarefas básicas: a decisão da concessão de crédito ao cliente, o acompanhamento do seu desempenho e a recuperação dos créditos vencidos ou irregulares”.

No que se refere às Micro e Pequenas Empresas, a questão da avaliação do risco é ainda mais complexa. Como já mencionado no item “As lutas e as dificuldades de sobrevivência das MPEs”, o problema de acesso a recursos financeiros à Micro e Pequena Empresa refere-se a que a maioria delas não consegue comprovar faturamento, de certa forma dificultando a

análise de risco do crédito.

Segundo Baty (1994, p. 141), “a pequena empresa está em desvantagem com relação à empresa de maior porte nas questões relativas a crédito, pois alguns bancos ainda vêem essas empresas como mais um negócio arriscado”.

Para Gitman (1984, p. 131), “[...] no sentido mais básico, *risco* pode ser definido como possibilidade de perda. Os ativos de maiores possibilidades de perda são considerados como os mais arriscados”.

Ainda de acordo com Gitman (1984, p. 13),

Uma premissa básica na administração financeira é que existe uma relação entre *risco* e *retorno*: os acionistas esperam perceber maiores retornos de investimentos de maior risco e vice-versa.

Segundo Schrickel (1995, p. 26 e 27),

A concessão de empréstimo envolve três etapas:

- análise retrospectiva, que se refere à avaliação do desempenho histórico do tomador e de sua atividade;
- análise de tendências, com a projeção da condição financeira futura do tomador e sua capacidade de endividamento;
- capacidade creditícia, etapa na qual é avaliada a proposta de crédito estruturada com previsão de amortização da dívida.

Na visão de Schrickel (1995, p. 25 e 26),

O principal objetivo da análise de risco e crédito numa instituição financeira é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento do tomador, e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder.

A partir da análise de risco é que o sistema bancário vai decidir ou não pelo empréstimo ao solicitante. Conforme afirma Schrickel (1995, p. 27),

A análise de risco e crédito envolve a habilidade de fazer uma

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

O processo lógico da análise de crédito deve conduzir para o esclarecimento das dúvidas, ponderações das incertezas e, enfim, concluir fazendo recomendações sobre medidas e atitudes que minimizem os riscos dos empréstimos e aumentem a chance de reaver os respectivos valores no devido tempo. Desse modo, conclui Silva (1999, p. 22):

Resumidamente, podemos dizer que a análise financeira de uma empresa consiste num exame minucioso dos dados financeiros disponíveis sobre a empresa, bem como das condições endógenas e exógenas que afetam financeiramente a empresa. Como dados financeiros disponíveis, podemos citar as demonstrações financeiras, programas de investimento, projeções de vendas e projeção de fluxo de caixa, por exemplo. Como condições endógenas, podemos citar a estrutura organizacional, a capacidade gerencial e o nível tecnológico da empresa. Como condições exógenas, temos fatores de ordem política e econômica, concorrências e fenômenos naturais, entre outros. A análise financeira transcende as demonstrações financeiras.

Segundo Santi Filho (1997, p. 12),

Cabe lembrar ainda que em uma instituição bancária, onde os recursos são captados no mercado – portanto de terceiros -, o gerenciamento de riscos de crédito assume um papel de grande relevância. O poupador consciente, ao tomar a decisão de colocar seus recursos numa instituição financeira, certamente levará em conta a gestão que a mesma dá a seus capitais.

O risco sempre estará presente em qualquer empréstimo, não havendo empréstimo sem risco. Porém o risco deverá ser razoável e compatível ao negócio do banco e à sua margem mínima de receita almejada.

Schrickel (1995, p. 35), afirma que:

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. O risco situa-se no futuro; no passado, encontra-se apenas história.

Assim sendo, cabe às instituições financeiras uma boa gestão do risco de crédito, aprovando crédito mediante informações a respeito do cliente e a concessão de créditos apenas àqueles que se situem dentro de limites de risco que a instituição financeira aceita assumir segundo sua política de crédito.

A mensuração do nível de risco de cada operação de crédito é um processo de gestão do risco de crédito e apóia-se em informações qualitativas e quantitativas. As ferramentas utilizadas para essa mensuração não dispensam e nem eximem o elemento humano da participação e responsabilidade no processo.

Segundo Caouette *et al* (2000, p. 197), “[...] o empréstimo à pequena empresa necessita de um sistema de baixo custo e eficiente na coleta de dados e avaliação de crédito”.

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

O método lógico utilizado para analisar cada situação é baseado nos “Cs” de crédito. Embora este método não aborde todo o conjunto de instrumentos disponíveis para a avaliação de riscos e crédito, na realidade, ele se constitui numa das ferramentas mais modernas de análise de risco e crédito, voltadas para situações concretas.

A análise de risco e crédito envolve também a análise econômica das empresas, que se preocupa essencialmente com o estudo do “C” do Capital, que foi definido por Weston e Brigham em 1972.



### 2.6.1 Política de crédito

A gestão financeira de uma instituição bancária tem como objetivo a adequação de fontes e aplicações de recursos objetivando lucro, ou seja, administrar os ativos mediante crédito, com disposição para assumir riscos e visando obter o melhor resultado possível.

Conforme Silva (1993, p. 40), “políticas são instrumentos que determinam padrões de decisão para resolução de problemas semelhantes”.

Mas por tratar-se de crédito, algumas considerações se tornam importantes: emprestar visando apenas o máximo que o empréstimo possa gerar de lucro, mas não receber, pode tornar-se um passaporte para a falência; emprestar visando apenas a segurança do negócio, pode reduzir a rentabilidade e dificultar a geração de receitas para satisfazer os custos, levando da mesma forma, a uma fragilidade da empresa.

Diante deste cenário, as instituições bancárias procuram estabelecer políticas de créditos, com o objetivo básico de orientar decisões de crédito em face dos objetivos desejados e estabelecidos.

Assim, entende-se política de crédito como um guia para a decisão do crédito, mas que não é a decisão. Normatiza a concessão de crédito, mas não o concede. Por fim, guia a concessão de crédito conforme o objetivo desejado.

Mueller (1990), destaca que a política de crédito é o suporte que orienta a cultura e consciência de crédito de um banco.

Diante das diversas mudanças na economia de um país, nas condições de mercado, na concorrência e em outros fatores, um banco necessita gerir adequadamente suas finanças, manter seu equilíbrio e aumentar sua rentabilidade.

De acordo com Paiva (1997, p. 17), “a definição e a manutenção de uma política de crédito tem como objetivo orientar todos os envolvidos direta e indiretamente nas decisões de aplicação dos ativos”.

Dependendo das condições internas e externas, a alta administração pode alterar os prazos de captação e aplicação de recursos, as taxas de juros, as garantias, os critérios de análise do crédito, o que determinará a

rentabilidade e o risco do negócio de um banco.

Segundo Kaplan e Norton (1997), a esse conjunto de medidas, denomina-se Políticas de Crédito, que compreendem as decisões estratégicas da empresa.

Quanto mais rígidos os critérios na concessão, menor será o investimento nas carteiras de empréstimos, diminuindo, contudo o risco de inadimplência. Da mesma forma, quanto mais flexíveis forem os critérios, mais a empresa estará exposta ao risco da inadimplência.

As medidas financeiras indicam se as estratégias estão contribuindo para a melhoria dos resultados financeiros.

A Política de Crédito de um banco é assunto de extrema importância para o concesso de crédito, pois fornece instrumentos que auxiliam na hora da decisão de emprestar ou não, funcionando como orientadores da concessão.

## 2.6.2 Papel dos bancos *versus* crédito

São encontradas na literatura muitas definições para o termo crédito e de várias formas o termo é enfocado.

Nessa dissertação, o crédito tem enfoque ao sistema financeiro, especificamente o crédito bancário.

Conforme Schrickel (1995, p. 25),

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.

As instituições financeiras atuam na concessão de crédito como intermediárias dos recursos de terceiros e têm função especial nesse processo. Ao intermediar os recursos, as instituições financeiras multiplicam a moeda escritural ou bancária, alocando os recursos das áreas em que são abundantes para as de escassez, produzindo crescimento econômico. Fortuna (1996), *apud* Albertin (1997, p. 107), classifica os bancos de acordo com sua segmentação

no mercado:

- Bancos de negócios, também denominados bancos de atacado, têm o papel de intermediadores nas grandes operações e trabalham com um pequeno número de grandes clientes;
- Bancos de varejo, que trabalham com grande número de clientes independentemente de porte.

Os bancos atuam em três grupos de atendimento específico, segmentado por porte do cliente:

- *Corporate bank*, atende empresas e bancos de menor porte;
- *Private bank*, atende pessoas físicas de alta renda ou elevado patrimônio;
- *Personal bank*, atende pessoas físicas de alta renda, pequenas e médias empresas.

Apesar dessa segmentação direcionada para o atendimento ao cliente de acordo com seu porte, há uma pressuposição de que os bancos só apóiam o cliente ao buscar a chamada reciprocidade bancária.

Na visão de Silva (1991, p. 26), “Quando um gerente de banco pede algo a seu cliente, sempre existe algum interesse, como acréscimo no saldo médio, aumento no volume de cobrança ou de pagamento a fornecedores”.

As dificuldades na obtenção de crédito pelas Micro e Pequenas Empresas, segundo Chér (1991, p. 25), referem-se:

as instituições de crédito evitam conceder empréstimos devido aos riscos que são relativamente altos quando se trata de empresas fracas e ineficazes. Para complicar, a segurança que o pequeno empresário oferece costuma ser inadequada.

Cita, ainda, que o próprio empresário desconhece suas reais necessidades de financiamento.

Tais dificuldades estão ainda relacionadas, entre outros fatores, com o período de sua sobrevivência, tornando o risco do financiamento maior que os fornecidos para empresas de maior porte.

“Um fator primordial na questão do financiamento as PMEs é o nível de

permanência dessas empresas no mercado; muitas empresas mal começam e logo morrem” (RHYNE e OTERO, 1995, p. 77 e 88).

Há outro aspecto relevante no que se refere ao financiamento às Micro e Pequenas Empresas num processo contínuo: formando-se um ciclo para sanar débitos inadimplentes, os pequenos empresários acabam por obter outros créditos, também subsidiados.

Rhyne e Otero (1995, p. 77 e 88), afirmam que:

Essa não é uma característica apenas da política creditícia brasileira. Nos Estados Unidos, por exemplo, há uma abordagem histórica sobre empréstimos para pequenas e médias empresas, incluindo um pacote integrado de crédito e treinamento cujo objetivo é desenvolvê-las, o que requer contínuo fornecimento de subsídio.

No Brasil, a problemática do crédito, seja ele subsidiado ou não, é tão antiga quanto sua própria economia. Na Velha República já havia um forte relacionamento de bancos com cafeicultores de São Paulo (onde se ditava a política econômica brasileira por ser o estado mais desenvolvido do país), e já se detectavam dificuldades de alocar recursos segundo as necessidades prementes dos tomadores de crédito.

Saes (1986, p. 192), referindo-se à economia paulista em 1896, menciona que:

[...] política de crédito já era uma problemática para a economia vigente, tendo em vista que era baseada na cafeicultura, e que as transações bancárias eram inadaptaáveis às exigências especiais da lavoura, cuja renda era descontinuada de ano a ano.

Por outro lado, as instituições de crédito sempre foram vistas com desconfiança pelos clientes, sejam eles tomadores ou não de crédito, e freqüentemente eles percebem os bancos como sovinas, interessados apenas em seu dinheiro.

Segundo Porto Almeida (1992, p. 96 e 97),

[...] a imagem dos bancos e dos banqueiros, que se confundem, já nasceu comprometida, desde o surgimento deste tipo de instituição no século XV. [...] No século XVIII, por ocasião da revolução industrial, o banqueiro passou a passar a imagem de um agiota avarento que pouco se preocupava com a sociedade e muito com o recebimento do juro ao fim do período contratado.[...] No século XX, imagem se transformou na de um especulador bem-sucedido, poderoso, rico, [...] a custa da miséria de significativa parcela da sociedade.

A especulação financeira no país é elevada, com os bancos considerados como os grandes responsáveis pelos altos índices de inflação que o país já vivenciou.

Essa visão não é recente, conforme cita Saes (1986, p. 174 e 195),

As instituições de crédito eram vistas com desconfiança, pois o deságio necessário para colocar letras hipotecárias no mercado tornava oneroso o empréstimo hipotecário. A exemplo do citado artigo publicado, no jornal *Diário Popular*, em 17 de março de 1999, o banco de que precisa a lavoura há de emprestar 100 e entregar a juros módicos, e não emprestar 100 e entregar 50 ou 60, como acontece com o simulacro de bancos de auxílios que temos.

Embora dificuldades mencionadas nas transações dos bancos com pequenas empresas sejam de abrangência mundial, alguns governos têm envidado esforços no sentido de minimizar prejuízos decorrentes de impactos econômicos para micro e pequenas empresas. Nos Estados Unidos, muitos bancos têm aumentado esforços para emprestar recursos às micro e pequenas empresas nos últimos anos. Porém, isso se deu devido a regulamentação de incentivos do governo, a partir de 1996, com o plano de crescimento econômico e a redução da burocracia.

Alguns bancos utilizam-se de benefícios dos programas governamentais para micro e pequenas empresas (os chamados *Small Business Administration*), que garantem o financiador, diminuindo o risco do crédito, que segundo os banqueiros, para esta categoria de empresas são maiores que os

financiamentos destinados ao financiamento da casa própria. Assim, os próprios banqueiros recomendam que os bancos se amparem nos reembolsos desses empréstimos (BRITT, 1998, p. 28 e 34).

De acordo com Alvarez (1998, p. 31),

Em 1997, foram liberados 45.288 empréstimos às MPEs, nos Estados Unidos, com respaldo no programa “Small Business Administration”, totalizando US\$ 10,9 bilhões; destes US\$ 9,46 bilhões foram destinados à criação de novas empresas ou expansão das existentes.

Nas palavras de Ayliffe e Johnson (1999, p. 43),

Na Inglaterra, o orçamento britânico para 1999, inclui redução de impostos e investimento público para equipar pequenas empresas e treinar pessoal, para o que o governo acredita ‘ser o mais novo e decisivo desafio para o século XXI... Pequenas empresas e novas empresas são as fontes de novas e inovadoras idéias’, assim linhas de crédito devem estimular pesquisa e desenvolvimento.

Clarke (199, p. 26), menciona que:

O Governo Canadense, vislumbra crescimento das MPEs no mercado internacional. Em 1.998, disponibilizou US\$ 1,78 bilhões para financiar mais de 140 pequenas e médias empresas exportadoras, a comercializar com México, Brasil Argentina e Chile. Só em cartas de crédito foram disponibilizados US\$ 800 milhões, por bancos canadenses, envolvendo transações com os quatro países. Entretanto, mesmo com os novos incentivos do governo às MPEs a se aventurarem no mercado global, não se exporta sem custos e riscos.

Esse mesmo empenho não é notado para as micro e pequenas empresas localizadas em países que se encontram em diferentes estágios de desenvolvimento. Como exemplo, o que se observa nas conclusões de uma pesquisa elaborada em alguns países do Leste Europeu, como Bulgária, Hungria, Checoslováquia e Romênia; apresentada no 29º European Small

Business Seminar, em 1999. Entre outros aspectos, a pesquisa identificou que as sofisticações que vêm sendo implantadas nos instrumentos de análise de crédito são mais apropriadas para negócios com empresas de maior porte. As instituições financeiras, em particular os bancos, não reconhecem a importância das micro e pequenas empresas, e as enxergam como instituições de alto risco e pouco retorno.

Apesar de algumas iniciativas governamentais para promover o apoio às micro e pequenas empresas, as empresas de maior porte continuam sendo o alvo do mercado financeiro.

E as razões mencionadas, para a falta de acesso das micro e pequenas empresas ao crédito são: altas taxas de juros, garantias exigidas, complexidade das transações e conhecimento limitado dos produtos financeiros disponíveis.

Segundo o Lloyd (1999, p. 153-155),

O estudo citado recomenda:

- 1) Treinamento para os proprietários e gerentes dessas empresas, com ênfase em técnicas de gerenciamento financeiro.
- 2) Treinamento com a comunidade financeira, para despertar a compreensão da importância das pequenas empresas, e suas reais necessidades, simplificar trâmites para liberação de créditos e criar unidades dedicadas às MPEs.
- 3) Desenvolver estratégias para financiar capital de giro para MPEs, e designar agências coordenadoras, como por exemplo Câmaras de Comércio, para fornecimento de informações e assessoramento.

No Egito, onde artesãos, fabricantes e comerciantes pertencentes ao setor de micro e pequenas empresas são responsáveis por 75% dos empregos gerados, o relacionamento dos bancos com pequenas empresas também não parece receber melhor tratamento. Nota-se que não há interesses por parte dos bancos em transações com pequenos empresários. De acordo com Smith (1999, p. 9-10),

[...] o Ministério da Economia, em recente pronunciamento, destacou a urgência em apoiar pequenas empresas, destacando-se as que estão iniciando suas atividades. Entretanto, a maioria dos banqueiros egípcios não podem ser incomodados com pequenas empresas e

pequenos empréstimos.

Observa-se, pelo exposto, que de um modo geral os bancos só operam com micro e pequenas empresas nas transações creditícias se estiverem amparados por programas governamentais que lhes assegurem retorno das operações, como se todas as empresas fossem de alto risco.

Desse modo, países em que os governantes não atuam satisfatoriamente para o suporte financeiro e de investimento às micro e pequenas empresas, os bancos, apesar de serem considerados como as mais populares e importantes das instituições financeiras, deixam a desejar quanto seu primordial papel.

### 2.6.3 Capacidade financeira

A previsão da capacidade de pagar, ou seja, da competência empresarial do cliente, é a parte mais difícil da avaliação do risco. Embora ainda não sejam dispensadas utilizações de balanços, análises de fluxo de caixa e qualidade das garantias prestadas, existem outros elementos a serem avaliados, por exemplo, a capacidade gerencial do administrador e o relacionamento que a empresa mantém com o banco, que são tão importantes quanto os demais itens, como afirmam alguns autores.

Para se obter uma linha de crédito, segundo Gitman (1984, p. 373), o tomador precisa fazer uma solicitação formal, que poderá exigir comprovação, por meio dos seguintes documentos:

Orçamento de caixa, demonstrativo do resultado projetado, balanço projetado e demonstrações financeiras recentes... Por esses documentos o banco analisará a necessidade de tomada do crédito e a capacidade que o cliente tem para efetuar o pagamento do débito.

Para Santi Filho (1997, p. 30 e 31),

Os pontos fundamentais a serem observados na concessão do



crédito são:

Estratégia empresarial: Está condicionada à meta; assim, se a meta é aumentar a fatia do mercado, a estratégia é a necessidade de forte assistência financeira;

Organização e funcionamento: a atenção deve estar voltada para a gerência e para a gestão do negócio, alterações na administração, seja no controle acionário, ou nas pessoas-chave, devem ser vistas como fatores de risco do negócio;

Capacitação dos dirigentes: se administradores/sócios-dirigentes têm formação técnica/acadêmica e experiência compatíveis com área de atuação, têm melhores condições para conduzir o negócio de forma a reduzir seus riscos.

Segundo Glassman (1987, p. 37),

a análise da capacidade creditícia de cada cliente pode estar baseada em uma série de fatores, entre os quais balanços, habilidade gerencial, qualidade das garantias e relacionamento do cliente com o banco.

De acordo com Gitman (1997, p. 758), “a principal causa da inadimplência é a má administração, a qual é responsável por mais de 50% de todos os casos”.

Blatt (1998, p. 29), diz que “um ingrediente chave para o departamento de crédito do credor é monitorar permanentemente o seu cliente, mesmo depois de concedido o crédito”.

Portanto, as demonstrações contábeis são ferramentas fundamentais para análise da situação econômico-financeira das empresas. Assim, a contabilidade e as demonstrações contábeis como instrumentos de orientação gerencial são fundamentais para o estudo de validade de ceder ou não crédito e acompanhar a evolução financeira de uma empresa.

## 2.7 Crédito

O crédito implica em um ato de ceder parte de um patrimônio a alguém que solicita, mediante garantias de retorno.

Schricket (1995, p. 25), afirma que:

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 esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar materializada por dinheiro (empréstimo monetário) ou bens (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo).

Se uma operação de crédito envolver expectativas quanto ao recebimento de volta da parte cedida, é importante reconhecer que qualquer crédito está associado ao fator de risco.

Dentre vários significados, Ferreira (1988, p. 32) destaca o crédito como “soma posta a disposição de alguém num banco, etc., mediante certas vantagens e o haver de uma conta”.

O crédito que alguém dispõe, portanto, é a sua capacidade de obter dinheiro, mercadoria ou serviço, mediante compromisso de pagamento num prazo combinado. Do ponto de vista do tomador de empréstimos, pode-se afirmar que crédito é a forma de obter recursos para destinar a algum empreendimento ou atender a alguma necessidade.

Normalmente associa-se a qualquer operação de empréstimo um preço remuneratório, a ser pago pelo tomador ao concessor. A este preço denomina-se taxa de juros ou preço do Capital, que visa compensar os riscos assumidos pelo concessor quanto a possível perda ou deterioração da parcela do seu patrimônio emprestado. Daí também ser conhecida como taxa de risco.

Conforme afirma Silva (1995) numa instituição financeira bancária as operações de crédito se constituem seu próprio negócio, pois o banco, no exercício da sua função principal, que é a de intermediar recursos financeiros de terceiros, promover a captação de riquezas e poupanças, apóia-se nos princípios da segurança e confiança para a consolidação de um relacionamento construtivo e profícuo.

Dessa forma, pode-se conceituar crédito bancário como uma operação financeira em que uma instituição coloca à disposição de seu cliente um

determinado valor que será devolvido em prazo futuro pré-determinado, quer em parcela única ou prestações, acrescido de juros acordado contratualmente, mediante uma garantia real.

Considerando que o risco de crédito cresceu em progressão geométrica nos anos 90, em face das dramáticas alterações econômicas, políticas e tecnológicas em todo o mundo, as instituições financeiras e as empresas que praticam crédito vêm utilizando-se dos conceitos dos “Cs” do crédito para desenvolverem seus sistemas de análise de crédito e de gestão de risco de crédito.

Na literatura que trata do crédito, pode-se encontrar no estudo de administração de contas a receber, os cinco “Cs” do crédito enumerados pelos autores Weston e Brigham. Silva (1988), acrescenta um sexto “C” que se refere ao fator Conglomerado.

Os “Cs” do crédito são elementos de vital importância à concessão de crédito. Eles são utilizados para o estabelecimento da política de crédito, para a organização dos departamentos de crédito, para a estruturação dos sistemas de avaliação de riscos e para a normatização da área de crédito, conforme orientação da FEBRABAN (Federação Brasileira dos Bancos).

As bases primárias de créditos são os 4 “Cs” divididos em dois grupos:

- a) Aspectos Pessoais: Caráter e Capacidade
- b) Aspectos financeiros: Condições e Capital

Outros dois “Cs” podem vir à tona quando os “Cs” financeiros não dão sustentação para o crédito almejado ou a capacidade plena é questionável: Conglomerado e Colateral. Portanto, os “Cs” do crédito são seis: caráter, capacidade, condições, conglomerado, colateral e capital, e que a seguir são descritos resumidamente, para melhor entendimento.

QUADRO 02 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de

	produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se à análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

A seguir apresenta-se os “Cs” do crédito individualmente, tendo recebido o “C” Capital um capítulo a parte devido a sua relevância na análise de risco e crédito das empresas.

### 2.7.1 Caráter

Tendo por base a confiança, a concessão de crédito também é baseada na vontade do devedor de liquidar suas obrigações dentro das normas contratuais, que pode ser sob o título de caráter.

No quadro 03, apresenta-se uma síntese do “C” do Crédito com destaque para o tipo “Caráter”.

QUADRO 03 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CARÁTER

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares

	num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

Segundo Santi Filho (1997, p. 77), o caráter “refere-se à intenção de pagar”, é o mais importante e decisivo parâmetro na concessão de crédito, independente do valor da transação. O caráter refere-se à disposição do cliente em honrar os compromissos assumidos. O caráter é fator eliminatório, insubstituível no processo de análise de risco e crédito.

Convém ressaltar, porém, que o caráter não se restringe apenas ao tomador específico e nominado no crédito.

Neste sentido, Schrickel (1995) destaca que o caráter em realidade é um conceito que transcende ao indivíduo, alcançando todo o extrato social e econômico do qual ele faz parte (grupos sociais, regiões, nações), e as decisões de crédito devem levar em conta a integridade ética do conjunto de pessoas no qual o tomador potencial está inserido.

Segundo Santi Filho (1997, p. 15),

O documento resultante do trabalho de levantamento de informações é a Ficha Cadastral do Cliente. Para o profissional do crédito e no que se refere especificamente à avaliação do caráter do cliente, este documento é sua base mais importante. Na Ficha Cadastral do Cliente deve estar refletida a performance do eventual tomador de crédito, destacando-se os seguintes aspectos: identificação, pontualidade, existência de restrições, experiência em negócios e atuação na praça.

Nesse sentido, os financiadores encontram os serviços de cadastro integrados às atividades de crédito. De acordo com Santi Filho (1997, p. 16),

A identificação é de fundamental importância para a avaliação do cliente. No caso de Pessoas Jurídicas este aspecto adquire grande relevância, à medida que a completa identificação da empresa, com base em seu contrato social e demais documentos, indica com precisão a sua localização, participações em outras empresas,

composição do quadro de sócios/acionistas e poderes da administração e seus representantes.

A identificação contribui para a concessão do crédito mais segura, evitando, inclusive, concessão de crédito a empresas inadimplentes e com existência duvidosa. A pontualidade, por indicar o pagamento em dia de obrigações assumidas pelo cliente, deve ser considerada como um fator de grande relevância no processo de análise de risco e crédito.

Na visão de Santi Filho (1997, p. 17)

A identificação da pontualidade do cliente poderá ser obtida junto às organizações que mantêm relacionamento comercial e bancário com o cliente; através de convênios com organizações que se dedicam exclusivamente a prestar informações sobre o assunto (SPC – Serviço de Proteção ao Crédito, SERASA – Centralização do Serviço de Bancos SA., CADIM – Cadastro de Inadimplentes da União, SISBACEN – Sistema de Informações do Banco Central do Brasil, dentre outros.); e mantendo-se um bom relacionamento entre executivos das diversas instituições da praça ou região, com vistas de manter um compromisso de contribuir para a efetiva redução dos riscos do conjunto.

A existência de restrições tem como principal fonte para obtenção dessas informações os cartórios. Ainda, de acordo com Santi Filho (19997, p. 17),

As anotações de restrições devem incluir as do próprio cliente, de seus cotistas, principais acionistas, controladores, dirigentes e das demais empresas que eventualmente formem um grupo empresarial. [...] São denominadas de restrições os eventos de protestos, concordata, falência, ações judiciais e de penhora, emissão de cheques sem fundos, atraso no pagamento de impostos e situação de irregularidade no comércio exterior.

A experiência em negócios é baseada no registro de fatos desabonadores que porventura tenham marcado o relacionamento com o cliente.

Para Santi Filho (1997, p. 17)

Além da questão da impontualidade em negócios, pendências jurídicas discutindo cláusulas contratuais de negócios realizados,

questionamentos sobre taxas de juros ou tarifas de serviços cobrados, emissão de títulos ilegítimos, desvio de garantias, responsabilidade por operações inadimplidas, etc, devem constar da Ficha Cadastral do cliente.

A atuação na praça registra a história da empresa, sua tradição no ramo do negócio e formas de relacionamento com a comunidade.

Expressa Santi Filho (1997, p. 18) que:

A idoneidade como fator de risco de crédito, é formada, também, a partir de elementos como os acima relacionados. A sociedade moderna tem se organizado cada vez mais, no sentido de cobrar das empresas o respeito ao consumidor e a condução dos negócios de forma ética, obtendo sucesso, em não raro casos, através de órgãos como o PROCON. A retração nos negócios, importante aspecto na avaliação do risco de crédito, também pode ser consequência da não-observação de tais aspectos pelas empresas.

Falhas e negligências nas observações dos aspectos do caráter acima descritos, conduzem, inevitavelmente, a surpresas inabsorvíveis pelo concessor. O caráter é o “C” insubstituível e nunca negligenciável. Se o caráter for inaceitável, por certo todos os demais “Cs” também estarão potencialmente comprometidos por questão de credibilidade.

Os pontos fracos do caráter são chamados de desabonos, sendo a impontualidade, protestos, concordata, falência e ações judiciais de busca e apreensão os pontos mais freqüentes nas avaliações dos concessionores.

Deve-se ressaltar que somente a pontualidade, por si só, não determina o conceito de caráter do cliente. Há empresas que pagam suas dívidas em atraso, não em função do caráter, mas de dificuldades financeiras.

Há outras situações em que a empresa não tem a intenção de pagar, porém a continuidade de seu negócio depende do cumprimento de suas obrigações para continuar recebendo crédito e subsistindo em suas atividades.

No que se refere a protesto, sua identificação pode caracterizar o proponente como inadimplente. O protesto é, pois, uma espécie de prova de falta do devedor perante o credor. O protesto ocorre também por falta de

aceite, ou para provocar o vencimento antecipado de um título nos casos de falência.

A freqüência de protestos, historicamente acentuada, à primeira vista, pode caracterizar desorganização da empresa, porém a situação também deve ser analisada quanto à indisposição para pagamento em dia.

Ainda existem administradores que preferem pagar as suas obrigações em cartório pelos benefícios financeiros existentes. Portanto, é importante verificar sempre a procedência da ocorrência.

O conessor deve constituir um conjunto de informações adicionais sobre o tomador, alicerçado na sensibilidade de seus contatos diretos com ele, e com o mercado ou segmento social em que atua.

O conessor deve reunir o máximo de informações sobre a cultura e hábitos do tomador, sua maneira de vida, seus hobbies e passatempos, suas associações no universo cultural e profissional, suas ambições e posturas éticas familiares, seu profissionalismo e sua honestidade nos negócios e tudo o mais que o convença (o emprestador) de que o tomador tem e terá sempre a honesta intenção de saldar suas obrigações, quaisquer que sejam os eventuais impedimentos ou constrangimentos de momento.

A postura do cliente ao solicitar o crédito merece destaque na observação do conessor. Clientes que questionam taxas, sem argumentos técnicos, costumam reagir contrariamente ao pagamento na forma acordada, dificultando o retorno do crédito.

Outro perfil de cliente que não raro ocasiona transtornos é aquele que nem procura saber o custo do crédito que está pleiteando, demonstrando intenção de obter crédito a todo custo. Esse tipo de intenção denota que o cliente vê o banco como uma forma de resolver um problema financeiro, particular ou da empresa e, no momento, não está preocupado com o dispêndio e nem se possui condições de solvabilidade.

### 2.7.2 Capacidade



O caráter e a capacidade são dois atributos que se misturam ou confundem a partir do momento em que se depara com uma situação do tipo “quero pagar, mas não posso”. No que diz respeito ao caráter é inquestionável à vontade e disposição para pagar, porém, essa vontade não se concretiza quando há incapacidade para fazê-lo. No quadro 04, apresenta-se uma síntese do “C” do Crédito com destaque para o tipo “Capacidade”.

QUADRO 04 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CAPACIDADE

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

Até alguns anos a capacidade dos tomadores de crédito era menos crítica que nos dias atuais. Grande parcela das decisões dos concessionários repousava na reputação familiar do tomador potencial.

Conforme destaca Schrickel (1995), a tradição das gerações passadas é que dava suporte, e mesmo bancava as decisões de emprestar.

Porém, este cenário mudou significativamente a partir do processo de aceleração da industrialização do país (segunda metade deste século).

O sistema econômico ficou mais volátil à luz de seus desequilíbrios estruturais e do crônico processo inflacionário por que passou o nosso país. A competição é mais aguerrida e exige cada vez mais competência e poder de

adaptação. As alterações no cenário são rápidas e freqüentes.

Com tudo isso, uma empresa necessita ter, pelo menos, uma capacidade considerável mediana a seu setor de atuação, sob pena de não poder sobreviver à concorrência.

À medida que os instrumentos disponíveis para a análise da capacidade estão muito mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações propriamente ditos, afirma Santi Filho (1997, p. 29), “a capacidade é considerada como aspecto subjetivo da análise do risco e crédito”.

A base para a análise e indicação da capacidade é o relatório de visitas, ou mais propriamente, a constatação *in loco* das condições de operação e funcionamento da empresa.

Os pontos fundamentais a serem observados referem-se a:

- Estratégia empresarial;
- Organização e funcionamento;
- Capacitação dos dirigentes e tempo de atividade.

A estratégia empresarial envolve o conhecimento dos objetivos da empresa (suas metas, sua missão, a visão que os dirigentes têm da sua empresa em relação ao ambiente e ao futuro) e a forma de obter vantagens competitivas em relação aos seus concorrentes. Além de fornecer elementos para uma avaliação de riscos, o conhecimento desses dois aspectos também permite definir a forma de atuação em termos das necessidades do cliente.

É fundamental o conhecimento do concessor sobre a estratégia empresarial empreendida pela empresa, acerca dos seguintes itens:

- As intenções relativas à atuação em um determinado mercado;
- As intenções de crescimento mediante ampliação da produção de um produto;
- As intenções de crescimento mediante aquisição de uma empresa;
- Previsão de fontes de financiamentos e investimentos;
- Política de distribuição de dividendos e investimentos.

As principais estratégias utilizadas pelas empresas e a conseqüente necessidade em termos de recursos são:

- Aumentar a fatia de mercado, cuja conseqüência é a necessidade de forte assistência financeira;
- Proteger a fatia de mercado e a posição competitiva do negócio, cuja conseqüência, em situação de normalidade, é o equilíbrio financeiro em termos de necessidade de caixa/assistência creditícia;
- Quando a meta implica a maximização dos ganhos e do fluxo de caixa, mesmo às custas da fatia do mercado, a empresa pode tornar-se doadora de recursos (amortizando empréstimos ou realizando aplicações financeiras).

A destinação de recursos pleiteados pelo proponente deve ser criteriosamente levantada e analisados pelo gestor do crédito. Há casos de empresas com capacidade financeira e bom conceito cadastral, mas com projetos de investimentos totalmente deficitários. Na organização e funcionamento a atenção deve estar voltada para a gerência e para a gestão do negócio.

Em relação à gerência, fatores considerados como risco do negócio são os aspectos relacionados com forte comando individual, fragmentação das funções administrativas e alterações na administração. Quando se tratar de empresa familiar, a questão da sucessão deve ser analisada com cuidado.

Já, em relação à gestão do negócio, a empresa deve possuir um bom sistema de informação gerencial e controles financeiros eficientes. A existência de planejamento e orçamentos devem ser observados em negócios mais complexos.

No momento atual da globalização da economia, outros fatores importantes a serem observados são a implementação de programas de qualidade total, as condições gerais das instalações e equipamentos, o grau de atualização tecnológica das máquinas e equipamentos e a gerência do capital de giro.

Dun e Bradstreet (*apud* SANTI FILHO 1997), constataram em seus estudos que 90% dos insucessos empresariais são causados por insuficiente experiência empresarial, ou seja, falta de capacidade administrativa, demonstrando a importância da avaliação correta do “C” capacidade.

Por último, quanto ao aspecto gestão, cabe um exame mais pormenorizado da administração do capital de giro, visto que, como o nosso macroambiente econômico é caracterizado por uma política monetária ativa – juros elevados e crédito escasso – o gerenciamento do crédito, dos estoques, das compras e dos impostos e contribuições previdenciárias mostra-se ponto-chave e determinante da situação das empresas.

Quanto à capacitação dos dirigentes, deve-se observar o nível de preparo dos mesmos para as suas respectivas funções. Administradores com formação técnica/acadêmica e experiência compatíveis com a área de atuação da empresa, têm melhores condições de conduzir os negócios de forma a reduzir os seus riscos.

Juntamente com este aspecto, é preciso levar em conta o tempo de atividade da empresa. Estudos recentes demonstram um alto nível de mortalidade das empresas que se situam na faixa de até três anos.

### 2.7.3 Condições

No quadro 05 encontra-se o resumo dos “Cs” do crédito com destaque para “Condições”.

QUADRO 05 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CONDIÇÕES

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares

	num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

O “C” (condições) diz respeito ao micro e macro cenário em que o tomador de empréstimos está inserido.

Medidas de política econômica (restrições ao crédito, política cambial e de juros, abertura do mercado mediante alterações de 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 envolvem análise das condições.

Porter (1999, p, 12) diz que ao se analisar o macro-ambiente em qual a empresa está inserida, define-se que,

O ambiente concorrencial, o poder de barganha dos fornecedores, a ameaça de novos entrantes, o poder de barganha dos clientes e a ameaça dos produtos e serviços substitutos como principais forças deste ambiente.

Estas forças se manifestam tanto de forma positiva, representando oportunidades para as empresas, como de forma negativa, representando ameaças.

Visando adequar o risco às condições, as instituições financeiras procuram ser mais liberais nos momentos em que se verifica uma recuperação da economia e os negócios das empresas demonstram estar em ascensão. Por outro lado tal liberalidade desaparece nos momentos de depressão ou recessão.

Com relação aos riscos, eles são bem maiores nos casos de empréstimos as empresas recém-constituídas do que aqueles inerentes a empresas bem estruturadas e que atuam de forma consolidada no mercado.

As informações para análise das condições devem estar contidas no Relatório de Visitas e, em muitos casos, essa análise é subsidiada por dados setoriais sistematizados pelos órgãos técnicos da instituição que está avaliando riscos de clientes.

Segundo Santi Filho (1997, p. 47),

Quatro são os quesitos avaliados para apurar os riscos ligados ao “C” condições: Informações sobre o mercado e produtos; O ambiente macroeconômico e setorial; O ambiente competitivo; e Dependência do governo.

Também é importante obter o máximo de informações sobre o mercado, então o Relatório de Visitas deve indicar os principais clientes e fornecedores da empresa e a concentração de vendas e compras entre eles. Esta informação se torna importante na medida em que a concentração de vendas ou compras aumenta consideravelmente o risco.

Outro aspecto importante a ser indicado pelo relatório tange aos principais concorrentes e suas respectivas participações no mercado e informações sobre bens e serviços produzidos e os canais de distribuição.

Também são necessárias as informações das vendas mensais durante o ano, que permitem uma análise retrospectiva em relação ao setor em que a empresa atua.

As condições também são observáveis pelo ambiente macroeconômico e setorial em que se encontra a empresa.

É de fundamental importância para a avaliação deste item o acompanhamento das grandes linhas da política econômica por parte dos gerentes, pois dependendo do setor que a mesma atua, estas condições podem afetar diretamente a empresa. Por exemplo, se a empresa atua com importação e exportação, uma política de câmbio certamente afetará a empresa.

Os gerentes devem estar preparados para acompanhar as grandes linhas da política econômica, tais como a política cambial – que afeta as empresas com negócios vinculados ao dólar ou a outras moedas estrangeiras; a política de juros – que afeta as empresas com elevadas dívidas junto ao sistema financeiro; e a política tributária – que influi diretamente nas alíquotas de impostos sobre o produto.

Com relação ao ambiente setorial, a observação do comportamento dos

diversos ramos de atividade à linha geral da política econômica do governo deve ser observada com extrema sensibilidade para uma boa avaliação dos riscos relativos ao setor.

Segundo Santi Filho (1997, p. 48),

Com a abertura da economia brasileira na década de 90, os setores têxteis, calçadistas e de brinquedos foram os mais afetados enquanto o de bebidas e alimentos tiveram forte expansão. [...] No ambiente competitivo, devem ser levados em conta para a avaliação do risco os seguintes aspectos condicionantes:

- a) A concorrência entre as empresas;
- b) O poder de barganha dos fornecedores;
- c) O poder de barganha dos compradores;
- d) A ameaça de entrada de novas empresas no setor;
- e) A ameaça de novos bens e serviços.

No que se refere à concorrência entre as empresas do setor, a avaliação dos riscos envolve o conhecimento dos principais concorrentes da empresa-cliente e de seu tamanho relativo, da taxa de crescimento do setor e da disputa em termos de preços dos produtos.

Quanto maior o número de concorrentes em relativo equilíbrio em termos de tamanho e recursos, aliado a setores de lento crescimento em que a expansão do negócio de uns se faz em detrimento dos demais e onde é acirrada a briga em termos de preços entre os concorrentes, maior será os riscos envolvidos.

O poder de barganha dos fornecedores depende da quantidade de empresas fornecedoras, da facilidade de substituição dos produtos adquiridos destas empresas, da importância relativa do cliente junto aos fornecedores e da ameaça de o próprio fornecedor entrar no negócio. Os riscos crescem na medida em que o fornecimento de produtos/insumos esteja concentrado em um número pequeno de empresas.

O poder de barganha dos compradores está relacionado com a distribuição de vendas pelo número de clientes, pela padronização do produto, pela facilidade que os consumidores têm em mudarem de fornecedor, pela

essencialidade do produto e pelo grau de informação que os consumidores têm sobre preços e custos de produção do produto. O risco de crédito cresce na medida em que haja maior concentração das vendas do cliente em poucos compradores.

A possibilidade de entrada de novos concorrentes no setor está relacionada com a escala de produção/vendas, com a questão das marcas dos produtos e fidelidade do consumidor, com o montante de investimentos necessários (fixo e de giro) para viabilizar o negócio, com a complexidade dos canais de distribuição, com o grau de tecnologia envolvido, com a eficiência das empresas estabelecidas no ramo e com as exigências feitas pelo governo que limitam a entrada de novas empresas no setor. Os riscos de crédito aumentam na medida em que seja pequena a escala de produção que viabilize o negócio.

A questão de novos produtos substitutos enseja que a competição setorial não está limitada às empresas existentes e abrange outras que possam fabricar ou comercializar produtos substitutos. Os riscos de crédito aumentam na medida em que os produtos comercializados/fabricados pelas empresas tenham outros substitutos no mercado.

Um dos relevantes aspectos de riscos na avaliação do “C” condições é o fato de a empresa vender/prestar serviço ao governo. Tendo em vista as dificuldades que o Estado, em todas as suas esferas: federal, estadual e municipal, apresenta a dependência de vendas ao governo, torna-se fator de risco relevante na avaliação de clientes.

#### 2.7.4 Conglomerado

No Quadro 06 pode-se observar um resumo dos “Cs” do Crédito, com destaque para Conglomerado.

QUADRO 06 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CONGLOMERADO

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
-------------	-----------



CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

O “C” Conglomerado é a análise do grupo empresarial ao qual pertence o cliente. É constituído de empresas e ligações societárias.

Em análise de crédito, de acordo com Silva (1998, p. 88),

Não basta conhecer a situação de uma empresa, é preciso que se conheça também suas empresas coligadas ou controladoras para se formar um único conceito sobre a solidez do conjunto. [...] Muitas vezes pode ocorrer que determinado pedido de empréstimo para uma empresa com boa situação financeira seja transferido para outras empresas, que podem apresentar situação financeira precárias ou até mesmo estarem em fase falimentar.

De acordo com Santi Filho (1997, p. 148 ),

A avaliação do “C” Conglomerado envolve:

- Levantamento das empresas que compõem o grupo empresarial, com base nas participações societárias dos quotistas ou principais acionistas, com o objetivo de chegar às pessoas físicas que

controlam o referido grupo;

- Pesquisa cadastral para todos os integrantes do grupo levantado;
- Avaliação da atuação do grupo no mercado;
- Consolidação dos balanços de todas ou das principais empresas que compõem o grupo;
- Análise de situação econômico-financeira;
- Atribuição do nível de risco ao “c” conglomerado.

A avaliação do risco do Conglomerado deve ser de responsabilidade dos departamentos técnicos das instituições que operam com crédito e devem ser incluídos no conjunto de variáveis que compõem o risco técnico do cliente.

### 2.7.5 Colateral

O Colateral, tradução do termo inglês de idêntica grafia, significa a garantia. Dessa forma, o “C” Colateral, representa o que pode ser oferecido pelo tomador de crédito visando compensar as suas fraquezas com relação aos outros “Cs”. No Quadro 07 apresenta-se síntese dos “Cs” do crédito com destaque para o tipo “Colateral”.

QUADRO 07 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA COLATERAL

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.
COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

Nesse caso, o Colateral, como afirma Schrickel (1995, p. 55),

Numa decisão de crédito, serve para contrabalançar e atenuar eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos três elementos: Capacidade, Capital e Condições. Esse enfraquecimento implica maior risco e o Colateral presta-se a compensar esta elevação do risco, das incertezas futuras quanto ao repagamento do crédito. 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.

Enfim, o Colateral presta-se para complementar outros “Cs” de crédito, mas não deve servir para tomadas de decisões isoladamente. Ele deve ser visto em conjunto com os demais “Cs”. Uma decisão baseada apenas sobre o Colateral, muito provavelmente gerará um problema causado por algum dos outros “Cs” não ponderados. Em geral, é assim que emergem os problemas: do ponto que não se viu, ou não se considerou.

## 2.8 Capital

No Quadro 08 apresenta-se resumo dos “Cs” do Crédito com destaque para o tipo “Capital”.

QUADRO 08 – RESUMO DOS Cs DO CRÉDITO – DESTAQUE PARA CAPITAL

TIPO DE “C”	DESCRIÇÃO
CARÁTER	O caráter está associado à intenção de pagar, principalmente quando o tomador encontra-se em dificuldades financeiras, pode-se perceber com mais nitidez a sua verdadeira personalidade. Portanto, o caráter está relacionado à vontade do cliente em honrar os compromissos assumidos e é fator eliminatório no processo de concessão de crédito.
CAPACIDADE	É a habilidade, a competência empresarial do empreendedor, o potencial de produção ou comercialização da empresa.
CONDIÇÕES	Dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.
CONGLOMERADO	Refere-se a análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, não basta conhecer a situação da empresa, mas é preciso que se conheça sua controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.

COLATERAL	Está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito. É uma maneira de que o ofertador de crédito possui de diminuir o risco em reaver o capital emprestado e em alguns casos, a concessão de crédito acaba dependendo da existência ou não dessas garantias.
CAPITAL	À situação econômico-financeira da empresa, analisando-se seus bens e recursos, se são suficientes para saldar seus débitos.

FONTE: ADAPTAÇÃO DE ACORDO COM SILVA (1988).

Adentrando aos aspectos financeiros dos “Cs” de crédito, necessário se faz a avaliação do Capital do tomador, sendo que a primeira questão decorrente desta análise é: será que o tomador potencial de crédito tem Capital suficiente para operar em níveis adequados de eficiência e retorno?

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 lucros. Contudo, na visão de Schrickel (1995, p. 52),

Não é 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 vultuosas 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.

O que é preciso ter em mente é que o aspecto Capital nas empresas tomadoras de empréstimos, segundo Schrickel (1995, p. 52 e 53),

Implica uma análise global, as chamadas Análise de Balanço e Análise Econômico-financeira. Através das mesmas será possível detectar, por exemplo, o quanto de recursos próprios está investido em Ativos Fixos. Ato contínuo será necessário ponderar o quão adequados e eficientes são tais ativos: há espaço físico suficiente e adequado? As instalações são planejadas? As máquinas são modernas e comparáveis as dos concorrentes? Há seguros? Podem ser acomodadas novas expansões? Por outro lado, deve-se ponderar 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 e têm pago pontualmente? Há diversificação de clientes? Há contas incobráveis de valor expressivo?

Para Santi Filho (1997, p. 61),

Nas micro e, em boa parte, nas 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 relacionados ao “C” capital, nestes casos, é feita mais em função dos números inerentes aos proprietários – patrimônio, etc – do que a partir dos demonstrativos contábeis.

Schricket (1995, p. 82 e 83) afirma que,

Quanto aos balanços das micro, pequenas e médias empresas, não raro ouve-se a alegação de que os balanços das empresas em geral não revelam, em absoluto, a sua realidade operacional ou factual, principalmente nas pequenas e médias empresas. Os demonstrativos destas empresas seriam, portanto, invariavelmente ajustados a fim de poderem esquivar-se da carga tributária, sem dúvida elevada, consoante as mais recentes discussões nos mais diferentes canais, o que conduziria, inclusive, a uma ampla reforma fiscal num futuro próximo.

Para as demais empresas, na visão de Santi Filho (1997, p. 61),

A indicação dos riscos apurados em função dos relatórios contábeis é realizada pelos departamentos técnicos das instituições que trabalham com crédito e com base em programas preestabelecidos, os quais, por meio de parâmetros comparativos e técnicos, matemáticos e estatísticos definem os diversos níveis de risco.

Portanto, é necessário uma crítica dos dados obtidos junto às empresas antes de submetê-los a qualquer tipo de ferramenta de apoio à análise de risco

do cliente.

É de suma importância o acompanhamento mais de perto das micro, pequenas e médias empresas, haja vista a fragilidade de seus controles contábeis quase sempre voltados para atender a simplificação tributária sem se preocupar com a verdadeira mensuração dos aspectos econômicos e financeiros em face das mudanças constantes do cenário onde estão inseridas.

Esta regra de zelo vai além da avaliação do risco de crédito, visto que o acompanhamento do crédito minimiza os riscos de perda. Visitas regulares ao cliente após a concessão de crédito são eficientes.

É sabido que as bruscas oscilações conjunturais têm a capacidade de afetar particularmente as empresas de porte menor, mais frágeis do ponto de vista financeiro (menos disponibilidade de capital) e mais vulneráveis à competição e às retrações de demanda.

A transmissão de informações das micro, pequenas e médias empresas às instituições financeiras têm muito a ver com preceitos de confiança e segurança.

Ainda existe a desconfiança bastante acentuada deste tipo de empresa em seus parceiros financiadores, confundindo o gerente de contato ou analista de crédito com o antigo fiscal de rendas ou coletor do estado, temendo dessa forma, que a informação disponibilizada possa ser repassada à Fazenda Pública.

Segundo Santi Filho (1997, p. 62),

O gerente de crédito deve avaliar três aspectos básicos quanto ao risco sob a ótica do "C" capital: A análise do Perfil Empresarial, o exame da Rentabilidade do Patrimônio Líquido e a avaliação do IOG – Investimento Operacional em Giro.

Se os demonstrativos do cliente não retratam, hipoteticamente, a sua realidade operacional, cabe ao gerente de contato/analista de crédito obter as informações que permitam retratar os dados de forma fiel ao longo dos relatórios internos da instituição. Por exemplo, ao se debater com a empresa a questão de seus prazos de compras, vendas e de produção, e comparando-se tais dados com as rotações calculadas no Investimento Operacional em Giro, é possível constatar se as informações apresentadas fazem sentido ou não.

## 2.8.1 Perfil empresarial

De acordo com Santi Filho (1997, p. 74),

Este componente do Capital, o Perfil Empresarial, tem por objetivo indicar de forma preliminar, os principais aspectos da situação econômico-financeira da empresa, apontando os pontos que deverão ser observados e servir de base para o roteiro de visitas que deverá ser feita ao cliente.

Os dados sugeridos por Santi Filho (1997, p. 75), para a análise do Perfil Empresarial são divididos em:

Informações Financeiras: Faturamento Médio Mensal, Dívidas Financeiras de Curto e Longo Prazos, Patrimônio Líquido e Resultado Líquido do Exercício; e Indicadores Econômico-financeiros: Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Endividamento Geral e Rentabilidade do Patrimônio Líquido. As informações mencionadas podem ser atualizadas – balancete recente – ou referirem-se ao último balanço encerrado pela empresa.

A análise do Perfil Empresarial, no caso do faturamento médio mensal e das dívidas financeiras, é preferível que sejam as mais atualizadas possíveis. Em relação às Informações Financeiras, segundo Santi Filho (1997, p. 76),

O Faturamento Médio Mensal deve conter os dados relativos aos últimos doze meses e referir-se ao total de vendas da empresa, inclusive os impostos incidentes sobre as mesmas e excluídas as devoluções, abatimentos concedidos e vendas canceladas. É necessário trabalhar com os últimos doze meses como forma de neutralizar os efeitos da sazonalidade durante o ano. Além do potencial de negócios evidenciado pelo volume de vendas, a partir desta informação a questão da estratégia empresarial pode ser levantada e avaliada quando comparada com a realidade do mercado do cliente.

Do ponto de vista de Santi Filho (1997, p. 76),

As Dívidas Financeiras cabe ressaltar que ali estão incluídos os empréstimos e financiamentos, as duplicatas descontadas, os adiantamentos de contratos de câmbio e as debêntures. Sua indicação no Perfil Empresarial tem por objetivo permitir o exame da capacidade de endividamento da empresa em relação ao faturamento médio mensal.

No que se refere ao valor do Patrimônio Líquido e ao Resultado Líquido do Exercício, Santi Filho (1997, p. 76) diz que:

O objetivo é fornecer uma visão sobre a capitalização da empresa e os resultados obtidos. A relação entre o Patrimônio Líquido e as Dívidas Financeiras, nesse sentido, é de extrema importância. Revela a proporção dos riscos assumidos pelos banqueiros e pelo empresário. Como seria interpretada uma situação em que bancos alocam à empresa um volume de capital superior ao que os próprios empresários estão dispostos a manter no negócio.

O Resultado Líquido do Exercício (lucro ou prejuízo), para Santi Filho (1997, p. 77),

Tem por objetivo indicar de imediato a lucratividade da empresa, pode ser comparado com o Patrimônio Líquido e com vendas. [...] Os Indicadores Econômico-financeiros, têm por finalidade dar uma visão preliminar da situação de rentabilidade, endividamento e situação financeira da empresa. Dentre os indicadores mais utilizados na Análise do Perfil Empresarial encontram-se a Liquidez Corrente, a Liquidez Seca, o Endividamento Geral e a Rentabilidade do Patrimônio Líquido.

A Liquidez Corrente, de acordo com Santi Filho (1997, p. 77),

Embora tenha pouca ou quase nenhuma potencialidade de discriminar empresas solventes de empresas insolventes, tem sua presença no exame preliminar da situação econômico-financeira e de apuração de risco. O seu resultado funciona como um sinalizador



preliminar da capacidade de pagamento.

O cálculo da Liquidez Corrente é simples e Santi Filho (1997, p. 77) descreve-o abaixo:

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

essa forma, quando o resultado for próximo da unidade, por exemplo, entre 0,9 e 1,2, podemos analisar que a empresa apresenta liquidez apertada, não existindo margem para que ocorram problemas no recebimento dos valores que compõem o ativo circulante, sob pena de comprometer o pagamento das obrigações que estão indicadas no passivo circulante. Resultados abaixo deste intervalo indicam, com grande probabilidade, a existência de problemas para o cumprimento das obrigações de curto prazo. Por fim, resultados acima do intervalo considerado levam à conclusão de que a empresa, provavelmente, possui capacidade de liquidar as dívidas de curto prazo com maior tranquilidade.

Mas na prática o Índice de Liquidez Corrente possui pouca capacidade de discriminar empresas solventes de empresas insolventes.

Segundo afirmam Santi Filho e Olinquevitch (1987, p. 20) o Índice de Liquidez Corrente apresenta pelo menos duas falhas.

A primeira pressupõe que, para pagar os compromissos de curto prazo, as empresas devem realizar seu Ativo Circulante, implicando, dessa forma, na liquidação da mesma. Já, a segunda, avalia o desempenho do passado, uma vez que os indicadores são o resultado das atividades anteriores em termos de política de estocagem, política de crédito, política de compras, taxas de rentabilidade e do nível da utilização de recursos de terceiros. Não são de grande utilidade, portanto, para uma avaliação da capacidade financeira da empresa para período futuros.

Para Santi Filho (1997, p. 77), a Liquidez Seca é o indicador de liquidez que visa refinar, dar mais sentido ao indicador de liquidez corrente e seu cálculo também é simples:

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

O objetivo da Liquidez Seca, para Santi Filho (1997, p. 78), é:

Verificar qual a importância da realização/vendas dos estoques para o cumprimento das obrigações que estão indicadas no passivo circulante. Assim, quando o resultado do indicador encontrar-se próximo da unidade ou acima dela, por exemplo, acima de 0,9, podemos interpretar que o pagamento das dívidas de curto prazo independem da venda dos estoques.

Santi Filho (1997, p. 78), continua expressando que:

Mesmo que a empresa tenha problemas de queda nas vendas e, portanto, não obtenha recursos com a venda dos estoques, os demais valores que compõem o ativo circulante seriam suficientes para cobrir os compromissos que estão no passivo circulante. Entretanto, quando o resultado do índice apresentar-se abaixo do indicado (menor do que 0,9), a interpretação é de que a realização da liquidez da empresa – pagar em dia os compromissos, de curto prazo – depende (e quanto menor o índice, maior a dependência) da venda dos estoques.

Segundo o Santi Filho (1997, p. 78),

O Endividamento Geral é o indicador que reflete a forma de como a empresa financia os seus ativos. Seu cálculo também é simples:

$$\text{EG Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo Circulante + Exig. Longo Prazo}}{\text{Ativo}}$$

O objetivo é medir e avaliar o quanto dos investimentos da empresa são financiados com capitais de terceiros (passivo circulante e exigível a longo prazo).

Segundo afirma Santi Filho (1997, p. 78),

Nos últimos quinze anos, esta relação tem-se mantido abaixo dos

50% (nas maiores empresas brasileiras) como resultado das incertezas em termos de política econômica e da forte política monetária que tem sido praticada (juros elevados e crédito escasso) com a intenção de conter a inflação. A interpretação do resultado do índice é feita a partir de três patamares: Quando o resultado apresentar-se abaixo de 35%, pode ser afirmado que a empresa é bastante conservadora na utilização de capitais de terceiros, preferindo trabalhar preponderantemente com capital próprio. Quando o percentual situar-se acima de 65%, pode ser concluído que a empresa possui elevado risco financeiro e encontra-se fortemente alavancada. Caso o resultado do índice apresentar-se entre 35% e 65%, pode ser concluído que a utilização de capitais de terceiros encontra-se em patamares normais.

A Rentabilidade do Patrimônio Líquido tem a finalidade de demonstrar a rentabilidade do capital próprio, visando proporcionar ao administrador a possibilidade de comparação com outros ativos do mercado, tais como poupança, CDBs e Fundos de Investimentos.

Para Santi Filho (1997, p. 79),

Seu cálculo também é simples:

$$\text{RPL Rentab. do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Resultado Líquido do Exercício}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Parafrazeando Santi Filho (1997, p. 78), o seu resultado pode ser interpretado das seguintes formas: Caso o índice seja superior a 6%, os resultados obtidos pela empresa vêm remunerando – e quanto maior melhor – adequadamente o capital dos proprietários. Caso seja inferior a 6% e até o limite do lucro/prejuízo, indica uma fraca remuneração do capital dos proprietários.

Em caso seja negativo, indica quanto, percentualmente, os proprietários perderam de seu capital em decorrência dos prejuízos da empresa.

## 2.8.2 Rentabilidade do patrimônio líquido

Este é o segundo componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito. O indicador de Rentabilidade do Patrimônio Líquido pode ser desdobrado em três fatores. (RPL= resultado líquido/vendas X vendas/ativo X ativo/patrimônio líquido).

A grande utilidade de dividir a fórmula original (resultado líquido/patrimônio líquido) em três novos componentes é que se torna possível medir com maior acuidade cada uma das zonas de desempenho global da empresa, quais sejam, sua margem, sua eficiência e seu grau de financiamento.

Parafraseando Schrickel (1995, p. 231), esta formatação é uma ampliação da fórmula clássica de DuPont, a qual combina apenas os dois primeiros componentes (resultado líquido/vendas e vendas/ativo). Por isso é conhecida como a fórmula de DuPont modificada, porque associa aos dois componentes citados a quantidade de ativos financiados pelo capital próprio.

O Resultado Líquido/Vendas mede o desempenho da empresa em relação a sua Margem. Conforme Santi Filho (1997, p. 80):

A relação do resultado líquido (lucro líquido ou prejuízo) com as vendas indica o resultado obtido com o nível de atividades, ou seja, dado um determinado nível de vendas, uma vez subtraídos todos os impostos, custos e despesas, quanto efetivamente restou (faltou) como lucro ou prejuízo do negócio. É, portanto, uma medida de Resultado e é expressa em percentual (geralmente, com uma casa decimal).

As Vendas/Ativo medem o desempenho da empresa em relação a sua Eficiência. O resultado obtido com a relação indica quanto os investimentos da empresa estão propiciando de geração de receitas.

Por ser uma medida de Eficiência dos investimentos, o seu resultado é expresso em coeficiente (geralmente, com duas casas decimais).

O Ativo/Patrimônio Líquido mede o desempenho da empresa em relação ao seu Grau de Financiamento. Também conhecido como Alavancagem, este indicador expressa o quanto do ativo é financiado com recursos próprios. Santi Filho (1997, p. 80), expressa que o Ativo/Patrimônio Líquido:

É uma medida da Utilização de Recursos de Terceiros, sendo o resultado expresso em coeficiente (geralmente com duas casas decimais). Analisando com base no desdobramento citado, o indicador de rentabilidade do Patrimônio Líquido é interpretado como o resultado de três áreas de grande importância para uma avaliação dos riscos do “C” condições e do “C” capacidade. Com a abertura do mercado a partir dos anos noventa, a concorrência cresceu substancialmente, exigindo das empresas preços mais baixos, com a conseqüente necessidade de controles mais rigorosos sobre os custos e as despesas e, em muitos casos, a redução das margens de lucro. Sem poder obter rentabilidade dos capitais investidos em decorrência de altas margens, as empresas vêm tentando obter maior produtividade e alavancagem em seus negócios.

Assim, nos casos de redução da rentabilidade do patrimônio líquido - RPL, cabe levantar e avaliar nos contatos com o empresário e, por meio do relatório de visitas, como a empresa está sendo afetada pelos desafios da globalização, e qual a estratégia empresarial para reagir a esse fenômeno.

Na opinião de Santi Filho (1997, p. 880),

Do ponto de vista da avaliação dos riscos é preciso levar em conta, além do resultado em si do indicador, o equilíbrio na composição da rentabilidade do patrimônio líquido - RPL. Resultados negativos (prejuízos) ou baixas taxas de rentabilidade aumentam os riscos de crédito, assim como elevadas taxas fortemente originárias de alavancagem. Nesse último caso, é preciso verificar as fontes de recursos que vêm propiciando o elevado resultado, procurando levantar, nos contatos com o cliente, as condições de obtenção dos mesmos. Se as fontes estiverem concentradas no giro (fornecedores, adiantamentos de clientes, obrigações fiscais e previdenciárias a recolher) é necessário avaliar em que condições tais financiamentos estão sendo obtidos – atrasos ou negociação de prazos.

Portanto, se as fontes de recursos estiverem concentradas nos empréstimos bancários, deve-se partir para a verificação das taxas, prazos e possibilidades de renovação.

### 2.8.3 Investimento operacional em giro

O Investimento operacional em giro é o terceiro componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito. Segundo Santi Filho (1997, p. 95),

é um dos mais modernos instrumentos de análise de crédito, o IOG - Investimento Operacional em Giro, é também denominado NCG – Necessidade de Capital de Giro, ou NLCDG – Necessidade Líquida de Capital de Giro ou WI – Working Investment. Do ponto de vista da avaliação de riscos para a concessão de crédito, o IOG constitui-se num roteiro prático de levantamento de pontos fracos da gestão empresarial em uma das áreas mais sensíveis das empresas brasileiras: o capital de giro.

Esse instrumento de análise de crédito tem por objetivo verificar a situação econômico-financeira da empresa a partir da ótica do equilíbrio entre as fontes e as aplicações de recursos, identificando que os riscos que envolvem a avaliação do "C" capital são tanto maiores quanto for o desequilíbrio entre os investimentos e as formas de financiamento deles. O IOG, segundo afirma Santi Filho (1997, p. 95),

Refere-se ao volume de recursos alocados pela empresa no giro de seus negócios. Ou seja, é o investimento da empresa nas vendas a prazo e em seus estoques. Também se refere aos recursos obtidos espontaneamente mediante suas compras a prazo, recolhimento de impostos e contribuições trabalhistas, dos eventuais adiantamentos de recursos de clientes e dos prazos obtidos para pagar as despesas operacionais, como aluguel, contas de água, luz, telefone, entre outros.

As operações da empresa, conforme afirma Schrickel (1995, p 242),

Devem convergir para certa rotina, mais apropriadamente chamada de ciclo operacional. Este ciclo operacional, se bem dimensionado e administrado, permitirá a empresa a geração de suficiente liquidez e lucros adequados e, afinal, a sobrevivência e prosperidade.

Em decorrência deste ciclo, são gerados efeitos financeiros que, na grande maioria dos casos, exigem necessidades de recursos para financiá-los.

Estas necessidades são decorrentes das políticas financeiras praticadas pela empresa (política de crédito para vender a prazo, política de pagamento das compras a prazo, política de manutenção de estoques, política de antecipação de despesas, prazos de pagamentos das despesas, e outros).

Uma vez geradas as necessidades, a empresa tem de encontrar formas de financiá-las. Assim, o equilíbrio ou desequilíbrio econômico e financeiro da empresa e, portanto, os riscos envolvidos, vão ser determinados pelas decisões que levam aos investimentos decorrentes das necessidades geradas, bem como pela forma como são financiadas.

A fonte de recursos próprios disponíveis para cobrir os investimentos operacionais no giro dos negócios denomina-se CDG - Capital de Giro.

Refere-se, do ponto de vista contábil, ao patrimônio líquido depois de descontado o valor dos investimentos no ativo permanente.

Santi Filho (1997. p. 96), sugere três aspectos:

Para efeito de análise de risco:

- Montante de recursos próprios para cobrir as necessidades de giro;
- Gestão dos investimentos no giro dos negócios; e
- Formação do capital de giro.

O fundamento prático dessa forma de analisar balanços está na constatação de que as atividades empresariais vistas sob o enfoque econômico e financeiro podem ser avaliadas a partir dos efeitos financeiros decorrentes do seu ciclo operacional.

#### 2.8.4 Recursos próprios para cobrir as necessidades de giro

Recursos próprios para cobrir as necessidades de giro é o quarto componente do capital e parte integrante dos “Cs” de Crédito.

Nesse item são analisadas situações de riscos com base nas variáveis empresariais, e parafraseando Santi Filho (1997, p. 96) são abaixo descritas:

- IOG - Investimento Operacional em Giro;
- Tesouraria - variável empresarial que expressa a fonte ou aplicação (líquidas) de recursos financeiros de curto prazo;

- Longo Prazo - variável empresarial que indica, no horizonte superior a um ano, a fonte ou aplicação de recursos na empresa;
- CDG - Capital de giro.

A denominação variável empresarial ocorre em função de o valor expressar um agregado econômico-financeiro-contábil, de grande relevância na determinação da situação econômico-financeira da empresa.

Para a apuração das variáveis empresariais, se faz necessário a reclassificação dos dados do balanço, conforme exemplo do Quadro a seguir:

QUADRO 09 – RECLASSIFICAÇÃO DOS DADOS DO BALANÇO

ATIVO CIRCULANTE OPERACIONAL	PASSIVO CIRCULANTE OPERACIONAL
APLICAÇÕES DE CAPITAL DE GIRO	FONTES DE CAPITAL DE GIRO
Duplicatas a receber	Fornecedores
Estoques	Obrigações fiscais
Despesas antecipadas	Obrigações trabalhistas
OUTRAS CONTAS DO Ativo Circulante	OUTRAS CONTAS DO Passivo Circulante
Disponibilidades	Duplicatas descontadas*
Aplicações financeiras	Instituições financeiras
Outras	Outras

\* De acordo com a Lei nº 6.404/76, o saldo desta conta é apresentado como dedução (conta retificativa) das duplicatas a receber, para fins analíticos deve ser reclassificada para o passivo circulante, à medida que se trata de uma obrigação com bancos.

A reclassificação do ativo e passivo circulante nos moldes do Quadro 09, permite o cálculo de duas variáveis-chaves para a análise da situação financeira das empresas.

Na primeira variável, sempre que as aplicações de capital de giro forem maiores que as fontes de capital de giro, teremos a indicação de que a empresa necessita de recursos para financiar o giro dos negócios.

Nesse caso, o valor das contas duplicatas a receber, estoques e



despesas antecipadas será maior do que o valor das contas fornecedores, obrigações fiscais e trabalhistas.

Por outro lado, sempre que o valor das fontes de capital de giro forem maiores que o valor das aplicações de capital de giro, tem-se a indicação de que a empresa não necessita de recursos para o giro dos negócios e, pelo contrário, dispõe de fontes para financiar outras aplicações.

Assim o valor das contas de fornecedores, obrigações fiscais e trabalhistas, será maior que o valor das contas de duplicatas a receber, estoques e despesas antecipadas.

Essa diferença denomina-se de Investimento Operacional em Giro e pode ser resumida pela seguinte equação:

Aplicações de capital de giro:

(-) fontes de capital de giro

(=) IOG - Investimento Operacional em Giro.

A variável empresarial CDG - Capital de Giro, indica o valor dos recursos próprios disponíveis para financiar investimentos no giro dos negócios (IOG). Seu cálculo é baseado nas seguintes informações do balanço:

Patrimônio Líquido

(-) ativo permanente

(=) CDG - Capital de Giro

O CDG positivo indica que a empresa possui recursos próprios que podem ser destinados ao financiamento das aplicações no giro e o CDG negativo é o resultado de investimentos no ativo permanente superiores ao patrimônio líquido, indicando que a empresa não possui recursos próprios para destinar ao giro.

A variável empresarial LONGO PRAZO é obtida da seguinte forma:

Exigível a longo prazo + resultado de exercícios futuros

(-) realizável a longo prazo

(=) LONGO PRAZO.

Quando positiva, indica que a empresa está obtendo fontes líquidas de financiamento de prazo superior a um ano; quando negativa, indica que a

empresa está aplicando recursos em investimentos de prazo de retorno superior a um ano.

Na segunda variável calculada a partir da reclassificação do circulante, tratamos das outras contas do grupo ativo e passivo circulantes. De um lado, sempre que as outras contas do ativo circulante apresentarem saldo de valor superior as outras contas do passivo circulante, teremos aplicações de recursos no curto prazo.

Nesse caso, o saldo das contas de caixa, bancos, aplicações financeiras, entre outras, é superior ao saldo das contas de duplicatas descontadas, empréstimos, provisão para imposto de renda e outros.

Por outro lado, sempre que as outras contas do passivo circulante apresentarem saldo superior ao das outras contas do ativo circulante teremos fontes de recursos de curto prazo financiando as atividades da empresa.

O saldo das contas de duplicatas descontadas, empréstimos, provisão para imposto de renda é superior ao saldo das contas de caixa, bancos, aplicações financeiras, e outros.

Esta diferença, denominada Tesouraria, é representada pela seguinte equação:

$$\begin{aligned} & \text{OUTRAS CONTAS DO ATIVO CIRCULANTE} \\ & \underline{(-) \text{ OUTRAS CONTAS DO PASSIVO CIRCULANTE}} \\ & (=) \text{ T - TESOURARIA.} \end{aligned}$$

A variável tesouraria, sem dúvida, é aquela que melhor expressa a situação financeira de curto prazo das empresas. O seu saldo sendo positivo indica uma situação financeira folgada; se o saldo for negativo, indica a utilização de recursos de terceiros para financiar as atividades operacionais da empresa.

Conforme afirma SANTI FILHO (1997, p. 98), “do ponto de vista de avaliação de riscos para a concessão de crédito, três situações revelam de forma bem acentuada a situação econômico-financeira da empresa”. São elas:

Situação 1 - Equilíbrio financeiro:

- IOG positivo - a empresa está investindo recursos no giro dos negócios.

- CDG positivo - a empresa possui recursos próprios destinados ao financiamento do IOG.

- CDG maior do que o IOG. - a empresa tem recursos para cobrir o ativo permanente e sobra para financiar as operações da empresa.

As empresas que se enquadram na situação acima, segundo Santi Filho (1997, p. 98),

A princípio não procuram uma instituição financeira, pois os recursos próprios disponíveis para o financiamento das aplicações no giro dos negócios se apresentam suficientes para tal. Esta situação regride até o ponto em que o IOG se iguala ao CDG.

Faz-se necessário verificar se a folga financeira está aplicada preponderantemente no curto prazo, ou seja, na Tesouraria (para se ter os recursos disponíveis no curto prazo), ou se está aplicada preponderantemente no Longo Prazo (tais recursos estariam disponíveis em prazo superior a um ano).

Caso os recursos estejam aplicados no Longo Prazo, reduzem significativamente o que era considerado como folga, comprometendo o equilíbrio financeiro.

Situação 2 - Necessidades financeiras:

- IOG positivo - a empresa está investindo recursos no giro dos negócios.

- CDG positivo - a empresa possui recursos próprios destinados ao financiamento do IOG.

- CDG menor que o IOG - indica que a empresa não dispõe de todo capital de giro de que necessita.

A empresa enquadrada na situação acima deve considerar que seu risco de crédito varia de baixo a considerável, ou seja, quanto maior for percentualmente o CDG em relação ao IOG, menor pode ser considerado o nível de risco.

Faz-se necessário verificar se a defasagem de recursos encontra-se

preponderantemente coberta com Longo Prazo (posição favorável, uma vez que a empresa disporia de fôlego de um ano, pelo menos, para proceder aos ajustes necessários para alcançar uma situação mais equilibrada) ou se está coberta preponderantemente com recursos de Tesouraria, o que tornaria mais frágil a situação financeira de curto prazo.

Situação 3 - Desequilíbrio financeiro:

- IOG positivo - a empresa está investindo recursos no giro dos negócios.
- CDG negativo - não tem recursos próprios para financiar as necessidades de capital de giro.

A empresa enquadrada na situação acima deve considerar que seu risco de crédito é elevado por causas que vão desde o acúmulo de prejuízo, passando por investimentos ainda em fase de maturação ou mal sucedidos, até ao fato de apresentarem-se descapitalizadas, ou seja, sem recursos próprios para financiar as necessidades de capital de giro.

Na situação em que o CDG apresenta-se negativo, de acordo com Santi Filho (1997, p. 99),

A empresa não dispõe de capital próprio sequer para cobrir os investimentos no ativo permanente, é preciso verificar, ainda, se pelo menos os recursos da variável empresarial Longo Prazo, cobrem o valor correspondente ao CDG negativo. Caso isso não ocorra, os riscos apresentar-se-iam mais fortes, pois a empresa estaria financiando investimentos no ativo permanente com recursos de curto prazo.

Ainda, dentro das situações apresentadas anteriormente, é preciso analisar o saldo da Tesouraria. Se o mesmo for negativo e o CDG for inferior ao IOG, sendo o déficit da tesouraria em valor igual ou superior à média mensal de vendas, os riscos podem ser considerados mais elevados.

Por outro lado, na visão de Santi Filho (1997, p. 99),

A presença de fluxo de caixa negativo (que por si só já se apresenta indesejável) e de valor expressivo em relação às vendas anuais, também aumenta a graduação dos riscos sob avaliação.

A relação saldo tesouraria e média de vendas mensais, bem como o fluxo de caixa, podem ser medidos da forma abaixo exemplificada:

$$\frac{\text{TESOURARIA}}{\text{Média Mensal de Vendas}} \times 30 \text{ dias} = (\text{em dias})$$

$$\frac{\text{Fluxo de Caixa}}{\text{Vendas Anuais}} = (\text{em \%})$$

Ao analisarmos dois balanços consecutivos, poderemos estimar o fluxo de caixa pela seguinte equação:

CDG atual menos CDG anterior (fluxo provocado pela variação do CDG)
(+) IOG anterior menos IOG atual (fluxo provocado pela variação do IOG)
(=) FLUXO DE CAIXA.

Para melhor fixação do conteúdo abordado, a seguir são apresentados dados de balanços, segundo Santi Filho (1997, p. 102), com a respectiva memória de cálculo das variáveis empresariais e as duas medidas acima conceituadas.

**BALANÇO PATRIMONIAL 31 DE DEZEMBRO DE 1995 E 1994**

ATIVO			PASSIVO		
	1995	1994		1995	1994
Circulante			Circulante		
Caixa e Bancos	151	36	Fornecedores nacionais	9.238	6.458
Aplicações Financeiras	286.220	163.200	Fornecedores no exterior	106.595	39.863
Duplicatas a receber-Clientes	171.521	55.957	Empresa controlada	5.755	3.541
Prov. P/devedores duvidosos	(790)	(790)	Financiamentos	30.431	3.671
Empresa controladora	54	261	Obrigações c/pessoal e encargos sociais	1.245	393
Impostos restituíveis	7.050	1.414	Obrigações fiscais	15.345	5.341
Outras contas a receber	20.728	7.153	Contas a pagar	2.005	1.665
Estoques	37.640	9.246	Provisão para férias	1.046	680
Despesas do exercício seguinte	5	186	Outras contas a pagar	3.230	5.352
Total do circulante	522.579	236.663	Total do Circulante	174.890	66.964
Realizável A L. Prazo			Exigível a L.Prazo		
Impostos a recuperar	134	178	Financiamentos	14.588	984
Outros créditos e valores	586	158			
Total Realizável a L.Prazo	720	336	Total do E. a L.Prazo	14.588	984
Permanente			Patrimônio Líquido		
Investimentos			Capital social		
Participações em empresas controladas	6.184	4.677	Residentes no País	105.000	7.855
Outros investimentos	3.531	2.883	Residentes no Exterior	70.000	5.236
Imobilizado	21.998	13.510	Reservas de capital	100.329	130.442
Total do Permanente	31.713	21.070	Reservas de lucros	42.182	2.329
			Prejuízos-Lei	(49.259)	(40.244)

			nº8.200/91		
			Lucros acumulados	97.282	84.483
			Total do Pat.líquido	365.534	190.121
TOTAL DO ATIVO	555.012	258.069	TOTAL DO PASSIVO	555.012	258.069
Informação adicional: Receita Operacional Bruta em 1995 = 646.593 e em 1994 = 283.243					

FONTE: SANTI FILHO (1997, p. 102)

QUADRO 11 - ELETRÔNICOS S.A - DEMONSTRATIVOS CONTÁBEIS -VALORES  
EM R\$ MIL – EXEMPLO 2

Análise da Gestão					
Equilíbrio das Variáveis empresariais			31-12-95	31-12-94	
Caso: Eletrônicos S.A					
Vendas anuais			646.593	283.297	
Variáveis empresariais					
IOG - investimento operacional em giro			75.692	12.468	
TESOURARIA			271.997	157.231	
LONGO PRAZO			13.868	648	
CDG - Capital de Giro			333.821	169.051	
FLUXO DE CAIXA			101.546		
IDENTIFICAÇÃO DA SITUAÇÃO					
Situação 1 – Equilíbrio Financeiro					
IOG e CDG positivo					
CDG maior que IOG					
Sobra financeira aplicada no curto prazo					
Tesouraria/Média Mensal de Vendas			505%	666%	
Fluxo de Caixa/Vendas Anuais			16%		
Memória de Cálculo	31-12-95	31-12-94		31-12-95	31-12-94
Clientes	171.521	55.957	Patr. líquido	365.534	190.121
Estoques	37.640	9.246	Ativo perman.	31.713	21.070
Fornecedores	115.833	46.321	CDG	333.821	169.051
O . Fiscais	15.346	5.341			

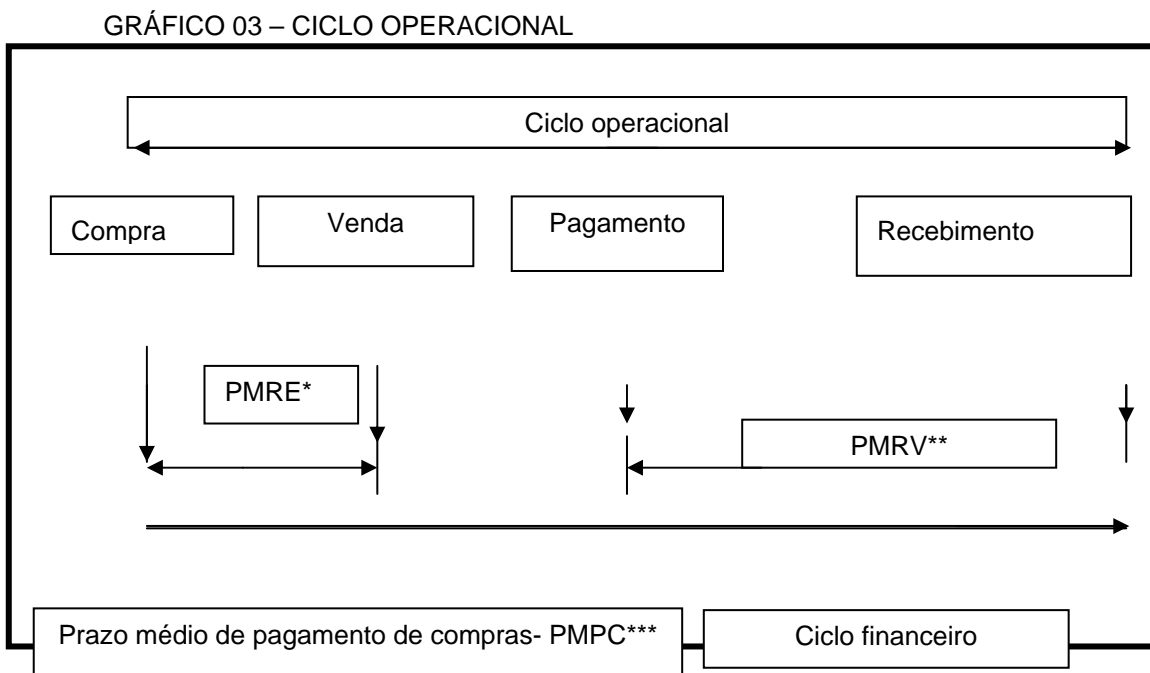
O . Trabalhistas	2.291	1.073	Ex. a L.Prazo	14.588	984
A.de Clientes	-	-	Real. A L.prazo	720	336
Ctas.a Pagar	-	-	L. Prazo	13.868	648
IOG	75.692	12.468			
CDG – Capital de Giro				333.821	169.051
(+) LONGO PRAZO				13.868	648
(-) IOG				75.692	12.468
(=) TESOURARIA				271.997	157.231
CDG ATUAL				333.821	
CDG ANTERIOR				169.051	164.770
IOG ANTERIOR				12.468	
IOG ATUAL				75.692	(63.224)
FLUXO DE CAIXA				101.546	

FONTE: SANTI FILHO (1997, p. 101)

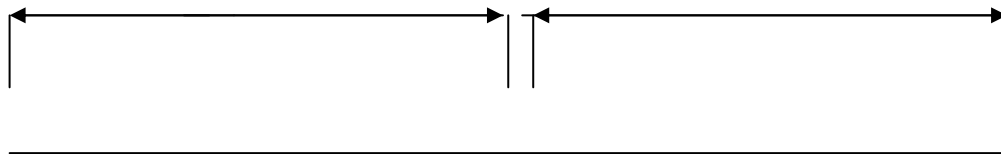
### 2.8.5 Gestão dos investimentos no giro dos negócios

Gestão dos investimentos no giro dos negócios é o quinto componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do crédito.

No Gráfico 03 os fornecedores financiam totalmente os estoques e uma parte das vendas.







FONTE: ADAPTADO DE SANTI FILHO (1997).

\*PMRE - Prazo médio de renovação de estoques

\*\*PMRV - Prazo médio de recebimento de vendas

\*\*\*PMPC - Prazo médio de pagamentos de compras

O Investimento Operacional em Giro (IOG), expressa o montante de recursos investidos no negócio, é o resultado do nível de atividades e do conjunto das políticas de curto prazo praticada pela empresa.

O nível de atividades é medido pelo valor das vendas realizadas e o conjunto das políticas de curto prazo, pelo prazo e demais condições que envolvem as áreas de crédito (vendas a prazo), estocagem, compras a prazo, recolhimento dos impostos e demais obrigações e contribuições trabalhistas, os adiantamentos de clientes e as despesas que tenham prazo de pagamento.

Precisa-se entender o mecanismo que a empresa utiliza para transformar a matéria prima, caso indústria, ou mercadoria, caso comércio, ou serviço, caso prestadora de serviço, em dinheiro, ou seja, quanto tempo leva para vender o produto e receber do cliente e fazer a comparação do tempo entre a compra e o pagamento da mercadoria ao fornecedor.

Quanto mais estes prazos estejam compatíveis, menos problemas ter-se-ão quanto ao crédito. A soma do prazo médio de estocagem e o prazo médio de recebimento de vendas chama-se ciclo operacional.

O tempo decorrido entre o momento em que a empresa paga ao fornecedor e recebe do cliente é o período em que a empresa precisa arrumar financiamento, o qual denomina-se ciclo financeiro ou ciclo de caixa.

O ciclo financeiro é representado pela seguinte fórmula:

$$\text{CF} = \frac{\text{IOG}}{\text{VENDAS}} \times \text{N}^\circ \text{ de dias ref. período de venda}$$

Sendo: CF = ciclo financeiro  
Nº de dias referentes ao período de vendas

O resultado obtido é um número de dias e expressa quantos dias de vendas estão investidos no giro dos negócios da empresa.

Pode-se dimensionar os recursos necessários para o giro dos negócios - IOG - a partir do ciclo financeiro e o montante das vendas brutas, conforme exemplo abaixo:

Determinada empresa estima o faturamento anual de R\$ 450.000,00 para o ano de 1999, sendo o ciclo financeiro de 90 dias. O volume de capital necessário para manter o giro dos negócios será de R\$ 112.500,00 =  $(90/360 \times R\$ 450.000,00)$ .

O ciclo financeiro sob o ponto de vista de risco de crédito deve ser analisado sob dois aspectos: a qualidade e a sua duração.

#### 2.8.6 Qualidade do ciclo financeiro

A Qualidade do ciclo financeiro é o sexto componente do Capital e parte integrante do “Cs” do Crédito.

A qualidade do ciclo financeiro é a adequação dos prazos e condições das diversas políticas que o compõem e os fatores de risco inerentes. Os indicadores para avaliar esta qualidade são os seguintes:

- Política de vendas
- Estocagem
- Política de compras
- Recolhimento dos impostos incidentes sobre vendas
- Obrigações trabalhistas
- Adiantamento de clientes

- Contas a pagar

A seguir, descreve-se cada um dos indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro.

### 2.8.6.1 Política de vendas

A Política de vendas é um dos indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos “Cs” de Crédito.

A Política de vendas é representada pela seguinte fórmula e representa o quanto das vendas realizadas no período ainda não foram recebidas, ou seja, o prazo concedido pela empresa ao cliente para pagamento do produto adquirido pelo mesmo.

$$\text{PMRV} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas}} \times \text{n}^\circ \text{ de dias referente ao período de vendas}$$

Exemplo: Uma empresa apresenta os seguintes saldos em 31/12/01:

Duplicatas a receber ou Clientes - .....\$ 9.810

Vendas ou Receita Operacional Bruta.....\$49.755

Efetuando a divisão conforme a fórmula acima e multiplicando por 360 dias, conclui-se que a empresa tem um prazo médio de recebimento de 71 dias.

Os fatores de risco que afetam esta relação são os seguintes:

- O prazo concedido aos clientes para as vendas a prazo;
- O percentual de vendas a prazo em relação às vendas totais;
- A política de cobrança (eficiência da cobrança);
- A qualidade da carteira de clientes (inadimplência);
- O poder de barganha dos clientes;
- A diluição/concentração de clientes; e
- A sazonalidade das vendas.

## 2.8.6.2 Estocagem

Estocagem é um dos indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos "Cs" do Crédito.

A estocagem como componente do ciclo financeiro tem sua análise feita com base na relação:

$$\frac{\text{Estoques}}{\text{Vendas Brutas}} = \frac{\text{Estoques}}{\text{CMV}} \times \frac{\text{CMV}^*}{\text{Vendas Brutas}}$$

\* CMV - custo de mercadorias vendidas.

A relação estoques dividida por vendas brutas, cujo resultado é multiplicado por 360 (no caso de período anual), que resulta no conceito "estoques em dias de vendas", pode ser desmembrada em dois componentes: a relação estoques dividida por custo das mercadorias (ou produtos) vendidos, cujo resultado, multiplicado pelo número de dias do período da demonstração de resultados, fornece o prazo médio dos estoques - PME e a relação custo das mercadorias (produtos) vendidos dividida pelas vendas brutas, que indica a composição de custos (inverso da rentabilidade).

Para melhor esclarecimento, serão desenvolvidos, a seguir, cálculos de prazo médio de estoque, custo e estoque em dias de vendas:

Dados:

Estoque = \$ 4.000; Custo Mercadorias Vendidas (CMV) = \$12.000

Vendas brutas = \$ 17.000.

$(\text{Estoque} \times 360) / (\text{vendas brutas}) \Leftrightarrow (4.000 \times 360) / (17.000) = 85 \text{ dias.}$

$(\text{Estoque} \times 360) / (\text{CMV}) \Leftrightarrow (4.000 \times 360) / (12.000) = 120 \text{ dias.}$

$(\text{CMV}) / (\text{vendas brutas}) \Leftrightarrow (12.000) / 17.000 = 0,71 \text{ ou } 71\%.$

Estoque "em dias de vendas" de 85 dias = 120 x 0,71.

Como pode ser observado, os investimentos em estoques correspondem a 85 dias de vendas. Estes "dias de vendas" são o resultado de um prazo médio de estoque de 120 dias e uma composição de custos de 71%.

Esse desmembramento é muito importante porque permite a análise dos fatores financeiros e dos fatores econômicos que determinam o ciclo financeiro.

No caso dos estoques, o fator financeiro está sendo medido pelo prazo em que os estoques permanecem na empresa e o fator econômico está sendo medido pela composição de custos.

Para facilitar a análise supra, vamos fazer outra análise:

Se o prazo médio de estoque permanecesse em 120 dias e a margem de lucro fosse reduzida, com a relação CMV / vendas brutas, aumentando para 90%, o crescimento no ciclo financeiro seria de 23 dias  $[(120 \times 0,90) - 85 \text{ dias}]$ , acarretando um incremento no IOG da ordem de \$ 1.086, ou seja,  $[17.000 \times (23/360)]$ .

Se o prazo médio de estoques caísse para 100 dias e o aumento na lucratividade reduzisse a relação CMV / vendas brutas para 60%, o ciclo financeiro seria reduzido em 25 dias, ou seja,  $[85 - (100 \times 0,60)]$ , acarretando uma economia de recursos na variável IOG da ordem de \$ 1.180, ou seja,  $[17.000 \times (25/360)]$ .

Os fatores de risco que afetam essa relação são os seguintes:

- Custo de produção das vendas;
- Controles na área de estoques de matérias-primas/mercadorias;
- Tecnologia envolvida no processo produtivo;
- Gestão do processo produtivo;
- Coordenação entre as áreas de compras/produção e vendas;
- Obsolescência dos itens estocados;

Santi Filho (1997, p. 109) afirma que "o estoque é uma das áreas mais sensíveis na gestão dos investimentos no giro dos negócios".

Embora estando relacionada com o ramo de atividade da empresa, os elevados investimentos em estoques podem ser considerados como de alto risco. Tendo-se um alto estoque com pouca rotatividade, pode-se concluir que

não está ocorrendo venda, ou a qualidade do estoque é ruim, e isto só se pode observar claramente quando da visita à empresa.

Nos aspectos de política de crédito e de estocagem, as variações de um ano para o outro devem ser analisadas sob a ótica do risco de crédito.

O crescimento do prazo médio de recebimentos, ao mesmo tempo em que pode indicar uma estratégia comercial, também pode esconder atrasos no recebimento das vendas a prazo.

O aumento no prazo médio de estoques, assim como pode ser o resultado de uma estratégia de crescimento ou prevenção para falta de matérias-primas estratégicas, também pode ser consequência de queda nas vendas ou ineficiência logística.

Elevada composição de custo pode ser o resultado de capacidade ociosa, como também de problemas de repasse dos aumentos nos custos aos preços de vendas em função da concorrência.

### 2.8.6.3 Política de compras

A Política de compras é um dos indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos “Cs” do Crédito.

A Política de compras apresenta-se como redutor do ciclo financeiro, indicando como os fornecedores de matérias-primas, insumos básicos para a produção e de mercadorias para revenda financiam a empresa. Sua análise é realizada pela seguinte relação:

$$(\text{fornecedores} / \text{vendas brutas}) = (\text{fornecedores} / \text{compras}) \times (\text{compras} / \text{vendas brutas})$$

A relação fornecedores dividida por venda bruta e o resultado multiplicado por 360 dias (período anual), que resulta no conceito "fornecedores em dias de vendas", pode ser desmembrada em dois componentes: a relação fornecedores dividida por compras, cujo resultado, multiplicado pelo número de dias da demonstração de resultados, fornece o prazo médio de compras - PMC, e a relação compras dividida por vendas

brutas, que indica o percentual das compras da empresa em relação às suas vendas.

Exemplo: dados: fornecedores - \$ 2.500; vendas brutas -\$ 17.000; compras - 15.000.

$$(\text{Fornecedores} \times 360) / \text{vendas brutas} \Leftrightarrow (2.500 \times 360) / 17.000 = 53 \text{ dias.}$$

$$(\text{Fornecedores} \times 360) / \text{compras} \Leftrightarrow (2.500 \times 360) / 15.000 = 60 \text{ dias.}$$

$$\text{compras} / \text{vendas brutas} \Leftrightarrow 15.000 / 17.000 = 0,88 \text{ ou } 88\%.$$

$$\text{Fornecedores "em dias de vendas" de } 53 \text{ dias} = 60 \times 0,88.$$

De acordo com este exemplo, tem-se que o crédito de fornecedores corresponde a 53 dias de vendas, sendo este o resultado de uma política de compras com um prazo médio de 60 dias e de uma relação compras/vendas brutas de 88%.

O ciclo financeiro da empresa, portanto, pode ser alterado tanto em função de uma modificação na política de compras como de uma alteração na relação compras/vendas brutas.

Esta última relação pode ser o resultado de aumento de preços dos produtos adquiridos e/ou aumento do volume de compras e/ou achatamento dos preços de vendas.

Segundo Santi Filho (1997, p. 110),

Os fatores de risco a serem observados nas visitas à empresa são:

- Concentração/diluição de fornecedores;
- Poder de barganha dos fornecedores;
- Riscos de fornecimento (matérias-primas substitutas);
- Condições e prazos de entrega;
- Condições de pagamento/descontos das compras;
- Importância relativa das compras na atividade empresarial.

O prazo médio de compras fornece a indicação do prazo concedido pelos fornecedores nas compras a prazo e a relação compras/vendas indica a importância relativa das compras na atividade da empresa.

Longos prazos de pagamento das compras podem indicar boa

negociação com os fornecedores, ou atrasos no pagamento a eles. Além disso, no caso de matérias-primas importadas, bem como no caso de compras realizadas em empresas do mesmo grupo empresarial, o prazo também tende a ser maior.

A relação compras/vendas elevada pode ser encontrada tanto em empresas em que as matérias-primas ou mercadorias apresentam grande importância na atividade da empresa (como no caso do comércio, por exemplo), como também em situações em que os aumentos em seus preços não estão sendo repassados para os preços de vendas.

#### 2.8.6.4 Impostos sobre vendas

Impostos sobre vendas é um dos indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante do “Cs” do Crédito.

O Imposto sobre vendas apresenta-se como redutor do ciclo financeiro, indicando como a empresa recolhe os impostos incidentes sobre vendas. O principal fator de risco, nesse caso, está relacionado com os atrasos no recolhimento dos impostos. A formulação deste indicador é a seguinte:

$$\text{Obrigações fiscais} / \text{vendas brutas} = \text{Obrigações fiscais} / \text{imposto faturado} \times \text{imposto faturado} / \text{vendas brutas}.$$

A relação obrigações fiscais divididas por vendas brutas e o resultado multiplicado por 360 dias (período anual), que resulta no conceito "obrigações fiscais em dias de vendas", pode ser desmembrada em dois componentes: a relação obrigações fiscais divididas por imposto faturado (imposto incidente sobre vendas) cujo resultado, multiplicado pelo número de dias da demonstração de resultados, fornece o prazo médio de recolhimento dos impostos - PMRI e a relação imposto faturado dividida por vendas brutas, que indica a parcela dos impostos incidentes sobre vendas embutida no faturamento da empresa.

Exemplo: Dados: obrigações fiscais - \$ 277; vendas brutas - \$17.000;



imposto faturado - \$ 2.218

$(\text{Obrigações fiscais} / \text{vendas brutas}) \times 360 \Leftrightarrow (277 / 17.000) \times 360 = 6 \text{ dias.}$

$(\text{Obrigações fiscais} / \text{imposto faturado}) \times 360 \Leftrightarrow (277 / 2.218) \times 360 = 45 \text{ dias.}$

$\text{Imposto faturado} / \text{vendas brutas} \Leftrightarrow (2.218 / 17.000) = 0,13 \text{ ou } 13\%.$

$\text{Obrigações fiscais "em dias de vendas" de 6 dias} = 45 \times 0,13$

O crédito fornecido pelas obrigações fiscais, que corresponde a seis dias do faturamento da empresa, é o resultado de um prazo médio de recolhimento de impostos de 45 dias e de uma composição de tais impostos em relação às vendas de 13%.

#### 2.8.6.5 Obrigações trabalhistas

As Obrigações trabalhistas também são indicadores para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos “Cs” do Crédito.

As Obrigações trabalhistas são expressas em "dias de vendas", indica o quanto os recolhimentos previdenciários, os salários a pagar e as provisões para férias a décimo terceiro salário financiam o giro dos negócios da empresa.

Como fator de risco de crédito, a análise de crédito, a análise do resultado deve ponderar que o resultado obtido não deve ser maior do que um dígito, caso contrário pode haver a indicação de que a empresa esteja atrasando o recolhimento do FGTS - Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e/ou das contribuições previdenciárias para cobrir suas necessidades de capital de giro.

$\text{Obrigações Trabalhistas em dias de vendas} = (\text{obrigações trabalhistas} / \text{vendas}) \times \text{n}^\circ \text{ de dias}$   
referentes ao período de vendas.

#### 2.8.6.6 Adiantamentos de clientes

Este também é um indicador para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos “Cs” do Crédito. O Adiantamento de clientes,

expresso em dias de vendas, indica o montante de recursos (medido pelos dias de vendas) que estão sendo financiados pelos adiantamentos realizados pelos clientes. Não é comum a todas as empresas.

Apenas setores como o de bens de capital, que produzem por encomenda apresenta regularmente esta forma de financiamento. Do ponto de vista do risco de crédito, este financiamento do ciclo financeiro deve ser analisado sob a ótica de sua importância no financiamento das necessidades de capital de giro e os riscos de sua redução em decorrência da queda de pedidos.

A formulação é a seguinte:

Adiantamento de clientes em dias de vendas = (Adiantamentos de clientes/vendas) x n<sup>o</sup> de dias referentes ao período de vendas.

#### 2.8.6.7 Contas a pagar

Este indicador para avaliação da qualidade do ciclo financeiro e parte integrante dos “Cs” do Crédito, também está expresso em dias de vendas, indica o montante de recursos (em dias de vendas) que estão sendo financiados pelas despesas que são pagas no mês seguinte ao de sua competência.

Do ponto de vista do risco de crédito, deve ser avaliado pela ótica de que o resultado geralmente deve ser pequeno (um dígito), caso contrário pode indicar atraso no pagamento de contas, como aluguel, a outras despesas operacionais.

Sua formulação é a seguinte:

Contas a pagar em dias de vendas = (contas a pagar/vendas) x n<sup>o</sup> de dias referente ao período de vendas.

Como pode ser observado, os componentes redutores (política de compras, recolhimentos dos impostos e das obrigações trabalhistas e os adiantamentos de clientes e contas a pagar) apresentam-se como fatores de

risco de grande relevância para a determinação de qualidade do ciclo financeiro.

#### 2.8.7 Duração do ciclo financeiro

A duração do ciclo financeiro é componente do capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito, podendo ser analisada com base nos seguintes intervalos:

- Até 30 dias - curta duração
- De 31 a 60 dias - média duração
- Mais de 61 dias - longa duração.

Além da qualidade, que reflete a gestão dos negócios de curto prazo, como foi visto na seção anterior, a duração do ciclo financeiro também está relacionada com o ramo de atividade da empresa. Setores de atividades que exigem elevados estoques e/ou prazos de vendas mais longos, possivelmente terão seu ciclo financeiro pressionado.

Do ponto de vista dos riscos de crédito, uma vez avaliado a qualidade do ciclo, é preciso verificar sua compatibilidade com o grau de disponibilidade de recursos próprios para financiá-lo.

Em termos práticos, pode ser afirmado que empresas com ciclo financeiro de longa duração exigem maior disponibilidade de capitais próprios (CDG - capital de giro) para financiar as necessidades de capital de giro (IOG - Investimento Operacional em Giro).

Da mesma forma, empresas com ciclo financeiro de curta duração podem apresentar riscos menores operando com menor disponibilidade de recursos próprios para cobrir os investimentos operacionais em giro.

#### 2.8.8 Formação do capital de giro

Este componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito, Capital de Giro (CDG), expressa o montante de recursos próprios disponíveis para financiar o giro dos negócios.

É o resultado, principalmente, da geração de recursos da empresa, das decisões de investimento e venda de bens do ativo permanente, dos recursos alocados pelos proprietários e das decisões de distribuição de resultados (dividendos).

Do ponto de vista da análise de risco para a concessão de 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.

#### 2.8.9 Caixa das operações

Este componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito é o principal parâmetro para a análise da formação do capital de giro é o caixa das operações:

Vendas

(-) impostos incidentes sobre vendas

custo das vendas

despesas operacionais

(=) resultado da atividade

(+) depreciação

(=) CAIXA DAS OPERAÇÕES

Na obtenção do caixa das operações cabe lembrar que:

No conjunto das despesas operacionais estão incluídas as despesas de vendas, as despesas administrativas e as outras receitas e despesas operacionais. As despesas e as receitas financeiras, assim como o resultado de equivalência patrimonial (quando houver), não estão computadas como despesas operacionais para a finalidade de obter o caixa das operações.

O conceito de resultado de atividade expressa o lucro ou prejuízo obtido pela empresa em razão de sua atividade operacional, antes de computados os juros (que representam o impacto das decisões de financiamento sobre o

resultado da empresa).

O valor da depreciação, que representa o custo do desgaste das máquinas, móveis e utensílios, instalações, veículos e construções, a qual foi computada como custo e despesa operacional, está sendo somada ao resultado da atividade com o objetivo de expurgá-la do resultado e converter o fluxo contábil em fluxo de recursos.

Com a evidenciação do resultado da atividade e do caixa das operações, fica claro o equilíbrio operacional (lucro da atividade) e o equilíbrio financeiro (caixa das operações positivo).

Como parâmetro máximo de risco de crédito a ser assumido, o equilíbrio operacional e o equilíbrio financeiro são os patamares mínimos a serem observados nas empresa.

Cabe ressaltar que ainda podem ser encontrados casos (raros, em decorrência da estabilização da moeda) em que o resultado da empresa seja obtido com receitas decorrentes das aplicações financeiras. Se isto se constituía em alternativa estratégica de resultado em outras épocas, hoje pode ser considerado como algo a ser reduzido, senão eliminado.

Numa visão de médio e longo prazo, esta situação não pode ser considerada de risco baixo.

Além do equilíbrio operacional e financeiro, a abordagem ao caixa das operações, por meio do indicador que mede a capacidade de geração de caixa, permite uma análise do equilíbrio entre a equação da rentabilidade da empresa e o conjunto das políticas financeiras de curto prazo.

O parâmetro que mede a capacidade de geração de caixa é o seguinte:

$$\text{Capacidade de geração de caixa (em \%)} = \text{caixa das operações} / \text{vendas.}$$

Este indicador, com resultado em percentual, expressa o caixa gerado pelas vendas de determinado período.

Uma empresa equilibrada, do ponto de vista de sua geração de caixa e do conjunto das políticas financeiras de curto prazo, apresenta o indicador de capacidade de geração de caixa maior ou, no mínimo, igual à relação que

mede a necessidade de capital de giro em relação às vendas:

IOG -Investimento operacional em giro / vendas.

Na ótica dos riscos de crédito, pode-se avaliar como de riscos elevados empresas onde a capacidade de geração de caixa seja menor (e quanto menor, maiores os riscos) do que a relação IOG/vendas.

#### 2.8.10 Capacidade de pagamento

Este também é um componente do Capital e parte integrante dos “Cs” do Crédito.

Para se verificar a capacidade de pagamento de empresa (pelo menos no que se refere ao passado), utiliza-se dados do caixa das operações. Esta análise é feita mediante comparação do caixa das operações com o resultado líquido das despesas e receitas financeiras:

Caixa das Operações

(+/-) resultado financeiro líquido

(=) caixa das operações após o resultado financeiro líquido.

Do ponto de vista dos riscos de crédito, pode-se afirmar que os riscos serão menores quanto maior for a folga entre o caixa das operações e o resultado financeiro líquido.

Exemplo análise de gestão - formação do capital de giro, “caso extraído do livro avaliação de risco de crédito” de Santi Filho (1997, p. 123)).

QUADRO 12 – ANÁLISE DE GESTÃO

CASO:AUTOPEÇAS	31-12-95
<b>1. IOG -investimento operacional em giro</b>	
Clientes	8.696
Estoques	2.897
Fornecedores	5.880

Obrigações fiscais	1.083
Obrigações trabalhistas	1.152
Adiantamento de clientes	-
Contas a pagar	-
<b>IOG</b>	<b>3.478</b>
<b>2. Caixa das Operações</b>	
Vendas	166.019
Impostos sobre vendas	14.755
Custos	119.868
Despesas Operacionais	33.637
<b>Resultado da atividade</b>	<b>(2.241)</b>
(+) depreciação	2.238
<b>Caixa das operações</b>	<b>(3)</b>
<b>Resultado financeiro líquido -RFL</b>	<b>3.275</b>
CAIXA DAS OPERAÇÕES APÓS RFL	3.272
CAPACIDADE DE GERAÇÃO DE CAIXA	0%
IOG/VENDAS	2%
Pontos a serem observados: equilíbrio operacional, equilíbrio financeiro, equilíbrio de geração de caixa x IOG e capacidade de pagamento. Não apresenta equilíbrio operacional O equilíbrio financeiro é praticamente nulo Como fator atenuante apresenta receitas financeiras líquidas, ou seja, pagou os juros durante o período. Apesar do baixo IOG/vendas, a geração de caixa foi nula.	

FONTES: SANTI FILHO (1997, p. 123).

## 2.9 Outras metodologias para avaliação de risco e crédito

Os sistemas de avaliação de risco e crédito e as medidas de performance tradicionais utilizadas atualmente, muitas vezes não são capazes de fornecer as informações necessárias para uma boa avaliação econômico-financeira das empresas.

Existem dois problemas fundamentais em relação a forma tradicional de análise de risco e crédito: primeiro, os sistemas financeiros tradicionais não conseguem identificar com precisão os fatores internos, como produtos, mercados ou clientes-chave, que impulsionam os lucros de uma empresa;

segundo, os resultados financeiros atuais raramente permitem prever a performance no futuro.

Isoladamente, os indicadores financeiros não revelam, por exemplo, se a direção está ou não criando valor futuro para a empresa, através do desenvolvimento de novos produtos e o aumento da qualidade e da satisfação dos clientes.

As empresas de hoje estão mais complexas do que nunca. Os produtos se multiplicam e são direcionados para o nicho de mercados cada vez mais variados. Para sustentar essa proliferação de produtos e mercados, as empresas tiveram de ampliar as suas áreas administrativas, de assistência e de serviços.

Os sistemas e medidas tradicionais não são suficientes para lidar com toda essa complexidade organizacional - de mercado e de produto. As empresas não sabem quais produtos estão favorecendo ou prejudicando o seu desempenho global. Algumas estão numa situação pior ainda: acham que sabem, mas suas informações estão erradas.

Além disso, numa época caracterizada por mudanças rápidas e investimentos de longo prazo, as medidas de performance financeira, usadas isoladamente, não são adequadas para se prever a performance futura, porque os indicadores financeiros não reconhecem o valor futuro que está sendo criado pelas atividades estratégicas atuais, como pesquisa, publicidade e aprimoramento de qualidade.

### 2.9.1 Técnicas empregadas

A qualidade de toda análise de crédito depende da adequada aplicação do instrumental técnico disponível. Os conceitos e técnicas de análise utilizados pelos Bancos vão desde a tradicional análise econômico-financeira de balanços às sofisticadas metodologias de classificação de risco de clientes.

As técnicas mais comumente empregadas, conforme Caoutte *et al* (2000, p. 119):

- Técnicas econométricas: análise discriminante linear e múltipla. É



uma metodologia de tratamento estatístico, aplicável a todos os processos que impliquem em uma decisão do tipo bom/mau, sucesso/fracasso, excesso/falta, etc. Entre as variáveis consideradas estão razões financeiras e outros indicadores contábeis, bem como variáveis externas usadas para medir condições econômicas. Trata-se, fundamentalmente, de levantar situações passadas e, através de tratamento matemático, encontrar um modelo consistente que habilite a tomar decisões para um futuro de curto prazo;

- Rede neurais: são sistemas computacionais empregados para tentar imitar o funcionamento do cérebro humano por meio de emulação de uma rede de neurônios interligados. Usam os mesmos dados empregados nas técnicas econométricas, mas chegam a um modelo de decisão por meio de implementações alternativas do método de tentativa e erro;

- Modelos de otimização: são técnicas de programação matemática que descobrem os pesos ideais de atributos de credor e tomador que minimizam o erro de credor e maximizam seus lucros;

- Sistemas especialistas: são usados para imitar de maneira estruturada o processo usado por um analista experiente para chegar a uma decisão de crédito. Como indica o nome, tais sistemas procuram clonar o processo empregado por um analista bem sucedido para que sua experiência seja disponibilizada para o restante da organização. Os sistemas baseados em regras são caracterizados por um conjunto de regras decisórias, uma base de conhecimentos que consiste em dados como índices financeiros setoriais e um processo estruturado de inquérito a ser utilizado pelo analista para obter dados a respeito de cada tomador individual;

- Sistemas híbridos: utilizam computação, estimativa e simulação diretas. São movimentados, em parte, por uma relação causal direta, cujos parâmetros são determinados por meio de técnicas de estimativa. Um exemplo disto é o KMV, que usa formulação teórica de opções para explicar a inadimplência e em seguida deriva a forma do relacionamento através de estimativa.

## 2.9.2 Domínio de aplicação no processo de crédito

Quanto ao domínio de aplicação do processo de crédito, podem ser aplicados às seguintes finalidades, de acordo com Caoutte *et al* (2000, p. 120):

- Aprovação de crédito: os modelos são usados sozinhos ou em conjunto com o sistema arbitral de superação para aprovação de empréstimos na área de crédito ao consumidor. O uso destes modelos se expandiu para incluir empréstimos a pequenas empresas e aprovação de empréstimos hipotecários primários. Não são usados, geralmente, para a aprovação de grandes empréstimos corporativos, mas podem ser um dos insumos para a tomada de decisão;

- Determinação de “*rating*” de crédito: os modelos quantitativos são usados para derivar escores de classificação de empréstimos. Estes “*ratings*” influenciam os limites de crédito e as garantias exigidas;

- Precificação de crédito: os modelos de risco de crédito podem ser empregados para sugerir os prêmios por risco que devem ser cobrados em vista da probabilidade e do volume de perda, em caso de inadimplência. Por meio do uso de um modelo de referência de mercado, as instituições podem avaliar os custos e benefícios da manutenção de um ativo financeiro. Perdas sugeridas por um modelo de risco de crédito podem ser usadas para estabelecer os encargos sobre o capital na precificação;

- Linguagem comum de crédito: os modelos de risco de crédito são usados pelos subscritores para fins de avaliação da carteira. Os gatilhos de nível de reservas podem estar ligados ao desempenho do modelo;

- Estratégias de cobrança: os modelos de risco de crédito podem ser usados para decidir a melhor estratégia de cobrança ou solução. Se, por exemplo, um modelo de crédito indicar que um tomador esteja passando por problemas de liquidez de curto prazo e não um declínio nos fundamentos de crédito, então se pode elaborar uma solução apropriada.

Apesar da medida do risco de crédito ser um tema relativamente recente na administração financeira, já existem vários métodos e modelos de classificação de risco, tanto para pessoas jurídicas como para pessoas físicas.

Cada um oferece maior ou menor grau de confiabilidade, dependendo dos critérios utilizados e do rigor definido na classificação.

A escolha da metodologia a ser utilizada deverá ser feita de acordo com as políticas de crédito de cada banco, onde estarão definidas se a forma de atuação será mais conservadora ou flexível.

### 2.9.3 Análise *Balanced Scorecard*

O ambiente empresarial altamente competitivo aumenta o perigo de mensuração inadequadas ou imprecisas. Empresas com informações deficientes - sobre como chegaram onde estão ou para onde estão indo – se encontram extremamente vulneráveis a rivais que possuem melhores informações. Para continuar competitivas, as empresas precisam identificar e medir as atividades estratégicas que criam sucesso financeiro no futuro.

O *Balanced Scorecard* é também uma técnica gerencial com o qual a avaliação da performance da empresa se dá a partir de quatro perspectivas, propostas por Kaplan & Norton (1997): a financeira, a do cliente, a dos processos internos da empresa e a do aprendizado e crescimento. O quadro equilibrado de indicadores é um sistema que ajuda a empresa a selecionar e a focar as estratégias que permitem criar valor futuro.

Com a aplicação da Metodologia do *Balanced Scorecard* conforme Herzog (2001, p. 100), “as empresas mobilizam seu pessoal para monitorar cada detalhe do negócio”.

Isso porque quando da implantação do *Balanced Scorecard*, segundo Herzog (2001), faz-se necessário reunir os profissionais para traduzir a missão da unidade numa estratégia clara e focada nestes; realizar pesquisas sobre o mercado em que atuam, construção do mapa estratégico.

A equipe de trabalho precisa aprender a apontar falhas, repensar a relação com os clientes, pois a melhoria no atendimento passa pelo monitoramento dos movimentos dos concorrentes. Para a implementação do *Balanced Scorecard* necessita do envolvimento de todos os setores.

Existe um desgaste desta metodologia porque muitas empresas apenas

definem o mapa estratégico, e isso só não é suficiente. Para o sucesso é necessário definir metas e um número ideal de indicadores de desempenho.

#### 2.9.4 Análise discriminante

A análise discriminante é uma ferramenta estatística utilizada para classificar determinado elemento (E) entre grupos existentes. Para isso é necessário que o elemento (E) a ser classificado pertença realmente a um dos grupos, e que sejam conhecidas as características do elemento que se deseja classificar.

Segundo Kassai e Kassai (2000, p. 5), a análise discriminante, também chamada de análise do fator discriminante,

É uma técnica desenvolvida a partir dos cálculos de regressão linear e, ao contrário desta, permite resolver problemas que contenham não apenas variáveis numéricas, mas também de natureza qualitativa. Um exemplo é o caso de empresas solvente e não solventes.

A análise discriminante possui dois objetivos: o primeiro é verificar se um conjunto de variáveis tem a capacidade de discriminar se um indivíduo pertence a um dos grupos, isto é, quais indicadores econômico-financeiros discriminam, caracterizam diferenças entre os grupos de empresas boas e ruins; e o segundo é formular uma regra de classificação de um indivíduo baseada nas variáveis discriminante, isto é, uma vez obtidos os indicadores econômico-financeiros de uma empresa proponente de crédito será possível identificá-la como boa ou ruim.

Uma das vantagens do uso da análise discriminante é a atribuição de pesos aos índices determinados por cálculos e processos estatísticos, o que exclui a subjetividade ou mesmo o estado de espírito do analista no momento da análise.

Matarazzo (1997, p. 245), esclarece que “o próprio modelo matemático indica qual a margem de acerto e de erros da fórmula”. Dessa forma, é possível definir quais índices utilizar, que peso devem ter esses índices e qual o poder de discriminação da função.

Os principais estudos desenvolvidos, com a utilização da análise discriminante para detectar ou prever situações de insolvência de empresas no Brasil, são os modelos a seguir descritos.

#### 2.9.4.1 Modelo de Altman

Conforme Caouette *et al* (2000), o modelo de Altman foi desenvolvido em 1968, nos Estados Unidos, e trata-se de uma abordagem multivariada construída com base nos valores de medidas univariadas de índices e categorias.

Estes valores são combinados e ajustados com pesos para produzir uma medida, o score de risco de crédito, que melhor discrimine entre empresas que quebram e as que não quebram.

O modelo foi construído com análise discriminante múltipla que analisa um conjunto de variáveis para maximizar a variância entre grupos.

Altman descobriu serem ideais um valor limite inferior de 1,81, onde estão situadas as empresas com risco de quebra e outro superior de 2,99, acima do qual estão as empresas em boa situação. Qualquer intervalo de 1,81 a 2,99 é tratado como se situado na zona de dúvida.

O modelo de Altman teve por base uma lista original de 22 variáveis, das quais foram escolhidas ao final cinco delas, conforme Quadro 13 a seguir.

QUADRO 13 – MODELO DE ALTMAN

<b><math>Z = 1,2x_1 + 1,40x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5</math></b>	
Z+ Escore	X3 = $\frac{\text{Lucro antes Imp. Renda}}{\text{Ativo Total}}$
X1 = $\frac{\text{Capital de Giro}}{\text{Ativo Total}}$	X4 = $\frac{\text{Valor de Mercado do PL}}{\text{Valor Escritural do Passivo}}$
X2 = $\frac{\text{Lucros Retidos}}{\text{Ativo Total}}$	X5 = $\frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$

FONTE: ADAPTADO DE CAOQUETTE *ET AL* (2000).

Segundo Silva (1997, p. 283 e 285), Altman, em conjunto com dois Professores da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, também

elaborou um estudo com empresas brasileiras, desenvolvendo um modelo semelhante, com adaptação de alguns indicadores. Esse trabalho foi publicado na Revista de Administração de Empresas – RAE de jan/mar de 1979.

#### 2.9.4.2 Modelo de Kanitz

De acordo com Silva (1997, p. 283), Stephen Kanitz foi um dos pioneiros no uso de métodos quantitativos para análise de empresas no Brasil, na década de 70. Através da análise discriminante construiu o modelo chamado Termômetro da Insolvência.

O Quadro 14 demonstra as variáveis e a forma de cálculo do fator.

QUADRO 14 – MODELO DE KANITZ

<b><math>FI = 0,05x_1 + 1,65x_2 + 3,55x_3 - 1,06x_4 - 0,33x_5</math></b>	
FI = Fator de Insolvência	X3 = $\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}}{\text{Passivo Circulante}}$
X1 = $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	X4 = $\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
X2 = $\frac{\text{Ativo Circ.} + \text{Realizável L. P.}}{\text{Exigível Total}}$	X5 = $\frac{\text{Passivo Circ.} + \text{Exigível L. P.}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

FONTE: ADAPTADO DE SILVA (1993).

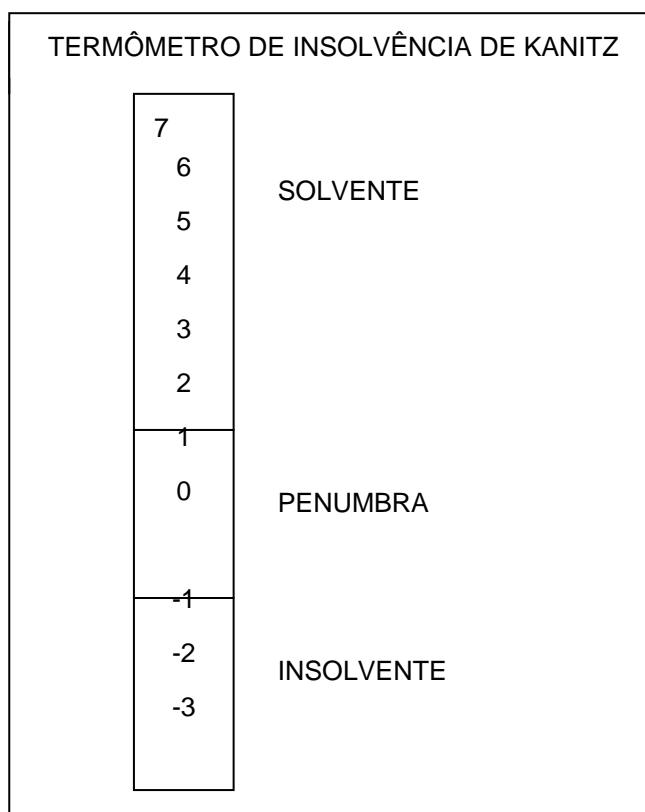
Pode-se observar que Kanitz utiliza a relação de contas do Ativo Circulante e Passivo Circulante em três índices. Em  $x_1$  e  $x_5$  trabalha com o Patrimônio Líquido no denominador. Verifica-se que no primeiro caso são índices de liquidez. Comparando-se com o modelo de Altman nota-se que este tem por base o ativo total, enquanto o de Kanitz foca a liquidez.

Ao divulgar seu modelo, Kanitz (1978, p. 12), não explica como chegou a fórmula de cálculo, dizendo apenas que se trata de um ferramental estatístico afirmando que “para calcular o fator de insolvência foi usado uma combinação de índices, ponderados estatisticamente. Trata-se de uma ponderação relativamente complexa”.

Para o modelo de Kanitz, uma empresa classificada entre 0 e 7 está na faixa de solvência; entre -1 e -3 estará na região de penumbra, ou seja, indefinida; e quando estiver entre -4 e -7 estará na zona de insolvência.

Para facilitar a visualização, o autor criou uma escala chamada de Termômetro de Insolvência, indicando as três situações diferentes, conforme demonstrado no Quadro 15.

QUADRO 15 – TERMÔMETRO DA INSOLVÊNCIA



FONTE: KASSAI E KASSAI (2000).

Segundo Paiva (1997), os resultados alcançados pelo autor foram 88% na classificação de empresas quando o sistema foi utilizado um ano antes da constatação de problemas financeiros e 78% quando aplicado com três anos de antecedência. Entretanto, Silva (1997, p. 290) alerta que:

A simples aplicação do termômetro de insolvência sem consideração de outros fatores pode levar a uma conclusão apressada e equivocada. Várias outras circunstâncias precisam ser consideradas, como o setor de atividade, região geográfica, ambiente externo, perspectiva econômica geral, e outros.

### 2.9.4.3 Modelo Pereira

Trata-se do modelo desenvolvido por Silva (1993), que consiste em um conjunto de índices financeiros, cujo processo de escolha foi baseado em métodos estatísticos para selecionar, entre os índices existentes, aqueles com maior relevância para classificar as empresas como boas ou insolventes.

Cada um dos índices recebe um peso calculado por análise discriminante, que é decorrente de sua ordem de grandeza e de sua importância relativa no conjunto.

O modelo utiliza dados contábeis e foi testado levando em consideração características setoriais, temporais, regionais e aspectos relacionados aos próprios índices. Dessa forma, foram disponibilizados modelos distintos para empresas comerciais e industriais, e, também, o modelo Z1 para indicar a possibilidade de insolvência para o exercício seguinte, e o Z2 para avaliar até dois próximos exercícios.

Segundo Silva (1993, p. 225), “o objetivo básico dos modelos é propiciar aos analistas e aos gestores de crédito uma ferramenta avançada que lhes possibilite obter uma classificação quanto à saúde financeira das empresas”.

Os modelos Z1 para empresas industriais e empresas comerciais estão ilustrados nos Quadro 16 e 17 respectivamente:

QUADRO 16 - MODELO PEREIRA Z1 – EMPRESAS INDUSTRIAIS	
<b><math>Z = 0,722 - 5,124x_1 + 11,016x_2 - 0,342x_3 - 0,048x_4 + 8,605x_5 -</math></b>	
Z – Total dos pontos obtidos	X4 = $\frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Vendas} - \text{Lucro Bruto}}$
X1 = $\frac{\text{Duplicatas Descontadas}}{\text{Duplicatas a Receber}}$	X5 = $\frac{(\text{Lucro Oper.} + \text{Desp. Financeiras})}{(\text{Ativo Total} - \text{Investimento Médio})}$
X2 = $\frac{\text{Estoques}}{\text{Vendas} - \text{Lucro Bruto}}$	X6 = $\frac{\text{Exigível Total}}{(\text{Lucro Líq.} + 10\% \text{ Imob.. Médio} + \text{Saldo Devedor. Da Vor. Monetária})}$
X3 = $\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Vendas}}$	

FUNTE: ADAPTADO DE SILVA (1993).



Nesses modelos, o ponto de separação entre empresas insolventes e boas é zero. Ou seja, se o valor obtido for menor que zero, a empresa será classificada como insolvente, e se for maior será classificada como boa.

QUADRO 17 – MODELO PEREIRA Z1 – EMPRESAS COMERCIAIS

<b>Z = 1,327 + 8,561x1 + 9,201x2 – 8,546x3 + 1,982x5 + 0,091x6</b>	
Z – Total dos pontos obtidos	X3 = $\frac{\text{Lucro Oper.} + \text{Desp. Financeiras}}{\text{At. Total Médio} - \text{Invest. Médio}}$
X1 = $\frac{\text{Reservas} + \text{Lucro Suspensos}}{\text{Ativo Total}}$	X4 = $\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Lucro Bruto}}$
X2 = $\frac{\text{At.Circ.} - \text{Disp} - \text{Pás.Circ.} + \text{Empr.}}{\text{Vendas}}$	X5 = $\frac{\text{Patr. Líquido} : (\text{Pas. Circ.} + \text{Ex. L.P.})}{\text{Lucro Br} : \text{Vendas} \times 100}$ PME + PMV + PMP

FONTES: ADAPTADO DE SILVA (1993).

Recomenda Silva (1993, p. 225-227) que se apliquem os dois modelos, o Z1 e o Z2, simultaneamente, sobre os dados do último exercício disponível, “pois não é possível saber se determinada empresa terá sua possível insolvência no prazo de um ou dois anos”. Recomenda-se, ainda, que sejam aplicados para operações de curto prazo para médias e grandes empresas, que apresentam demonstrativos mais confiáveis.

O que se observa no modelo Pereira é que classificação das empresas para efeito de concessão de crédito se dá apenas como boas ou insolventes, sem que haja uma avaliação contínua do risco que sirva de orientação ao gestor para promover a otimização da carteira.

Porém, o trabalho de Silva (1993) é reconhecido como um grande avanço na análise de risco de empresas, especialmente por ter desenvolvido modelos que levam em consideração a região geográfica, o ramo de atuação, entre outros fatores.

#### 2.9.4.4 Modelo Alberto Matias

Este modelo foi desenvolvido por Alberto Borges Matias, em 1978, com a utilização da técnica estatística de análise discriminante.

Foram utilizadas na pesquisa 100 empresas de diversos ramos de atividade, sendo 50 solventes e 50 insolventes.

A função discriminante final do modelo está representada no Quadro 18.

QUADRO 18 – MODELO ALBERTO MATIAS

<b><math>Z = 23,792x_1 - 8,260x_2 - 8,868x_3 - 0,764x_4 - 0,535x_5 + 9,912x_6</math></b>	
Z – Total dos pontos obtidos	X4 = <u>Ativo Circulante</u> Passivo Circulante
X1 = <u>Patrimônio Líquido</u> Ativo Total	X5 = <u>Lucro Operacional</u> Lucro Bruto
X2 = <u>Empréstimos Bancários</u> Ativo Circulante	X6 = <u>Disponível</u> Ativo Total
X3 = <u>Fornecedores</u> Ativo Total	

FONTE: ADAPTADO DE SILVA (1993).

Para Matias (*apud* SILVA, 1993, p. 222), solventes são:

As empresas que desfrutam de crédito amplo pelo sistema bancário, sem restrições ou objeções a financiamentos ou empréstimos, enquanto que empresas insolventes são aquelas que tiveram processos de concordata, requerida e/ou diferida, e/ou falência decretada.

As médias da função discriminante foram de 11,176 e 0,321 para as empresas solventes e insolventes, respectivamente, enquanto em ambos os casos o desvio padrão foi de 3,328.

#### 2.9.4.5 Modelo Elizabetsky

De acordo com Paiva (1997, p. 26), Roberto Elizabetsky desenvolveu um “modelo matemático para decisão de crédito no Banco Comercial”. Nesse trabalho foi utilizada a técnica de análise discriminante para um grupo de 373 empresas, sendo 99 más e 274 boas, tendo obtido 60 índices. Essas empresas eram do ramo de confecções, que era o setor com maiores problemas de liquidez na época. Depois selecionou um grupo de apenas 38 variáveis e os resultados obtidos no teste com 54 empresas foram diferentes, dependendo da

quantidade de variáveis empregadas. Foram testados três modelos, com cinco, dez e quinze variáveis, respectivamente.

O modelo contendo cinco variáveis apresenta as funções discriminantes demonstradas no Quadro 19.

QUADRO 19 – MODELO ELIZABETSKY

<b><math>Z = 1,932x_1 - 0,206x_2 + 1,024x_3 + 1,335x_4 + 1,129x_5 -</math></b>	
Z – Total dos pontos obtidos	X3 = <u>Contas a Receber</u> Ativo Total
X1 = <u>Lucro Líquido</u> Vendas	X4 = <u>Estoques</u> Ativo Total
X2 = <u>Disponível</u> Imobilizado Total	X5 = <u>Passivo Circulante</u> Ativo Total

FONTE: ADAPTADO DE SILVA (1993).

O índice que separa as empresas solventes das insolventes é o 0,5. Nesse modelo quando o índice obtido situar-se acima desse valor a empresa será classificada como solvente e, situando-se abaixo será considerada insolvente.

Observa-se nesse estudo uma maior preocupação em determinar a precisão da metodologia, tendo obtido melhores resultados com o uso de maior número de indicadores.

### 2.9.5 Método FinComum

O método FinComum foi desenvolvido por Vicente Fenoll, em 1994, com a finalidade de calcular o risco de crédito e conseguir que os executivos de contas visitassem os clientes em seus locais de trabalho.

De acordo com Sierra (2000, p. 62),

Fenoll dedicou-se a estudar o assunto. Criou sua própria base de dados e procedimentos de análises. [...] Com o auxílio de uma empresa especializada em *softwares* de análise de risco de crédito (aplicativo sob medida). Adquirido o *software*, o banco FinComum o instala em *laptops*, para que seus analistas de crédito saíssem às ruas.

Por motivos técnicos, os *laptops* foram substituídos, reconfigurado na parte da programação do aparelho e foi denominado de Intelicredit.

A utilização do Intelicredit para medir o risco tem funcionado e o que expressa Sierra (2000, p. 62), pois os analistas de crédito atualizam os dados na rede do banco duas vezes ao dia e, ao mesmo tempo, recebem em seus aparelhos informações sobre empréstimos a cobrar e clientes novos a visitar.

De acordo com Sierra (2000, p. 63), as taxas de juros giram por volta de 78% a.a., contra 25% dos bancos tradicionais. Além de altas taxas, o FinComum exige que seus clientes comecem a pagar o empréstimo uma semana depois de recebê-lo. As multas por atraso também são altas.

### **3 METODOLOGIA**

Nesta etapa da Dissertação definiremos o tipo da pesquisa realizada, apresentaremos o método utilizado, faremos a classificação da pesquisa e informaremos as fontes e instrumentos de coleta.

#### **3.1 Tipo de pesquisa**

Nesta dissertação foi utilizada a pesquisa exploratória de caráter analítico contendo uma proposta para análise de viabilidade de financiamento.

Exploratória, tendo em vista que o problema levantado não é conhecido em profundidade e apresenta muitas situações que constituem campo para aprofundamento de estudos.

Inicialmente foram utilizadas informações obtidas por meio da pesquisa bibliográfica com levantamento de dados através de publicações em jornais, mídias internas das empresas e na rede mundial de computadores (WEB).

Segundo Ruiz (1980, p. 51)

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.

Segundo Selltiz *et al* (1974, p. 59), estudos exploratórios têm a finalidade de:

Aumentar o conhecimento do pesquisador acerca do fenômeno que deseja investigar em estudo posterior mais estruturado, visam esclarecer conceitos e conduzem a instituições e hipóteses. Não verificam, nem demonstram.

Tem característica qualitativa porque os fatos são apenas analisados e interpretados tendo em vista que o tema em estudo não possui característica quantitativa pela dificuldade de mensuração dos dados.

A pesquisa qualitativa exploratória, facilitou a compreensão do tema estudado e permitiu o aprofundamento do conhecimento relativo aos aspectos considerados relevantes na análise e decisão de crédito para micro e pequenas empresas.

### **3.2 Método e classificação da pesquisa**

A respeito do método e considerando-o como característica imprescindível do trabalho científico, conforme Ruiz (1990, p. 131), “constitui característica tão importante da ciência que, não raro, identificamos ciência com seu método”.

Nesta dissertação o método utilizado será o indutivo, que 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 [...].

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 verdade e interesses locais”.

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.

### **3.3 Fontes e instrumentos de coleta**

Para realização deste trabalho foram feitas pesquisas juntos às Instituições Bancárias para levantamento da documentação exigida nas concessões de crédito, foram pesquisados os dados econômicos e financeiros relevantes para a análise de crédito das micro e pequenas empresas para a criação do Formulário Dados Econômicos e Financeiros e feita a aplicação destes dados em planilha eletrônica para análise da dinâmica das micro e pequenas empresas.

Os dados foram coletados com a utilização de revisão bibliográfica, levantamentos, pesquisas documentais, pesquisa de campo, entrevistas e observação participante.

O plano de pesquisa exigiu o levantamento de dados primários e secundários. Segundo Churchill (1983), os dados primários são aqueles obtidos diretamente com os sujeitos que se pretende pesquisar. Dados secundários, para Guauri (1995) são informações coletadas por outros, e possivelmente, com propósitos diferentes de outras pessoas. Estes dados devem ser vistos com cautela.

Os dados primários desta pesquisa foram obtidos por levantamento baseado na política de crédito para micro e pequenas empresas da Caixa Econômica Federal, através das instruções normativas, relatórios e documentos pertinentes ao tema e através de entrevistas com gerentes de contas e analistas de crédito.

As entrevistas foram realizadas pelo próprio pesquisador em Agosto de 2.003 com dois gerentes de contas e com dois analistas de crédito. Devido ao fato do pesquisador ser parte integrante do quadro de pessoal da instituição bancária pesquisada, como observador participante, ele se coloca na mesma posição e nível dos outros elementos humanos que compõem o fenômeno a

ser observado. A experiência profissional do pesquisador permitiu uma interação entre este e os elementos de análise. Segundo Serva (1995), a observação participante refere-se, portanto, a uma situação de pesquisa “onde observado e observados encontram-se em uma relação face a face, e onde o processo de coleta de dados se dá no próprio ambiente natural de vida dos observados”. Neste caso, os elementos de análise interagem como sujeitos no processo de estudo.

Para Selltiz (1974) em uma entrevista “existe a oportunidade de maior flexibilidade para obtenção da informação”. Ou seja, a pergunta pode ser repetida, diminuindo desta forma os erros de interpretação. Também permite a investigação de informações que venham a surgir durante a aplicação da entrevista, e que não estavam previstas no roteiro estabelecido.

Apesar do número relativamente pequeno de entrevistados, a aplicação da entrevista facilitou a compreensão dos dados obtidos devido a flexibilidade proporcionada, uma vez que foram permitidas amplas discussões e esclarecimentos de cada informação. As entrevistas realizadas com os gerentes de contas e com os analistas de crédito foram abrangentes no tocante à avaliação de risco e crédito para micro e pequenas empresas, permitindo a livre informação dos entrevistados sobre os critérios utilizados, porém buscando certificar-se de que os entrevistados não estavam esquecendo de prestar alguma informação importante que era considerada pelo banco. A adoção de consulta as duas categorias (gerentes e analistas), sendo a primeira responsável pela operacionalização do crédito e a segunda pela área de crédito, teve a finalidade de assegurar a credibilidade das informações obtidas.

As entrevistas foram feitas em duas etapas, sendo a primeira com os gerentes de contas que atuam em contato direto com as micro e pequenas empresas e a segunda, com os analistas de crédito que atuam em área específica localizada na sede da instituição em Florianópolis.

O tempo de cada entrevista foi de aproximadamente duas horas. Este tempo foi necessário devido a necessidade do detalhamento do trabalho, visando prestar esclarecimentos sobre a utilização das informações obtidas. O objetivo era vencer o receio dos entrevistados de que informações estratégicas



e de uso exclusivo da instituição bancária fossem publicados e pudessem ser utilizados pela concorrência.

Os dados secundários foram obtidos em bibliografia especializada, incluindo reportagens em jornais, revistas e publicações internas do banco, destacando-se a utilização do conceito de índice padrão extraído do livro *Análise Financeira das Empresas*, que na página 294 apresenta alguns índices-padrão obtidos de uma amostra de 95 empresas no Estado de São Paulo referente a um determinado exercício social.

Uma vez realizada esta etapa da pesquisa listamos e justificamos quais os documentos das micro e pequenas empresas são essenciais para uma adequada análise de crédito, estabelecemos quais os dados econômicos e financeiros são relevantes para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas baseados e em conformidade com a Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas) e elaboramos uma planilha para o processamento das informações necessárias para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas e orientação da dinâmica das mesmas, denominada Simulador de Cálculo criado em um instrumento de domínio público que é o *software* excel a partir do Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), que apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa em determinado período, evidenciando a formação do lucro ou prejuízo da empresa. Como forma de validação dos resultados apresentados pelo Simulador de Cálculo, utilizamos os dados de três análises de risco e crédito efetuadas pela Caixa Econômica Federal. Uma empresa industrial, uma de prestação de serviços e uma do comércio, visando abranger todos os segmentos. Como as informações recebidas são confidenciais, denominamos as empresas de Indústria A, Prestação de Serviços B e Comércio C.

## **4 PROPOSTA ORIENTATIVA**

Para uma Instituição Financeira a Análise do Risco e Crédito além do objetivo de identificar os riscos, pretende avaliar a capacidade de pagamento e recomendar o tipo de empréstimo mais adequado às condições financeiras do tomador, sempre com foco na maximização de seus resultados.

Nesta análise é necessária a avaliação do histórico do tomador identificando fatores de risco que o mesmo apresenta e a projeção da condição financeira no futuro, associada a sua capacidade de endividamento. A conclusão a respeito de sua capacidade de tomar crédito define a estruturação de uma proposta de crédito.

Isto posto, necessário se faz levar ao conhecimento dos micro e pequenos empresários informações importantes do ponto de vista de quem concede o crédito, visando capacitá-los a manterem as informações das suas empresas sempre em consonância com a política de crédito das Instituições Financeiras.

Nesta proposta, baseada na Política de Crédito utilizada pela Caixa Econômica Federal, inicialmente apresenta-se uma visão geral sobre a documentação básica necessária para uma boa análise de crédito das micro e pequenas empresas e listaremos quais os documentos são essenciais para esta análise. Em seguida, dar-se-á tratamento diferenciado para uma de suas variáveis da análise de crédito que é a análise econômico-financeira, estabelecendo quais os dados econômicos e financeiros são relevantes para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas. Finalmente, apresentar-se-á uma planilha para processamento das informações dos dados econômicos e financeiros das micro e pequenas empresas, necessários para análise do risco e crédito, para a correta orientação da dinâmica das mesmas e para a definição do enquadramento do risco.

### **4.1 Documentos necessários para análise de crédito das micro e pequenas empresas**

O objetivo das Instituições Financeiras nesta etapa do processo de

Análise do Risco e Crédito das Micro e Pequenas Empresas é examinar a solicitação do cliente, do ponto de vista formal, com a finalidade de realizar a análise da operação com segurança e agilidade. Isto ocorre quando a proposta do cliente é clara e objetiva, se encontra de acordo com os normativos da instituição e contém as informações necessárias para a análise.

Para esta correta análise, as Instituições Financeiras utilizam-se dos documentos solicitados aos empresários. Estes documentos variam de acordo com o porte da empresa. A boa administração e a qualidade destes documentos representa um ponto positivo aos empresários.

Os documentos solicitados compõem o dossiê das empresas junto a Instituição Financeira e servirão, basicamente, no caso das micro e pequenas empresas, de apoio para a análise do risco e crédito do “C” Caráter, já que os demais “Cs” do crédito são analisados de outra maneira.

A Capacidade é identificada pela formação e conhecimento dos dirigentes. As Condições dizem respeito aos fatores externos e macroeconômicos que podem afetar o funcionamento e a situação econômica e financeira da empresa.

O Conglomerado refere-se à análise conjunta para empresas do mesmo grupo econômico, e não se aplica as micro e pequenas empresas.

O Colateral está relacionado à capacidade da empresa em oferecer garantias complementares num processo de tomada de crédito.

E por último o Capital, que no caso das micro e pequenas empresas é analisado com base nos dados econômicos e financeiros levantados.

O Caráter refere-se a vontade e determinação do cliente de cumprir a obrigação referente ao empréstimo.

Segundo SANTI FILHO (1997, p. 15), “A base de exame e indicação do caráter do tomador é o cadastro.”

No caso de pessoa jurídica este aspecto adquire grande relevância, à medida que a completa identificação da empresa, com base em seu contrato social e demais documentos, os quais com precisão indicam sua localização, participação em outras empresas e formação de grupos empresarial, composição do quadro de acionista/sócios e poderes da administração e seus

representantes, contribui, de forma decisiva, para a concessão do crédito mais segura, evitando, inclusive, fraudes (concessão de crédito para empresas inexistentes).

Na ficha cadastral, além dos dados citados anteriormente, é necessário observar a pontualidade ou impontualidade do tomador com seus fornecedores e clientes, através de informações obtidas junto a organizações que se dedicam exclusivamente a levantar e prestar informações sobre o assunto. (SPC, SERASA, BACEN).

Se o caráter for inaceitável, por certo todos os demais “Cs” do crédito também estarão potencialmente comprometidos.

Desta forma, apresenta-se abaixo no Quadro 20 com os documentos necessários para análise de risco e crédito das micro e pequenas empresas:

QUADRO 20 - RELAÇÃO DE DOCUMENTOS PARA ANÁLISE DE RISCO E CRÉDITO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

DA EMPRESA:

- Cópia do Contrato Social e alterações posteriores, devidamente registrados e arquivados na Junta Comercial;
- Cópia do Registro de Firma Individual, se for o caso;
- Cópia do Cartão do CNPJ;
- Ficha Cadastro da Empresa;
- Cópia da Declaração e Recibo de entrega do Imposto de Renda da Empresa, relativa ao último exercício;
- Cópia dos comprovantes de recolhimento dos DARF's (COFINS ou SIMPLES) dos últimos 12 meses;
- Declaração do titular ou representante legal da empresa atestando o seu enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte;
- Quadro de dívidas;

DOS SÓCIOS:

- Ficha Cadastro da Pessoa Física;

- ❑ Cópia da Declaração e Recibo de entrega do Imposto de Renda, relativa ao último exercício;
- ❑ Cópia da Carteira de Identidade, CPF e comprovante de residência.

FONTE: ADAPTADO DE CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (2001)

Segundo Santi Filho (1997, p. 15),

A avaliação da documentação do tomador de crédito pela Instituição Financeira, é denominada de risco técnico. Risco pela possibilidade de verificação quanto às probabilidades objetivas de estimação. Técnico, pelo fato de que as fontes disponíveis de informações podem ser pesquisadas, indicando o resultado apresentado, com bastante segurança, o que se pretende avaliar.

Isto leva, inevitavelmente, a uma necessidade de maior compreensão por parte dos micro e pequenos empresários desta relação de documentos. É preciso deixar de lado aquela visão de tratar-se apenas da burocracia do processo de concessão de crédito, de ser meramente uma ação de manutenção e guarda de documentos, passando para a obtenção de informações sobre cada um dos documentos listados.

Desta forma, apresenta-se uma análise destes documentos, visando

uma melhor compreensão dos mesmos:

QUADRO 21 – ANÁLISE DE DOCUMENTOS DAS MPEs PELA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA

Contrato Social e Alterações Posteriores, devidamente arquivados na Junta Comercial ou Registro de Firma Individual quando for o caso.	São os documentos constitutivos da empresa e que dão vida ao empreendimento. Apresentam os sócios e a quota parte de cada um. Regem o funcionamento da empresa através das suas cláusulas.
Cartão do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).	Apresenta o número de registro da empresa no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e servirá para consultas cadastrais.
Ficha Cadastro da Empresa.	Fornecida pela Instituição Financeira, tem relevante importância do ponto de vista da identificação, pontualidade, existência de restrições, experiência em negócios e atuação na praça do tomador de crédito.
Declaração e Recibo de entrega do Imposto de Renda da Empresa relativa ao último exercício.	Além de demonstrar que a empresa cumpre suas obrigações perante o FISCO, tem a intenção de verificar se o valor do faturamento real da empresa está muito distante do declarado.
Comprovante de recolhimento dos DARFs do COFINS ou SIMPLES.	Servem para verificar a pontualidade da empresa com as suas obrigações fiscais e também o faturamento declarado dos últimos 12 meses.
Declaração do titular ou representante legal da empresa atestando o seu enquadramento como micro ou pequena empresa.	Fornecida pela Instituição Financeira, visa obter compromisso do empresário de que sua empresa não superou os limites de faturamento impostos para micro e pequenas empresas.
Quadro de Dívidas.	Fornecido pela Instituição Financeira, solicita informações de compromissos com pagamentos de empréstimos já contratados pela empresa. É relevante do ponto de vista de adequar a capacidade de pagamento da empresa com o volume de crédito tomado.

FONTE: ADAPTADO DE CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (2001)

Neste item, fez-se o agrupamento dos documentos relevantes nas análises de risco e crédito das micro e pequenas empresas, criando uma listagem com as devidas explicações da importância de cada um deles do ponto de vista de quem concede o crédito, levando a um melhor entendimento

por parte dos micro e pequenos empresários das razões do porque os mesmos são solicitados pelas Instituições Financeiras.

## 4.2 Dados econômicos e financeiros – análise da dinâmica da empresa

As informações necessárias para esta análise devem ser supridas através do formulário Dados Econômicos e Financeiros, já que as micro e pequenas empresas, geralmente, não dispõem de sistemas de contabilidade eficientes. O foco desta análise é o “C” Capital.

É importante que as informações coletadas sejam criticadas quanto a possíveis incoerências. Acima de tudo, devem vigorar o bom senso e o efetivo conhecimento que o responsável pelo preenchimento deva possuir a respeito da empresa pesquisada. A correta avaliação da empresa pesquisada dependerá da fidedignidade das informações a serem coletadas.

Para realizar a análise das micro e pequenas empresas, os bancos deparam-se com dois problemas: O primeiro é o fato dessas empresas serem dispensadas legalmente da realização de registro contábil nas suas transações; segundo é que a grande maioria não declara todas as suas receitas, seja por falta de fiscalização, ou por necessidade de redução de custos com impostos. Sabe-se que a própria Receita Federal não possui condições de fiscalização destes fatos. Além da ausência de informações contábeis, os dados declarados para o fisco não são reais. Emprestar dinheiro para as micro e pequenas empresas e emprestar bem não é tarefa fácil. Resta aos bancos criarem formas alternativas de avaliação de risco de crédito para resolver este problema e reduzirem o grau de risco de suas operações de crédito com essas empresas.

O modelo proposto de avaliação das micro e pequenas empresas no tocante aos dados econômicos financeiros consiste na coleta de dados

mínimos exigidos para o cálculo da dinâmica da empresa e do DRE – Demonstrativo do Resultado do Exercício. A adequada avaliação das micro e pequenas empresas depende da responsabilidade na coleta dos dados e da investigação quanto a consistência e coerência dessas informações.

O formulário Dados Econômicos e Financeiros proposto é o seguinte:

DADOS ECONÔMICOS E FINANCEIROS - Micro e Pequenas Empresas

POSIÇÃO MÊS:

Jaraguá do Sul, / /

CONTA	VALOR
Disponibilidades:	
Da empresa	
Dos Sócios	
Contas a receber de clientes - saldo atual	
Valor médio de contas a receber	
Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo	
Deduções das vendas	
Abatimentos/devoluções/cancelamentos	
Impostos, taxas e contribuições sobre vendas	
Prazo médio de vendas - em dias	
Valor do estoque atual	
Valor do estoque inventário do último exercício	
Investimentos em outras sociedades	
Bens de uso	
Fornecedores - saldo atual	
Valor médio mensal de compras à vista e a prazo	
Percentual de compras à vista (%)	
Prazo médio com fornecedores - em dias	
Produtos importados/faturamento (%)	
Adiantamento de clientes	
Gastos de funcionamento - média mensal:	
Despesas com pessoal	



Despesas administrativas	
Serviços de terceiros	
Despesas comerciais e tributárias	
Despesas gerais	
Receitas financeiras - média mensal	
Despesas financeiras - média mensal	

A seguir, abordar-se-á cada item do formulário Dados Econômicos e Financeiros, em conformidade com a Lei 6.404/76 – Lei das Sociedades Anônimas.

#### 4.2.1 Disponibilidades

Trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. São os recursos financeiros com disponibilidade imediata, correspondendo aos depósitos em bancos e o dinheiro em caixa. Os depósitos em bancos compreendem o saldo em contas correntes, em cadernetas de poupança e aplicações financeiras, tanto da empresa como dos sócios.

A comprovação das disponibilidades é efetuada pela Instituição Financeira com base nos extratos bancários e fita do caixa. Os valores das disponibilidades geralmente devem estar de acordo com o porte da empresa e os rendimentos dos sócios, ou seja, compatível com o volume das vendas da empresa e retiradas dos seus sócios.

Em situações em que o volume de disponibilidades da empresa ou dos sócios extrapolar o fluxo normal de recebimentos/pagamentos dos mesmos, é realizada uma investigação mais criteriosa. Há casos em que a empresa ou o sócio vendeu um bem do imobilizado ou contraiu um empréstimo recentemente. Neste caso, busca-se identificar qual a destinação dos recursos, não sendo considerado na análise se os recursos tiverem um destino específico que não tenha relação com o negócio da empresa.

#### 4.2.2 Contas a receber de clientes - saldo atual

Trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. São os valores a receber (vincendos e vencidos) decorrentes de vendas a prazo de mercadorias e serviços a clientes, ou oriundos de outras transações da empresa. O valor a vencer corresponde ao somatório de valores a receber de clientes e o valor vencido refere-se aos valores de clientes inadimplentes. O valor atual dos créditos a receber de clientes, caracterizados como de recebimento duvidoso, devem ser considerados como valor de difícil recuperação.

Estas informações são verificadas através das duplicatas, notas promissórias, cheques pré-datados, fichas de controle de clientes, faturas de cartões de crédito, bloquitos de cobrança e anotações dos créditos a receber. Os valores vencidos podem ser constatados através das fichas de controles de clientes e cheques devolvidos. Dentre os valores vencidos, busca-se identificar aqueles que são de difícil recuperação.

Faz-se necessário ter um cuidado especial quanto aos créditos vencidos. Devem ser questionados quanto à possibilidade de recebimento, pois desses recebimentos poderá depender a quitação de empréstimo eventualmente concedido pela Instituição Financeira.

#### 4.2.3 Valor médio de contas a receber de clientes

Trata-se de uma conta patrimonial do ativo circulante. A média é efetuada com base nos valores históricos dos últimos seis meses. Devem ser considerados somente os créditos a vencer referentes duplicatas, promissórias, cheques, fichas de controles de clientes selecionados ou especiais e faturas de cartões de crédito.

Esta conta quando comparada com o valor a receber de clientes – saldo atual, nos dá um indicativo do comportamento ou regularidade nos

recebimentos dos créditos da empresa. Caso haja grandes distorções entre as duas contas, estas devem ser investigadas com maior cuidado.

Se o valor médio de contas a receber de clientes for muito diferente do valor de contas a receber de clientes - saldo atual, podem estar ocorrendo alguns dos seguintes motivos:

a) saldo > média: verificar a existência de uma possível inadimplência, ou se a pesquisa está sendo feita imediatamente após um período de pico nas vendas ou efeitos de sazonalidades. Verificar também se a empresa mudou recentemente a sua política de vendas, ou seja, aumentou suas vendas a prazo ou aumentou seus prazos;

b) saldo < média: verificar se houve algum recebimento antecipado, o que é muito difícil, ou se a pesquisa está sendo feita imediatamente após um período de vendas baixa, por algum efeito de sazonalidade ou outro motivo qualquer. Verificar também se a empresa adotou recentemente uma política de redução de suas vendas a prazo, ou seja, passou a vender mais a vista, reduziu prazos etc. Pode ser constatado que a empresa está realmente em situação difícil, com queda de suas vendas.

Caso as distorções sejam oriundas dos efeitos de sazonalidades ou alteração de política de vendas, é aconselhável aumentar o período do cálculo da média para diminuir tais distorções.

#### 4.2.4 Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo

Trata-se de uma conta de resultado. É o somatório dos valores das vendas à vista e a prazo dos últimos seis meses dividido por seis.

Este valor pode ser confirmado através da relação dos valores mensais de todas as vendas dos últimos seis meses, do contador ou do empresário, caso exista.

Este valor deverá guardar coerência com o valor médio de vendas a prazo e o percentual de vendas à vista. Exemplo: a média mensal de vendas a prazo da empresa é de \$ 10.000 e que representa 80% do faturamento mensal

total da empresa, logo é de se esperar que o valor médio mensal de vendas à vista e a prazo seja em torno de \$ 12.500. Este valor pode ser calculado através de uma regra de três simples, conforme quadro abaixo:

$\$ 10.000 - 80\%$
$x \quad - 100\%$
Logo:
$X = (\$ 10.000 \times 100)/80$
$X = \$ 1.000.000/80$
$X = \$ 12.500$

No caso de empresas com acentuada sazonalidade em seu faturamento (maior volume de vendas concentrada em alguns meses do ano), é aconselhável adotar uma média de um período maior do que seis meses.

Nos casos de acentuada diferença entre o faturamento declarado para fins de recolhimento dos impostos e o faturamento real da empresa é aconselhável uma criteriosa análise das possibilidades de uma autuação por parte do fisco.

Se a empresa trabalhar com vendas de produtos importados, estes deverão ser considerados no cálculo do valor médio mensal de vendas à vista e a prazo. Os valores vendidos correspondentes aos produtos importados deverão ser evidenciados. Isto possibilita identificar o grau de importância dessas vendas no faturamento total da empresa. A comprovação dessas vendas pode ser realizada através das guias de importações ou dos controles de vendas.

O percentual de vendas dos produtos importados sobre o faturamento total nos mostra qual a sensibilidade/fragilidade que a empresa tem às alterações na política de câmbio.

#### 4.2.5 Dedução das vendas

Trata-se de uma conta do Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) que compreende os valores referentes aos abatimentos, devoluções, cancelamentos e impostos incidentes sobre as vendas realizadas, tais como COFINS, SIMPLES, IPI, ICMS, ISS, PIS etc.

Refere-se ao somatório do valor de dedução de vendas nos últimos seis meses, dividido por seis. É necessário verificar se a empresa anotou as compras canceladas, ou as devoluções dos pedidos de mercadorias, bem como os abatimentos concedidos, levantando os comprovantes dos impostos recolhidos através dos documentos de arrecadação das receitas federais (SIMPLES, COFINS, PIS) e guias de recolhimento (ICMS, ISS, IPI).

O SIMPLES poderá incluir o ICMS e/ou o ISS devido por micro e pequenas empresas, desde que o estado e/ou o município em que esteja estabelecida venha aderir ao SIMPLES mediante convênio.

#### 4.2.6 Prazo médio de vendas - em dias

É o prazo médio em dias relativo às vendas realizadas, ou seja, é o prazo para pagamento que a empresa concede aos clientes. É calculado pela média ponderada  $\sum (\text{dias} \times \text{valor}) / \sum \text{valor}$ . Se a empresa vende somente à vista, o prazo médio de recebimento das vendas (PMRV) é igual a zero. Este prazo será utilizado para calcular o ciclo operacional e financeiro da empresa.

Verificar as anotações das vendas mensais a prazo e os prazos concedidos. Pode-se fazer uma relação do prazo médio de vendas com o valor das contas a receber - saldo atual e o valor das vendas à vista e a prazo, para se ter uma noção de quanto a empresa vende a prazo por mês.

Por exemplo, em um prazo de 60 dias e um saldo atual de contas a receber de \$ 1.000, não havendo inadimplência embutida ou efeito de sazonalidade, significa dizer

que a empresa vende em média \$ 500 a prazo por mês. A situação supra pode ser melhor visualizada no quadro a seguir:

$$\begin{aligned} \text{PMRV} &= 360/\text{GDR} \\ \text{PMRV} &= 360/(\text{VP}/\text{DR}) & \text{GDR} &= \\ \text{VP}/\text{DR} & \\ \text{PMRV} &= 360 \cdot \text{DR}/\text{VP} \\ \text{PMRV} &= 360 \cdot 1000/\text{VP} \\ 60 &= 360.000/\text{VP} \\ 360.000 &= 60\text{VP} \\ \text{VP} &= 360.000/60 \\ \text{VP} &= 6.000 \\ 6.000/12 &= 500,00 \end{aligned}$$

PMRV – Prazo médio de recebimento das vendas

GDR – Giro das duplicatas a receber  
VP – Vendas a prazo  
DR – Duplicatas a Receber

#### 4.2.7 Valor do estoque atual

Trata-se de uma conta patrimonial, ou seja, uma aplicação da empresa. São bens tangíveis adquiridos ou produzidos pela empresa com o objetivo de venda ou utilização própria no curso normal de suas atividades. Os estoques subdividem-se em:

- a) matérias primas - compreende os valores em estoque de matérias-primas. A denominação matéria prima é mais utilizada na indústria, como os insumos a serem utilizados na produção dos produtos;
- b) produtos em elaboração - compreende os valores em estoque de produtos em elaboração. Comumente só é encontrado quando se trata de indústrias;
- c) produtos acabados - compreende os valores em estoque de produtos acabados. Geralmente é encontrado tanto em empresas comerciais

como em indústrias.

É importante que os dados referentes aos estoques sejam reais ou o mais próximo possível da realidade, caso contrário implicará no cálculo errado dos custos das vendas, tais como o Custo das Mercadorias Vendidas (CMV), o Custo dos Produtos Vendidos (CPV) e o Custo dos Serviços Prestados (CPS).

É importante verificar se o estoque foi avaliado a preço de custo de aquisição e se ele é facilmente comercializável, tomando cuidado com as questões de sazonalidade. Precisamos enxergar o estoque como possibilidade de conversão em espécie, ou seja, se não há estoque encalhado, fora da validade, por exemplo.

O Livro de Registro de Apuração do ICMS pode ser uma fonte de verificação, pois nele constam os registros e valores de entradas/compras. Lembre-se que esses valores referem-se aos dados oficiais, mas servem de base para a inferência aproximada do valor real. Nas empresas que se dedicam exclusivamente à prestação de serviços, geralmente não existem estoques ou estes são muito pequenos. Caso existam referem-se a materiais de limpeza, propaganda, consumo etc.

#### 4.2.8 Valor do estoque inventário do último exercício

Conta do ativo operacional com a posição do estoque no último dia do exercício anterior. É obtido através da declaração de Informações da Pessoa Jurídica -DIPJ ou Declaração Simplificada.

Verificar se o imposto constante no IR não está muito discrepante com o valor do estoque atual. Nem sempre a empresa declara ao fisco o seu estoque na integridade. Nesses casos, tentar identificar/obter a informação de qual seria o nível real de estoques no final do exercício passado, visto que esse número sensibilizará o cálculo dos Custos das Vendas.

Caso o valor do estoque do último exercício seja muito diferente do valor do estoque atual, deve-se investigar criteriosamente, pois podem estar ocorrendo alguns dos seguintes motivos:

a) estoque atual > estoque do último exercício - existência de estoques encalhados, com dificuldade para desovar, em virtude de serem obsoletos; o mercado pode estar em crise e a empresa não conseguiu realmente vender o que comprou; o empresário tem uma posição conservadora e gosta de comprar muito (neste caso investigar o custo de manutenção/estocagem e existência de capital de giro suficiente para isto); a pesquisa está sendo feita imediatamente antes de um período com perspectiva de crescimento nas vendas, onde o empresário comprou bastante mercadoria (sazonalidade); a empresa adotou uma estratégia de expandir no período imediatamente anterior à pesquisa que está sendo feita (crescimento da empresa).

Se esta informação não estiver correta poderá beneficiar a empresa, visto que estes valores serão utilizados para o cálculo dos custos, podendo resultar em lucro expressivo. Este custo é calculado através da seguinte fórmula:  $(CMV = EI + C - EF)$  onde CMV é o Custo das Mercadorias Vendidas, EI é o Estoque Inicial, C são as Compras e EF é o Estoque Final. Por outro lado, a empresa será prejudicada por que vai ter um Prazo Médio de Estocagem (PME) muito grande e conseqüentemente prejudicará seus ciclos. A seguir a forma de cálculo do PME:

$PME = 360/GE$	$GE =$
$C/EF$	
$PME = EF/C \times 360$	
PME – Prazo médio de estocagem	
EF – Estoque final ou estoque atual	
GE – Giro dos estoques	
C – Compras	

b) estoque atual < estoque do último exercício - a empresa pode ter



adotado recentemente uma política de controle dos estoques através do método Just in Time (JIT), que controla a chegada do estoque; a empresa pode estar com problemas de fornecimento ou dificuldades para repor o estoque devido a inadimplência com fornecedores ou dependência de fornecedores; a empresa pode estar reduzindo a sua atividade.

Esta situação fará com que os custos da empresa fiquem elevados, podendo resultar em lucro negativo. Já o Prazo Médio de Estocagem (PME) fica pequeno, beneficiando a empresa.

#### 4.2.9 Investimentos em outras sociedades

Trata-se de uma conta patrimonial do Ativo Permanente - Investimentos. Se a empresa não possui Balanço, tais investimentos podem ser identificados através de perguntas ao representante da empresa. É o valor total de participação em outros negócios (sociedades e empresas).

#### 4.2.10 Bens de uso (ativo)

Trata-se de conta patrimonial do ativo permanente – Imobilizado. São os bens utilizados na consecução das atividades fins da empresa, incluindo a sede própria de uso da empresa (loja comercial, fábrica, galpão, depósitos, etc.), máquinas, equipamentos, instalações, veículos e outros bens de uso. Os bens de uso podem ser informados pelo valor de mercado.

Lembrar que veículos ou máquinas adquiridas por intermédio de operação de leasing não fazem parte do imobilizado da empresa. Somente será imobilizado o valor residual, que pode ser pago mensalmente ou ao final do contrato. O valor da dívida deverá, portanto, constar no quadro de dívidas da empresa.

Como uma forma de tornar essa informação mais confiável, pode-se verificar a documentação da sede e/ou depósito de mercadorias, existência das máquinas e equipamentos, veículos para uso da empresa, e outros bens em

nome da empresa. No caso da sede e veículos, são considerados próprios somente se estiverem em nome da empresa. Em casos em que a sede da empresa funciona na residência de um dos sócios, as despesas referentes aos gastos de funcionamento tais como água, telefone, gás, condomínio etc, devem ser informadas em despesas gerais.

As indústrias geralmente têm bens de uso elevado. Nas empresas de comércio e de prestação de serviços, os valores dos bens de uso são menores. Investimentos elevados em bens de uso podem ter retorno demorado, dificilmente compensando tal investimento.

Quanto à inclusão dos bens em nome dos titulares de Empresas Individuais, todas as obrigações que estes assumirem serão garantidas pelo seu patrimônio, não existindo, assim, sociedade que limite a sua responsabilidade. Deve-se, contudo, ter em mente que as sociedades comerciais, qualquer que seja a sua espécie, respondem sempre, ilimitadamente, pelas obrigações que assumirem. Por isto não existem empecilhos para a consideração de tais bens.

#### 4.2.11 Fornecedores – saldo atual

Nesta rubrica são registradas as obrigações da empresa com seus fornecedores de mercadorias, matérias-primas e outros materiais. Trata-se de uma conta patrimonial do passivo circulante da empresa. O que importa é o saldo atual, ou seja, o saldo das obrigações com fornecedores de mercadorias, matérias primas e serviços adquiridos pela empresa. É o valor que a empresa tem a pagar junto aos seus fornecedores, levantado no último dia do mês analisado.

Pode ser constatado através das notas fiscais de compra a prazo, duplicatas ou qualquer documento de compromisso com fornecedor (dívidas vencidas e vincendas).

Observar a relação dessa conta com os estoques, com o valor médio de

compras à vista e a prazo, e o prazo médio com fornecedores. Se a empresa declara que efetua a totalidade de suas compras à vista, não poderá haver valor em Fornecedores.

#### 4.2.12 Valor médio mensal de compras à vista e a prazo

Somatório das compras à vista e a prazo efetuadas pela empresa, nos últimos 6 meses, dividido por seis. Este valor servirá para o cálculo do custo das mercadorias, dos produtos e dos serviços vendidos.

Pode ser verificado através das notas fiscais de compras ou das anotações de compras sem nota. Neste item devem ser consideradas as compras realizadas sem nota fiscal, da mesma maneira como foi feito com as vendas.

O livro de Registro e Apuração do ICMS pode ser uma fonte de verificação, pois nele constam os registros e valores das entradas das compras, que, embora se refiram aos dados oficiais, servem de base para a inferência aproximada do valor real.

Comparar este valor com o valor médio mensal das vendas à vista e a prazo é interessante, para se ter uma idéia de qual a margem de lucro bruta do negócio.

#### 4.2.13 Percentual de compras à vista

Percentual de compras à vista efetuado pela empresa. Verificar o total de compras mensais e deduzir as efetuadas a prazo através dos controles de pagamentos ou de compras da empresa.

#### 4.2.14 Prazo médio com fornecedores

Prazo médio, em dias, que os fornecedores estão concedendo à

empresa para pagamento.

A verificação deste prazo pode ser feita através das notas de compra a prazo, identificando quais os prazos concedidos. Fazer média ponderada se houver prazos diferentes ( $\sum \text{prazos} \times \text{valores} / \sum \text{valores}$ ). O prazo médio com fornecedores servirá para calcular os ciclos da empresa.

A coerência do prazo médio com fornecedores pode ser verificada fazendo-se uma relação deste com o valor médio de compras a prazo e saldo de fornecedores.

Por exemplo, em um valor médio de compras a prazo de \$ 200 e um saldo de fornecedores de \$ 400 significa que o prazo médio de fornecedores é de 60 dias, conforme explicado a seguir:

$$\text{PMPC} = 360/\text{GC} = 360/(\text{CP}/\text{F}) = \text{F}/\text{C} \times 360 \quad \text{GC} = \text{CP}/\text{F}$$

$$\text{PMPC} = 400/(200 \times 12) \times 360$$

$$\text{PMPC} = 400/2.400 \times 360$$

$$\text{PMPC} = 144.000/2.400$$

$$\text{PMPC} = 60$$

PMPC – Prazo médio de pagamento das compras

GC – Giro das compras

F – Fornecedores

C – Compras

*CP – Compras a prazo*

#### 4.2.15 Adiantamento de clientes

São os valores recebidos de clientes antecipadamente por encomenda de bens e/ou serviços. Trata-se de uma conta patrimonial do Passivo Circulante da empresa. É uma obrigação da empresa para com os seus clientes enquanto não houver ocorrido o fato gerador da receita. Se não houver

a entrega dos bens ou da prestação dos serviços contratados, esses valores deverão ser devolvidos.

Os adiantamentos de clientes podem ser verificados através dos controles de entrega de mercadorias vendidas, identificando quais clientes já efetuaram o pagamento antecipado, por encomenda de bens e /ou serviços.

#### 4.2.16 Gastos de funcionamento

Trata-se de contas de resultado que fazem parte do Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) como despesa. São todas as despesas destinadas à manutenção da atividade da empresa, considerando neste caso, a média mensal dos últimos 6 meses.

Cabe muita atenção e senso crítico na coleta dessas informações. A informação de valores de despesas abaixo do real distorce a avaliação da empresa e provoca a obtenção de lucro expressivo. Este fato chama a atenção do conessor do crédito e muitas vezes impossibilita a contratação.

Os gastos de funcionamento, também chamados de despesas operacionais, subdividem-se nos seguintes itens:

- a) Despesas com Pessoal - despesas com empregados em geral - salário + encargos sociais (INSS, FGTS, vale-refeição, vale-transporte). Quando se tratar de uma empresa cuja atividade for serviço ou indústria incluir neste item toda remuneração de sócios/dirigentes e técnicos envolvidos diretamente na elaboração do serviço/produto. A despesa com pessoal, no caso das indústrias e empresas prestadoras de serviços, comporá os custos dos produtos/serviços vendidos. Verificar a folha de pagamento e o livro de registro de empregados.

Obter também o número de empregados da empresa, incluindo os empregados próprios e os eventuais. Empregados próprios são os empregados que fazem parte do quadro permanente da empresa

(formais e não formais). Os empregados formais são os que tem contrato de trabalho formalizado, como por exemplo, os empregados com carteira assinada. E os informais são os que não tem contrato de trabalho formalizado, como por exemplo, os empregados sem carteira assinada. Os eventuais são os temporários, que podem ser classificados ainda em eventuais formais e eventuais não formais. Os eventuais formais são os empregados temporários com contrato de trabalho, e os eventuais não formais são àqueles temporários sem contrato de trabalho formalizado.

Sabendo a quantidade de empregados e a média salarial deles, podemos deduzir o grau de coerência da informação do item anterior.

- b) Despesas Administrativas – nesta rubrica deverá ser registrado o pró-labore e remuneração dos sócios e dirigentes e do pessoal técnico - salário + encargos (contabilista, advogado, técnico de manutenção). No caso dos técnicos só ficarão nesta rubrica se fizerem parte do quadro de empregados formais da empresa, ou seja, não forem terceirizados.
- c) Serviços de Terceiros - despesas com mão-de-obra terceirizada. No caso de empresas cujo ramo de atividade é comércio ou prestação de serviços esta despesa irá compor o custo dos produtos/serviços prestados. Pode ser verificada através dos comprovantes de pagamento de serviços prestados por terceiros.
- d) Despesas Comerciais e Tributárias - despesas com propaganda e publicidade, marketing, anúncios, participação em feiras livres, comissão de vendas; e média mensal de despesa com tributos (IR, CSLL, IRRF, IPVA, IPTU, ITR, CPMF, IOF etc). No caso dos tributos, como se trata de dados oficiais, a verificação pode ser feita através dos comprovantes de recolhimento dos impostos. No caso de IPTU, ITR, IPVA, divide-se os valores pagos por 12. Quanto aos demais itens podem ser verificados através de informações

fornecidas pelo cliente, ou através dos comprovantes de pagamentos, se houver.

- e) Despesas Gerais - despesas com materiais de expediente, limpeza, conservação, manutenção, aluguel, água, luz, telefone, gás, seguro, assinatura de jornais, provedor de internet etc. No caso de empresas cujo ramo de atividade é comércio ou prestação de serviços esta despesa irá compor o custo dos produtos/serviços prestados. Verificar os comprovantes de pagamento das contas.

#### 4.2.17 Receitas financeiras - média mensal

Ganhos em aplicações financeiras fixas ou variáveis, descontos condicionais obtidos - quando a empresa efetua compras a prazo, através de duplicatas, nas quais existem condições de descontos se forem pagas antecipadamente.

As receitas financeiras podem ser verificadas através dos extratos de aplicações financeiras e relação de duplicatas pagas antecipadamente.

#### 4.2.18 Despesas financeiras - média mensal

Dispêndios com juros, taxas e comissões bancárias sobre financiamentos e empréstimos de curto e longo prazo, descontos condicionais concedidos – quando a empresa vende a prazo, através de duplicatas onde são colocadas condições de descontos no caso de pagamento antecipado.

As despesas financeiras podem ser verificadas através dos extratos de aplicações financeiras e através das faturas de vendas a prazo recebidas antecipadamente, com cláusula de descontos concedidos.

## 4.2.19 Notas explicativas – dados econômicos e financeiros

Como forma de auxílio ao entendimento e coleta dos dados econômicos e financeiros, apresenta-se o Quadro 2 com as notas explicativas para o preenchimento do formulário:

### QUADRO 22 – NOTAS EXPLICATIVAS PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO

<p><b>POSIÇÃO:</b> Preencher com o mês apurado e a data do levantamento.</p>
<p><b>DISPONIBILIDADE:</b> Informar o saldo em conta corrente, poupança e aplicações.</p>
<p><b>CONTAS A RECEBER DE CLIENTES:</b> Valor das contas a receber saldo atual: somatório dos valores a receber (inclusive os créditos vencidos) de duplicatas, promissórias, cheques, fichas de controle, faturas de cartões de crédito;</p>
<p>Valor médio de contas a receber: somatório dos valores a receber de duplicatas, promissórias, cheques, fichas de controle de clientes, faturas de cartões de crédito, nos últimos 6 meses dividido por 6; Prazo médio de vendas: prazo de pagamento em dias, concedidos aos clientes (média ponderada); Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo: somatório dos valores de vendas à vista e a prazo nos últimos 6 meses, dividido por 6.</p>
<p><b>DEDUÇÕES DAS VENDAS:</b> Valor dos abatimentos/devoluções/cancelamentos e dos tributos incidentes sobre as vendas.</p>
<p><b>ESTOQUE:</b> Valor do estoque atual: custo do estoque atual (mercadorias para revenda, matéria prima, produtos em elaboração, produtos acabados); Valor do Estoque no Inventário do último exercício: valor do estoque constante da Declaração do Imposto de Renda.</p>
<p><b>INVESTIMENTOS EM OUTRAS SOCIEDADES:</b> Valor total da participação em outros negócios (sociedades e empresas).</p>
<p><b>BENS DE USO:</b></p>



Valor de mercado: sede própria de uso da empresa, máquinas, equipamentos, instalações, veículos e outros bens de uso.

**FORNECEDORES:**

Valor da posição atual: saldo atual das obrigações com fornecedores de mercadorias, matéria prima e serviços;

Valor médio mensal de compras à vista e a prazo: somatório das compras à vista e a prazo efetuadas pela empresa nos últimos 6 meses, dividido por 6;

Percentual de compras à vista: percentual de compras à vista efetuadas pela empresas;

Prazo médio com fornecedores: prazo médio, em dias, que os fornecedores estão concedendo à empresa para pagamento;

Produtos importados/faturamento. Percentual que os produtos importados representam sobre o faturamento.

**ADIANTAMENTO DE CLIENTES:**

Valores recebidos de clientes por encomenda de bens e/ou serviços.

**GASTOS DE FUNCIONAMENTO (MEDIA MENSAL ÚLTIMOS 6 MESES):**

Despesas com pessoal: despesas com empregados em geral (salário + encargos);

Despesas administrativas: remuneração dos sócios, dos dirigentes e do pessoal técnico (salário + encargos);

Serviços de terceiros: despesas com mão-de-obra terceirizada;

Despesas comerciais e tributárias: despesas com propaganda, anúncios, participação em férias livres, comissão de vendas;

Despesas gerais: despesas com materiais de expediente, limpeza, conservação, manutenção, aluguel, água, luz, telefone e gás, seguro e assinatura de jornais.

**RECEITAS FINANCEIRAS:**

Média mensal: ganhos em aplicações financeiras fixas ou variáveis.

**DESPESAS FINANCEIRAS:**

Média mensal: juros de financiamentos e empréstimos.

**FONTE: DE ORDEM PESSOAL**

Neste item, listamos os indicadores econômicos e financeiros que servem de dados para as análises de risco e crédito das micro e pequenas empresas, dando as devidas explicações de cada um deles, com a finalidade de orientar os micro e pequenos empresários a uma melhor organização do seu negócio, com a utilização do formulário Dados Econômicos e Financeiros.

### 4.3 Informações aos empresários – simulador de cálculo

Para realizar a análise da empresa elaborou-se uma planilha eletrônica

denominada Simulador de Cálculo baseado na política de crédito adotada pela Caixa Econômica Federal na análise de crédito e risco para micro e pequenas empresas.

O Simulador de Cálculo é alimentado pelos dados levantados através do preenchimento do formulário Dados Econômicos e Financeiros. A finalidade do Simulador de Cálculo é dotar o micro e pequeno empresário de um instrumento simples e confiável que, utilizado corretamente, sinalizará a dinâmica da empresa com relação aos prazos médios de compra, venda e de renovação do estoque e dos ciclos operacional e financeiro.

Os indicadores de prazo médio, quando analisados em conjunto, evidenciam a adequação do ciclo financeiro e operacional da empresa, ou seja, como a empresa está administrando o seu capital de giro. Estas informações são relevantes para a análise de risco e crédito das micro e pequenas empresas, pois são componentes determinantes da necessidade de capital de giro das mesmas. Como as informações e sistemas utilizados pela Caixa Econômica Federal para estas análises são confidenciais e de uso restrito, pretendemos com o Simulador de Cálculo, apresentar aos micro e pequenos empresários informações relevantes sob a ótica de quem concede o crédito. O Simulador de Cálculo não tem a pretensão de definir limites ou garantir que uma boa análise nele represente garantia de empréstimo.

Com base nos dados colhidos através do formulário Dados Econômicos e Financeiros é possível construir no Simulador de Cálculo uma Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), que apresentará aos micro e pequenos empresários informações importantes sobre o seu negócio. O Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) apresenta de forma resumida as operações realizadas pela empresa, evidenciando a formação do lucro (ou prejuízo) líquido no período.

Essa demonstração é muito importante porque é através da geração de caixa, que está ligada ao lucro líquido, que a empresa obtém recursos para saldar seus compromissos. Portanto é importante que a empresa obtenha resultado econômico positivo (lucro), mas os lucros excessivos, fora dos padrões das empresas do mesmo setor, evidenciam que os valores registrados

não são confiáveis e, conseqüentemente, o risco do crédito torna-se mais elevado.

O Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) é elaborado em conformidade com a Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas). Na maioria dos casos, refere-se ao período de um ano, encerrado em 31 de Dezembro.

No Simulador de Cálculo, pretende-se fazer um acompanhamento mensal. Para um melhor entendimento e compreensão do DRE pelos micro e pequenos empresários, simplificamos o referido demonstrativo unificando os itens deduções e despesas operacionais e excluindo o item resultados não operacionais com a inclusão dos itens receitas e despesas financeiras. Fez-se também uma correlação dos dados econômicos e financeiros com o demonstrativo de resultado. Ao final, fica uma apresentação mais simples e de fácil interpretação. O Demonstrativo do Resultado do Exercício será apresentado da seguinte forma no Simulador de Cálculo:

Demonstrativo de Resultado	Dados Econômicos Financeiros
Receita Operacional Bruta	Média mensal de vendas à vista e a prazo
(-) Deduções	Média mensal das deduções de Vendas
Receita Operacional Líquida	
(-) Custo Mercadoria Vendida	Calculado conforme fórmulas específicas
Lucro Operacional Bruto	
(-) Despesas Operacionais	Empresas Comerciais: Gastos de funcionamento Empresas Industriais e de Serviços: Despesas Administrativas + Despesas comerciais e tributárias
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	
(+) Receitas Financeiras	Receitas Financeiras - média mensal
(-) Despesas Financeiras	Receitas Financeiras - média mensal
Lucro Operacional Antes do IR e CS	
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	Conforme legislação fiscal para ME/EPP
Resultado Líquido do Exercício	

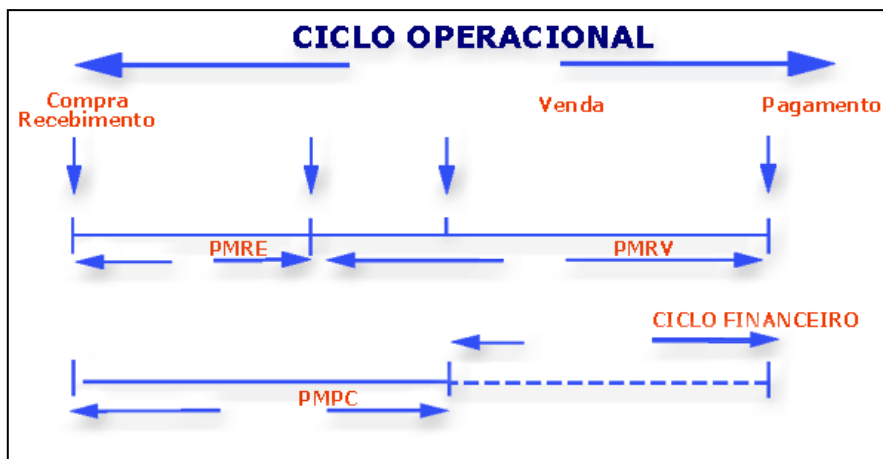
Além da análise da rentabilidade demonstrada no DRE, o simulador apresenta a dinâmica da empresa, ou seja, informações quanto aos prazos médios de compras, de vendas e de estoques, e a definição dos ciclos operacional e financeiro. A saúde financeira de uma empresa está baseada na boa gestão administrativa em que se conciliem os prazos de pagamento dos

fornecedores com os prazos de recebimentos das vendas.

Essa configuração de prazos médios leva a análise dos ciclos operacional e financeiro, elementos fundamentais para a determinação de estratégias empresariais, tanto comerciais quanto financeiras, geralmente vitais para o desempenho de uma empresa. A Análise da Dinâmica da Empresa tem por objetivo demonstrar o Ciclo Operacional e o Ciclo Financeiro ou de Caixa da empresa, além da análise individual dos prazos médios. É uma análise relevante porque engloba uma série significativa de elementos de risco, tais como prazo concedido aos clientes, percentual de vendas à vista e a prazo, política de cobrança (eficiência da cobrança), qualidade da carteira de clientes (inadimplência), sazonalidade das vendas, custo de produção ou vendas, controles na área de estoques, gestão do processo produtivo, coordenação entre as áreas de compra/produção e vendas, obsolescência dos itens estocados, condições e prazos de entrega e condições de pagamentos.

A análise dos prazos médios torna-se mais útil quando os três prazos são analisados conjuntamente. Observe o esquema a seguir:

QUADRO 23 – CICLO OPERACIONAL



FONTE: ADAPTADO DE SANTI FILHO (1997).

Esses demonstrativos são importantes para a determinação da capacidade de pagamento e do conceito da empresa pela Instituição Financeira que concede o crédito.

Devido a relevância destes indicadores e para uma adequada análise dos resultados apresentado pelo Simulador de Cálculo, necessário se faz uma

abordagem específica sobre cada um deles para uma melhor compreensão.

#### 4.3.1 Prazo médio de recebimento de vendas - PMRV

O Prazo Médio de Recebimento de Vendas corresponde à média de número de dias decorridos entre a venda e o seu recebimento. Prazos elevados podem indicar problemas na administração do crédito na empresa. A empresa pode estar concedendo prazos maiores na tentativa de aumentar suas vendas, o que pode gerar carências de capital de giro, ou então, atrasos nos recebimentos.

O cálculo que define esta relação é o seguinte:

$$\text{PMRV} = \frac{\text{CRC}}{\text{VMV} \times 12} \times 360$$

Onde:

CRC = Contas a receber de clientes.

VMV = Valor médio de vendas a vista e a prazo.

#### 4.3.2 Prazo médio de estocagem – PME

Este prazo indica quantos dias em média os produtos da empresa ficam armazenados até o momento da venda. Em uma empresa industrial ele representa o tempo médio de produção e estocagem. Como a permanência de produtos em estoques implica custos para a empresa, um menor prazo de estoques significa uma maior rentabilidade e menores riscos.

O controle dos estoques é de suma importância para o desempenho financeiro. Uma empresa deve ter a quantidade de estoques ideal no intuito de atender satisfatoriamente seus clientes, dispondo de variedade e qualidade nas mercadorias, para

não perder mercado. Por outro lado, estoques excessivos, correm o risco de ficarem obsoletos.

Devemos lembrar que os estoques representam, em última análise, possibilidade de conversão em dinheiro. Para se calcular o Prazo Médio de Estocagem, utilizam-se as fórmulas abaixo, dependendo do setor da empresa em análise:

a) Empresas comerciais:

$$PME = \frac{(EA + EF) / 2}{CMV \times 12} \times 360$$

b) Empresas Industriais e de prestação de serviços:

$$PME = \frac{\{[(EA + EF) / 2] + DP + ST + DG\}}{CMV \times 12} \times 360$$

Onde:

EA = Estoque atual.

EF = Estoque do último exercício.

CMV = Custo das mercadorias vendidas.

DP = Despesa com pessoal.

ST = Serviço de terceiros.

DG = Despesas Gerais.

#### 4.3.3 Prazo médio de pagamento de compras - PMPC

Este índice fornece o tempo médio que há entre o recebimento das mercadorias para revenda ou das matérias primas para a indústria e o seu respectivo pagamento. O Prazo Médio de Pagamento é calculado conforme as fórmulas abaixo, dependendo do setor da empresa:

a) Empresas comerciais:

$$\text{PMPC} = \frac{F}{C \times 12} \times 360$$

b) Empresas industriais e de prestação de serviços:

$$\text{PMPC} = \frac{F}{(C + DP + ST + DG) \times 12} \times 360$$

Onde:

F = Fornecedores.

C = Valor médio de compras a vista e a prazo.

DP = Despesa com pessoal.

ST = Serviço de terceiros.

DG = Despesas Gerais.

#### 4.3.4 Ciclo operacional (co)

O Ciclo Operacional é a soma do Prazo Médio de Estocagem e o Prazo Médio de Recebimento de Vendas, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria. Indica o tempo em que a empresa necessita de recursos para desenvolver sua atividade operacional.

Quanto maior o Ciclo Operacional, maior serão os riscos de crédito, pois a empresa necessitará de mais recursos para a manutenção de suas atividades nos mesmos níveis. O Ciclo Operacional é calculado da seguinte forma:

$$\text{CO} = \text{PME} + \text{PMRV}$$

Onde:

PME = Prazo médio de estocagem.

PMRV = Prazo médio de recebimento de vendas.

#### 4.3.5 Ciclo financeiro (CF)

Também chamado de Ciclo de Caixa, o Ciclo Financeiro é expresso pela diferença entre o número de dias do Ciclo Operacional e o Prazo Médio de Pagamento de Compras. Indica o tempo em que a empresa precisa investir recursos para o desenvolvimento de suas atividades operacionais. O Ciclo Financeiro é calculado da seguinte forma:

$$\boxed{CF = CO - PMPC}$$

Onde:

CO = Ciclo operacional.

PMPC = Prazo médio de pagamento de compras.

#### 4.3.6 Simulador de cálculo – dados econômicos e financeiros

O Simulador de Cálculo será alimentado com as informações obtidas através do formulário Dados Econômicos e Financeiros. Os valores deverão ser lançados no Simulador de Cálculo quando não houver mais dúvidas sobre a sua consistência e veracidade. Lançadas as informações, então serão apresentados o Demonstrativo de Resultado do Exercício e a dinâmica da empresa em dias, com os prazos médios de recebimentos, pagamentos, estocagem e os ciclos financeiro e operacional.

Baseados na determinação do Banco Central do Brasil que através da resolução 2682 determina que as Instituições Financeiras classifiquem suas operações de crédito por ordem crescente de risco, criou-se um campo para informação do *rating* das empresas que utilizarem o Simulador de Cálculo.

O *rating* é a avaliação do risco feita através da mensuração e ponderação das variáveis determinantes do risco, neste caso analisadas



através da utilização do conceito de índice-padrão para a lucratividade apresentada e para os prazos médios de recebimentos, de pagamentos e de estocagem. O índice-padrão indica se a empresa analisada está enquadrada no padrão ou está melhor ou pior do que aquele referencial. O padrão básico utilizado é o padrão externo, que é constituído a partir do conjunto de empresas que sejam representativas das características que se julgava relevantes para a constituição do padrão.

Como índice padrão para os prazos médios de recebimentos, pagamentos e estocagem, utiliza-se os dados extraídos do livro Análise Financeira das Empresas que na página 294 apresenta alguns índices-padrão obtidos de uma amostra de 95 empresas no Estado de São Paulo referente a um determinado exercício social, conforme segue:

Decis	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°
PMR V	25	41	50	57	60	66	73	84	94
Nota	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Onde: PMRV - Prazo Médio de Recebimento de Vendas.

Decis	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°
PMP C	26	46	63	71	77	86	91	111	137
Nota	10	20	30	40	50	60	70	80	90

Onde: PMPC – Prazo Médio de Pagamento de Compras.

Decis	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°
PME	17	25	31	38	42	53	62	86	103
Nota	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Onde: PME – Prazo Médio de Estocagem.

Desta forma, uma empresa que apresente um prazo médio de recebimento de vendas de 45 dias estaria enquadrada no 3º decil, recebendo então 70 pontos neste quesito, que seria multiplicado pelo peso correspondente, e assim sucessivamente para cada índice apresentado.

Já para a lucratividade, utiliza-se o índice padrão dos sistemas da Caixa Econômica Federal que são de 25,04% para o setor do comércio, de 34,33% para o setor de serviços e de 39,74% para o setor industrial para criar o nosso índice padrão. Trabalhando com a média aritmética simples dos três índices, chega-se ao índice padrão de 33% de lucratividade. Para pontuação deste índice, define-se os seguintes decis:

Decis	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º
Resultado	3,5%	7%	10,5%	14%	17,5%	21%	24,5%	28%	31,5%
Nota	10	20	30	40	50	60	70	80	90

Desta forma, uma empresa que apresente uma lucratividade sobre vendas de 25% por exemplo, estaria enquadrada no 8º decil, recebendo então 80 pontos neste quesito, que seria multiplicado pelo peso correspondente.

O peso atribuído a cada índice revela a importância que o índice recebe no conjunto. Esta é uma das tarefas mais complexas da análise. Pode-se utilizar a experiência do bom analista para contribuir na atribuição dos pesos.

É importante que se tenha em mente as possíveis correlações matemáticas que um índice possa apresentar em relação aos demais, para não atribuir pesos excessivos para determinado grupo de indicadores. A soma dos pesos, para facilidade de interpretação, pode ser igual a 1 (um), Isto é 100%. Os pesos definidos são:

<i>INDICADOR</i>	PESO
------------------	------

Lucratividade	0,55
Prazo médio de recebimento de vendas	0,15
Prazo médio de pagamento de compras	0,15
Prazo médio de estocagem	0,15
Total	1,00

Do produto das notas pelos pesos, pode-se então definir o *rating* obtido através da seguinte tabela:

CONCEITO	PONTUAÇÃO
AA	81 a 100
A	71 a < 81
B	61 a < 71
C	51 a < 61
D	41 a < 51
E	31 a < 41
F	21 a < 31
G	11 a < 21
H	0 a < 11

São os seguintes os níveis de risco e suas denominações:

RATIN	CONCEITO	OBSERVAÇÕES
-------	----------	-------------

G		
AA	Expectativa de risco mínima.	A capacidade de pagamento é tal que é pouco provável que alterações nas condições econômicas e financeiras aumentem o risco de inversão.
A	Expectativa muito reduzida de risco.	A capacidade de pagamento é substancial. A variação nas condições econômicas e financeiras podem aumentar o risco, embora de forma pouco significativa.
B	Expectativa reduzida de risco.	A capacidade de pagamento é boa, mesmo que haja variação negativa nas condições econômicas e financeiras.
C	A capacidade de pagamentos é adequada.	As variações econômicas e financeiras podem influir no aumento do risco.
D	A capacidade de pagamento é suscetível.	A capacidade de pagamento é suscetível às variações das condições econômicas e financeiras.
E	A capacidade de risco suportável.	A capacidade de pagamento não está adequadamente protegida em relação à variação nas condições econômicas e financeiras.
F	Aumento considerável de risco.	A capacidade de pagamento depende de que as condições econômicas e financeiras sejam favoráveis.
G	Risco acentuado.	As condições econômicas e financeiras, mesmo que favoráveis, não influenciarão positivamente a curto prazo na capacidade de pagamento.

H	Risco elevadíssimo.	A capacidade de pagamento está totalmente fragilizada.
---	---------------------	--

Como forma de validação dos resultados apresentados pelo Simulador de Cálculo, utilizamos os dados de três análises efetuadas pela Caixa Econômica Federal. Uma empresa industrial, uma de prestação de serviços e uma do comércio, visando abranger todos os segmentos. Como as informações recebidas são verídicas e confidenciais, denominou-se as empresas de Indústria A, Prestação de Serviços B e Comércio C. Foram os seguintes os conceitos atribuídos nas análises da Instituição Financeira:

EMPRESA	PONTUAÇÃO	CONCEITO
Indústria A	68,84	B
Prestação de Serviços B	65,08	B
Comércio C	70,55	B

Com relação ao *rating*, nossa avaliação ficou centrada apenas na situação econômica e financeira das empresas. A formação do *rating* da Caixa Econômica Federal considera ainda outra série de variáveis, tais como a situação cadastral do cliente, os dados de relacionamento com o banco e as condições do mercado, dentre outras.

No Simulador de Cálculo, o *rating* apresentado não pretende e nem poderia ser igual ao da Instituição Financeira pesquisada, visto que as variáveis utilizadas podem ser instituídas livremente por cada um. A criação deste campo com a atribuição de *rating* tem a pretensão apenas de apresentar uma baliza aos micro e pequenos empresários com relação ao padrão utilizado.

Por outro lado, nos índices de prazo médio de recebimento de vendas, prazo médio de pagamento de compras, prazo médio de estocagem e ciclos operacional e financeiro os resultados são idênticos, pois foram utilizadas as fórmulas de cálculo de cada um destes índices.

A seguir apresenta-se os resultados da empresa denominada Indústria A, cujos dados econômicos e financeiros coletados com posição no mês de agosto são os seguintes:

<b>DADOS ECONOMICOS FINANCEIROS - Micro e Pequenas Empresas</b>	
<b>Nome da Empresa:</b>	<b>Indústria A</b>
<b>Setor de atividade:</b>	Indústria

<b>CONTA</b>	<b>VALOR</b>
<b>Disponibilidades</b>	<b>41.130,00</b>
Da empresa	8.350,00
Dos sócios	32.780,00
<b>Contas a Receber de Clientes - saldo atual</b>	<b>128.350,00</b>
Valor médio de contas a receber	128.400,00
Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo	178.564,00
<b>Deduções das vendas</b>	<b>47.590,00</b>
<b>Abatimentos/devoluções/cancelamentos</b>	<b>0</b>

<b>Impostos, taxas e contribuições sobre vendas</b>	<b>47.590,00</b>
<b>Prazo médio de vendas - em dias</b>	<b>30</b>
<b>Valor do estoque atual</b>	<b>128.500,00</b>
<b>Valor do estoque inventário do último exercício</b>	<b>126.167,00</b>
<b>Investimentos em outras sociedades</b>	<b>0</b>
<b>Bens de Uso</b>	<b>30.000,00</b>
<b>Fornecedores - saldo atual</b>	<b>40.421,00</b>
<b>Valor médio de compras à vista e a prazo</b>	<b>42.569,00</b>
<b>Percentual de compras à vista (%)</b>	<b>5</b>
<b>Prazo médio com fornecedores - em dias</b>	<b>30</b>
<b>Produtos Importados/faturamento (%)</b>	<b>0</b>
<b>Adiantamento de Clientes</b>	<b>0,00</b>
<b>Gastos com funcionamento - média mensal</b>	<b>35.251,00</b>
<b>Despesas com Pessoal</b>	<b>23.608,00</b>
<b>Despesas Administrativas</b>	<b>8.250,00</b>
<b>Serviços de Terceiros</b>	<b>785,00</b>
<b>Despesas Comerciais e Tributárias</b>	<b>781,00</b>
<b>Despesas Gerais</b>	<b>1.827,00</b>
<b>Receitas Financeiras - média mensal</b>	<b>0,00</b>

<b>Despesas Financeira - média mensal</b>	<b>630,00</b>
---	---------------

As informações coletadas através do formulário Dados Econômicos e Financeiros e lançadas no Simulador de Cálculo na planilha Entrada de Dados, permitem a apresentação dos resultados na planilha Demonstrativos conforme segue:

<b>Demonstrativo de Resultado - Média Mensal</b>	<b>Atual</b>	<b>Análise Vertical %</b>
Receita Operacional Bruta	178.564,00	100,00
(-) Deduções	47.590,00	26,65
Receita Operacional Líquida	130.974,00	73,35
(-) Custo Mercadoria Vendida	68.594,58	38,41
Lucro Operacional Bruto	62.379,42	34,93
(-) Despesas Operacionais	9.031,00	5,06
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	53.348,42	29,88
(+) Receitas Financeiras	0,00	0,00
(-) Despesas Financeiras	630,00	0,35
Lucro Operacional Antes do IR e CS	52.718,42	29,52
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	1.555,19	0,87
Resultado Líquido do Exercício	51.163,22	28,65
<b>Dinâmica da Empresa - em dias</b>	<b>Atual</b>	<b>Interpretação</b>
Prazo Médio de Recebimentos - PMRV	21,56	Quanto menor melhor
Prazo Médio de Pagamentos - PMPC	17,63	Quanto maior melhor
Prazo Médio de Estocagem - PME	67,16	Quanto menor melhor
Ciclo Operacional - CO	88,72	Quanto menor melhor
Ciclo Financeiro - CF	71,09	Quanto menor melhor



A lucratividade de 28,65% sobre as vendas da Indústria A no período está muito próxima da média do padrão utilizado que é de 33%. O lucro auferido demonstra uma boa capacidade de pagamento da empresa.

O prazo médio de recebimento de vendas de 21,56 dias encontra-se bem abaixo da mediana do padrão utilizado que é de 60 dias, o que demonstra que a política de vendas da empresa está adequada.

Por outro lado, o prazo médio de pagamento de compras de 17,63 dias poderia ser maior visto que a mediana do padrão utilizado é de 77 dias. Isto revela que a empresa precisa rever seu relacionamento com fornecedores.

Já o prazo médio de estocagem de 67,16 dias está acima da mediana do padrão utilizado que é de 42 dias. A empresa precisa rever seus controles dos estoques, pois o mesmo é de suma importância para o desempenho financeiro.

Desta dinâmica, conclui-se que o ciclo operacional da empresa, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria é de 88,72 dias. Este é o prazo de investimento da empresa em estoques e clientes. Já o ciclo financeiro apresentou 71,09 dias. Este é o tempo em que a empresa investiu recursos para o desenvolvimento das suas atividades operacionais.

A pontuação final obtida pela empresa Indústria A no Simulador de Cálculo foi a seguinte:

INDICADOR	RESULTADO	NOTA	PESO	PONTUAÇÃO
Lucratividade	28,65%	90	0,55	49,50
PMRV	21,56	90	0,15	13,50
PMPC	17,63	10	0,15	1,50
PME	67,16	20	0,15	3,00
TOTAL			1,00	67,50

Esta pontuação define o conceito da empresa, conforme segue:

CONCEITO	PONTUAÇÃO
----------	-----------

AA	81 a 100
A	71 a < 81
B	61 a < 71
C	51 a < 61
D	41 a < 51
E	31 a < 41
F	21 a < 31
G	11 a < 21
H	0 a < 11
<b>NOTA FINAL</b>	<b>CONCEITO</b>
67,50	B

Agora analisa-se os resultados da empresa denominada Prestação de Serviços B, cujos dados econômicos e financeiros coletados com posição no mês de agosto são os seguintes:

<b>DADOS ECONOMICOS FINANCEIROS - Micro e Pequenas Empresas</b>	
<b>Nome da Empresa:</b>	<b>Prestação de Serviços B</b>
<b>Setor de atividade:</b>	Prestação de Serviço

<b>CONTA</b>	<b>VALOR</b>
<b>Disponibilidades</b>	<b>8.000,00</b>
Da empresa	5.000,00

Dos sócios	3.000,00
<b>Contas a Receber de Clientes – saldo atual</b>	<b>20.750,00</b>
Valor médio de contas a receber	21.800,00
Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo	33.672,00
<b>Deduções das vendas</b>	<b>3.467,79</b>
Abatimentos/devoluções/cancelamentos	0
Impostos, taxas e contribuições sobre vendas	3.467,79
Prazo médio de vendas - em dias	20
Valor do estoque atual	20.000,00
Valor do estoque inventário do último exercício	18.280,00
<b>Investimentos em outras sociedades</b>	<b>0</b>
<b>Bens de Uso</b>	<b>100.000,00</b>
Fornecedores - saldo atual	8.500,00
Valor médio de compras à vista e a prazo	12.500,00
Percentual de compras à vista (%)	10
Prazo médio com fornecedores – em dias	21
Produtos Importados/faturamento (%)	0
<b>Adiantamento de Clientes</b>	<b>0,00</b>
<b>Gastos com funcionamento - média mensal</b>	<b>10.300,00</b>
Despesas com Pessoal	3.500,00
Despesas Administrativas	2.500,00
Serviços de Terceiros	500,00
Despesas Comerciais e	300,00

<b>Tributárias</b>	
<b>Despesas Gerais</b>	<b>3.500,00</b>
<b>Receitas Financeiras - média mensal</b>	<b>0,00</b>
<b>Despesas Financeira - média mensal</b>	<b>150,00</b>

Estas informações lançadas no Simulador de Cálculo na planilha Entrada de Dados permitem a apresentação dos resultados na planilha Demonstrativos conforme segue:

<b>Demonstrativo de Resultado – Média Mensal</b>	<b>Atual</b>	<b>Análise Vertical %</b>
Receita Operacional Bruta	33.672,00	100,00
(-) Deduções	3.467,79	10,30
Receita Operacional Líquida	30.204,21	89,70
(-) Custo Mercadoria Vendida	19.856,67	58,97
Lucro Operacional Bruto	10.347,54	30,73
(-) Despesas Operacionais	2.800,00	8,32
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	7.547,54	22,41
(+) Receitas Financeiras	0,00	0,00
(-)Despesas Financeiras	150,00	0,45
Lucro Operacional Antes do IR e CS	7.397,54	21,97
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	218,23	0,65
Resultado Líquido do Exercício	7.179,32	21,32

Dinâmica da Empresa - em dias	Atual	Interpretação
Prazo Médio de Recebimentos – PMRV	18,49	Quanto menor melhor
Prazo Médio de Pagamentos – PMPC	12,75	Quanto maior melhor
Prazo Médio de Estocagem – PME	40,25	Quanto menor melhor
Ciclo Operacional – CO	58,74	Quanto menor melhor
Ciclo Financeiro – CF	45,99	Quanto menor melhor

A lucratividade de 21,32% sobre as vendas da Prestação de Serviços B no período está muito abaixo da média do padrão utilizado de 33%. Isto demonstra que a empresa precisa rever os preços praticados ou ter uma melhor gestão sobre os custos.

O lucro auferido, embora abaixo da média do padrão utilizado, também demonstra uma certa capacidade de pagamento da empresa. O prazo médio de recebimento de vendas de 18,49 dias encontra-se bem abaixo da mediana do padrão utilizado que é de 60 dias, o que demonstra que a política de vendas desta empresa também está adequada.

Da mesma forma que a Indústria A, o prazo médio de pagamento de compras de 12,75 dias poderia ser maior visto que a mediana do padrão utilizado é de 77 dias. Isto revela que a empresa também precisa rever seu relacionamento com fornecedores. Já o prazo médio de estocagem de 40,25 dias está enquadrado na mediana do padrão utilizado que é de 42 dias, demonstrando que a empresa mantém uma boa gestão dos estoques.

Desta dinâmica, conclui-se que o ciclo operacional da empresa, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria é de 58,74 dias. Este é o prazo de investimento da empresa em estoques e clientes. Já o ciclo financeiro apresentou 45,99 dias. Este é o tempo em que a empresa investiu recursos para o desenvolvimento das suas atividades operacionais.

A pontuação final obtida pela empresa Prestação de Serviços B no Simulador de Cálculo foi a seguinte:

INDICADOR	RESULTADO	NOTA	PESO	PONTUAÇÃO
Lucratividade	21,32	70	0,55	38,50
PMRV	18,49	90	0,15	13,50
PMPC	12,75	10	0,15	1,50
PME	40,25	50	0,15	7,50
TOTAL			1,00	61,00

Esta pontuação define o conceito da empresa, conforme segue:

CONCEITO	PONTUAÇÃO
AA	81 a 100
A	71 a < 81
B	61 a < 71
C	51 a < 61
D	41 a < 51
E	31 a < 41
F	21 a < 31
G	11 a < 21
H	0 a < 11
NOTA FINAL	CONCEITO
61,00	B

Da mesma forma que as empresas anteriores, analisa-se agora os resultados da empresa denominada Comércio C, cujos dados econômicos e financeiros coletados com posição no mês de agosto são os seguintes:

**DADOS ECONOMICOS FINANCEIROS - Micro e Pequenas Empresas**Nome da Empresa: **Comércio C**Setor de atividade: **Comércio**

CONTA	VALOR
<b>Disponibilidades</b>	<b>8.000,00</b>
Da empres a	5.000,00
Dos sócios	3.000,00
<b>Contas a Receber de Clientes – saldo atual</b>	<b>55.200,00</b>
Valor médio de contas a receber	56.250,00
Valor médio mensal de vendas à vista e a prazo	57.500,00
<b>Deduções das vendas</b>	<b>6.378,75</b>
Abatimentos/devoluções/cancelamentos	0
Impostos, taxas e contribuições sobre vendas	6.378,75
Prazo médio de vendas - em dias	30
Valor do estoque atual	35.000,00
Valor do estoque inventário do último exercício	32.631,00
<b>Investimentos em outras sociedades</b>	<b>0</b>
<b>Bens de Uso</b>	<b>100.000,00</b>
Fornecedores - saldo atual	18.500,00
Valor médio de compras à vista e a prazo	20.000,00

Percentual de compras à vista (%)	5
Prazo médio com fornecedores – em dias	30
Produtos Importados/faturamento (%)	0
Adiantamento de Clientes	0,00
Gastos com funcionamento - média mensal	14.020,00
Despesas com Pessoal	6.250,00
Despesas Administrativas	3.000,00
Serviços de Terceiros	750,00
Despesas Comerciais e Tributárias	450,00
Despesas Gerais	3.570,00
Receitas Financeiras - média mensal	0,00
Despesas Financeira - média mensal	150,00

Estas informações lançadas no Simulador de Cálculo na planilha Entrada de Dados permitem a apresentação dos resultados na planilha Demonstrativos conforme segue:

Demonstrativo de Resultado – Média Mensal	Atual	Análise Vertical %
Receita Operacional Bruta	57.500,00	100,00
(-) Deduções	6.378,75	11,09
Receita Operacional Líquida	51.121,25	88,91
(-) Custo Mercadoria Vendida	19.802,58	34,44
Lucro Operacional Bruto	31.318,67	54,47
(-) Despesas Operacionais	14.020,00	24,38



Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	17.298,67	30,08
(+) Receitas Financeiras	0,00	0,00
(-) Despesas Financeiras	150,00	0,26
Lucro Operacional Antes do IR e CS	17.148,67	29,82
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	444,15	0,77
Resultado Líquido do Exercício	16.704,52	29,05
<b>Dinâmica da Empresa - em dias</b>	<b>Atual</b>	<b>Interpretação</b>
Prazo Médio de Recebimentos – PMRV	28,80	Quanto menor melhor
Prazo Médio de Pagamentos – PMPC	27,75	Quanto maior melhor
Prazo Médio de Estocagem – PME	51,23	Quanto menor melhor
Ciclo Operacional – CO	80,03	Quanto menor melhor
Ciclo Financeiro – CF	52,28	Quanto menor melhor

A lucratividade de 29,05% sobre as vendas da Comércio C no período está muito próxima da média do padrão utilizado que é 33%. Isto demonstra que a empresa vem gerindo de forma adequada sua política de preços e controle de custos. O lucro auferido também demonstra que a empresa possui capacidade de pagamento de empréstimos.

O prazo médio de recebimento de vendas de 28,80 dias encontra-se abaixo da mediana do padrão utilizado que é de 60 dias, o que demonstra que a política de vendas desta empresa também está adequada. Melhor do que as duas empresas analisadas anteriormente, o prazo médio de pagamento de compras de 27,75 está mais próximo da mediana do padrão utilizado que é de 77 dias.

De qualquer forma, ainda é possível melhorar este prazo revendo sua política de compras. O prazo médio de estocagem de 51,23 dias está acima da mediana do padrão utilizado que é de 42 dias, demonstrando que a empresa precisa rever sua política de estocagem visando diminuir este prazo.

Desta dinâmica, conclui-se que o ciclo operacional da empresa, ou seja, o tempo decorrido entre a compra e o recebimento da venda da mercadoria é de 80,03 dias. Este é o prazo de investimento da empresa em estoques e clientes. Já o ciclo financeiro apresentou 52,28 dias. Este é o tempo em que a empresa investiu recursos para o desenvolvimento das suas atividades operacionais.

A pontuação final obtida pela empresa Comércio C no Simulador de Cálculo foi a seguinte:

INDICADOR	RESULTADO	NOTA	PESO	PONTUAÇÃO
Lucratividade	29,05	90	0,55	49,50
PMRV	28,80	80	0,15	12,00
PMPC	27,75	20	0,15	3,00
PME	51,23	40	0,15	6,00
TOTAL			1,00	70,50

Esta pontuação define o conceito da empresa, conforme segue:

CONCEITO	PONTUAÇÃO
AA	81 a 100
A	71 a < 81
B	61 a < 71
C	51 a < 61
D	41 a < 51
E	31 a < 41
F	21 a < 31
G	11 a < 21
H	0 a < 11
NOTA FINAL	CONCEITO
70,50	B

Com isto, pretende-se que os micro e pequenos empresários exercitem os dados econômicos e financeiros das suas empresas no Simulador de Cálculo, atuando prioritariamente nos pontos fracos detectados e ampliando o conhecimento sobre o seu negócio, com a conseqüente melhoria do *rating*.

## CONCLUSÕES

Esta dissertação foi elaborada com o objetivo principal de desenvolver uma forma de orientação aos micro e pequenos empresários para obtenção de crédito de financiamento em agências bancárias.

Com base no estudo realizado através da pesquisa bibliográfica e referências do IBGE e SEBRAE, pode-se afirmar que as micro e pequenas empresas são verdadeiros sustentáculos deste país, motivo pelo qual a Constituição Federal no seu artigo 179 concedeu-lhes um tratamento diferenciado, simplificado e favorecido.

A questão esbarra numa acentuada assimetria de informação, que dificulta a mensuração do risco dessas empresas. Porém, as instituições financeiras não podem conceder crédito fundamentado apenas em fatores subjetivos, requer, portanto, a busca de informações concretas que lhes dê o máximo de certeza quanto ao retorno do crédito concedido.

A justificativa prática é de que os micros e pequenos empresários possuem na verdade, pouco conhecimento da situação financeira da sua empresa, tais como prazo médio de estoques, prazo médio de recebimento das vendas, prazo médio de pagamento das compras, ciclo operacional, ciclo financeiro e lucratividade. Estes indicadores são relevantes do ponto de vista das instituições financeiras que concedem o crédito. O desafio ao micro e pequeno empresário é entender estes conceitos, conhecer a real situação da sua empresa nestes números e saber quais ações são importantes para melhorá-los.

Para responder a esta questão, num primeiro momento fez-se uma dissertação sobre os documentos solicitados aos micro e pequenos empresários pelas instituições financeiras para análise do risco e crédito. Elaborou-se então, uma relação com os documentos essenciais, ou seja, aqueles que sempre serão solicitados e que devem ser conhecidos pelos micro e pequenos empresários, explicando a importância de cada um deles. Entendeu-se que os objetivos foram atendidos neste ponto, pois além de ser uma relação enxuta com sete documentos listados, as explicações são simples e de fácil entendimento.

Em seguida, estabeleceu-se quais os dados econômicos e financeiros são relevantes para a análise do risco e crédito das micro e pequenas empresas, repassando as informações necessárias para conhecimento de cada um deles. Elaborou-se também um formulário denominado formulário Dados Econômicos e Financeiros para que os micro e pequenos empresários possam ao final de cada mês, por conta própria, levantar as informações da sua empresa. Acredita-se ter excedido a expectativa inicial ao perceber que as informações cumprem o seu papel de esclarecer a importância de cada um dos dados analisados.

Por último, apresenta-se aos micro e pequenos empresários informações relevantes com relação a análise dos dados econômicos e financeiros das suas empresas, tais como a dinâmica da empresa com relação aos prazos médios de recebimentos das vendas, prazos médios de pagamentos das compras, prazo médio de estoques, e ciclos operacional e financeiro.

Neste ponto, acredita-se ter apresentado o grande diferencial de todo o estudo elaborado, pois conseguiu-se transportar as informações dos dados econômicos e financeiros levantadas para uma planilha de cálculo, a qual denominamos de Simulador de Cálculo. O Simulador de Cálculo cria a expectativa de que o seu uso seja relativamente fácil, pois utiliza um instrumento de domínio público que é o *software* excel. Os resultados apresentados pelo Simulador de Cálculo são idênticos aos resultados apresentados pela análise efetuada pela Caixa Econômica Federal, no tocante

ao demonstrativo de resultado do exercício e da dinâmica da empresa.

Esta dissertação teve o propósito de facilitar a compreensão dos micro e pequenos empresários da dinâmica das suas empresas, induzindo a uma organização dos dados econômicos e financeiros e ao auto desenvolvimento, além de criar condições para uma gestão melhor fundamentada do seu negócio.

## REFERÊNCIAS

ALBERTIN, A. L. **Comércio eletrônico: um estudo no setor bancário**. São Paulo, 1997. Tese (doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

ALMEIDA, M. I. R./ ALBUQUERQUE, D. T. **Porque muitas pequenas empresas trilham o caminho do fracasso**. SEMEAD III, Seminário de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 1999.

ALMEIDA, M. I. **Desenvolvimento de um modelo de planejamento estratégico para grupos de pequenas empresas**. São Paulo, 1994. Tese (doutorado), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

ALVAREZ, A. **A Record year for SBA**. Credit World Journal, v.86, p. 31-33. EUA, Jan/Feb. 1998.

ASBACE Associação Brasileira dos Bancos Estaduais – **Credito, avaliação e gerência de risco**. Apostila de Propriedade da ASBACE. Elaboração: Armando Santi Filho – Franklin Rossi (Caixa Econômica Federal) (s.n.t.)

\_\_\_\_\_. Análise de concessão e de risco de crédito. **Estudo de casos, exercícios e informações complementares.** Caixa Econômica Federal. (Apostila) (s.n.t.).

\_\_\_\_\_. Encontro de Expositores. Programa de análise de concessão de risco de crédito. **Economia brasileira:** reflexos sobre o futuro, plano de estabilização, perspectivas. Caixa Econômica Federal. (s.n.t.) (APOSTILA).

AYLIFFE, R. e JOHNSON, M. **Budget analysis proves a hit for purchasers.** Journal Supply Management. Vol. p. 43. United Kindom. Ap. 1, 1999.

AZEVEDO, J. H. De. / VINÍCIUS, M. **Vamos abrir uma pequena empresa?** Pequenas Empresas Grandes Negócios. Ano XI, nº 122, p. 27, do Encarte Exportar & Gerência. Brasília : Globo. Mar. 1999.

BANCO DO BRASIL S.A. **Apostila do curso de noções de direito.** 1998.

\_\_\_\_\_. **Apostila do curso.** ANFIC, 1998.

BARROS, F. R. **Pequena e média empresa e política econômica:** um desafio à mudança. Rio de Janeiro : APEC Editora, 1978.

BATHY, G. B. **Pequenas e médias empresas dos anos 90.** São Paulo : Makron Books, 1994.

BIVINS, B. M. **Como operar um pequeno negócio:** um guia do dono. Rio de Janeiro : Qualitymark, 1997.

BLATT, A. **Créditos, problemas e inadimplência**. São Paulo : STS, 1998.

BOLETIM BNDES. **Banco Nacional de Desenvolvimento**. Gerência de Imprensa. Área de relações Institucionais do BNDES. Rio de Janeiro, jul, 1995.

BOLETIM NEGOCIAL do Banco do Brasil, Brasília, 14 dez. 1999.

BOLETIM DO BANCO DO BRASIL. Brasília. Fevereiro, 2000.

BRASÍL, **Lei Federal nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996**. Instituiu o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições – SIMPLES.

BRASIL. **Lei Federal nº 9.841 de 5 de outubro de 1999**. Instituiu o Programa Brasil Empreendedor e alterou o Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

BRASIL, Banco Central do Brasil. **Resolução nº 2682 de 21 de dezembro de 1999**. Regulamenta a Política de Concessão de Crédito.

BRITT, P. **Focusing on small business lending**. America's Community Bank Journal. Vol. 7. p. 28-34. Apr. 1998.

CAOQUETTE, J. B. *et al.* **Gestão de risco de crédito**: o próximo grande desafio financeiro. Rio de Janeiro : Qualitymark, 2000.

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Sociedades locais de garantia solidária**: uma alternativa de acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas.

Professor (Artigo). Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. – Florianópolis.

CHÉR, R. **A gerência das pequenas e médias empresas**: o que saber administrá-las. 2. ed. São Paulo : Maltese, 1991.

CHOCCE, G. A. R. **O capital de risco no Brasil**: uma contribuição a partir da experiência francesa. São Paulo, 1997. Tese (doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

CLARKE, D. **On the road with team Canadá**. Canadian Banker Journal, vol. 105 p. 26-29. Canadá. Jul/Aug. 1998.

COZZI, A. O. **PMEs na mira da nova república**. Rio de Janeiro. Rumos do Desenvolvimento, nº 51, p. 8-9, jan/fev. 1985.

DOMINGOS, G. A. **A importância das micro e pequenas empresas**. Brasília : SEBRAE, nov/dez. 1995.

FERREIRA, A. B. de Holanda. **Novo dicionário da Língua Portuguesa**. São Paulo : Nova Fronteira, 1988.

FIGUEIREDO, R. **Temas fundamentais para as micro e pequenas empresas**. Brasília : SEBRAE, 2001.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo : Harbara, 1984.



\_\_\_\_\_. **Princípios de administração financeira.** São Paulo : Harbara, 1997.

GLASSMAN, C. A. **Measuring and managing small business risk.** Blank Administration. New York, **1997 1987?**

HARPER, M. **Small business in the third world.** New York. John Wiley & Sons, 1984.

HERZOG, A. L. **Tintim por tintim.** In Revista Exame. 7 mar. 2001.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.** Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>.

JORNAL FOLHA DE SÃO PAULO. 14 Jun. 1998.

\_\_\_\_\_ FOLHA DE SÃO PAULO. 21 Jun. 1999.

\_\_\_\_\_ FOLHA DE SÃO PAULO. 11 Fev. 2000.

\_\_\_\_\_ O ESTADO DE SÃO PAULO, 24 Dez. 1995.

\_\_\_\_\_ O ESTADO DE SÃO PAULO, 14 Dez. 1999.

\_\_\_\_\_ O GLOBO, 22 dez. 1999.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **Suplemento por conta própria.** p. 20, 25. Nov. 1998.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **Microempresas.** 3 Fev. 2000.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **Investnews.** 13 Fev. 2000.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **Carteira de crédito.** 21 Fev. 2000.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **SELIC.** 05 Jan. 2000.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. 9 Dez. 1999.

\_\_\_\_\_ GAZETA MERCANTIL. **Paridade da moeda brasileira.** 28 Mai. 1999.

JOURNAL. Economist, Finance and Economics. **Is Japan learning to smile?**  
Vol. 352, p. 75-76. Japan : Sup. 11, 1999.

KASSAI, S. R. / KASSAI, S. **Desvendando o termômetro de Kanitz.**  
Disponível em: <http://www.eac.fea.usp.br/eac/publicações/artigo.asp>. Acesso em 14.08.2000.

KRUGLIANSKAS, I. **Tornando a pequena e média empresa competitiva.**  
São Paulo : IEGE, 1996.

LLOYD, L. **Financing SMEs in Central and Eastern Europe.** Provision and

need for operating finance and credit: Policy issues. In: Supporting the Development of SAMEs – Best Practices & Innovations in Financing, 29<sup>th</sup> European Small Business Seminar, Formedia, Cascais, Portugal, 1999.

MANUAL DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Análise de crédito**. Brasília, 2001.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**. Abordagem básica e gerencial. São Paulo : Atlas, 1997.

MODENA, C. **Crédito ganha importância no lucro dos bancos**. São Paulo. Gazeta Mercantil. Caderno de Finanças & Mercado, p. B1, 17 jan, 2000.

MUELLER, P. H. **Liquidez bancária: fundamentos básicos**. Revista Tecnologia de Crédito. Nº 15, p 57 a 74. São Paulo : SERASA, 1999.

PAIVA, C. A. C. **Administração do risco de crédito**. Rio de Janeiro : Qualitymark, 1997.

PEREIRA, C. G. **Análise de crédito: em sistema especialista com técnicas difusas para os limites da agência**. 1995, 126 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis.

PEREIRA, A. G. P. **Cadastro, crédito e cobrança**. 2. ed. São Paulo : Nobel, 1995.

PORTER, M. E. & MILLAR, V. E. **Como a informação proporciona vantagem**

**competitiva.** In: Michel E. Porter (org.). *Competição = on competion: estratégias competitivas essenciais.* Rio de Janeiro : Campus, 1999.

PRATTEN, C. **The competitiveness of small firms.** Cambridge, Great Britain : University Press, 1991.

PREVIDELLI, J. de J. **Investimento de capital, análise de volume, do risco e do retorno.** In Heitor José & Silvio A. dos S. (org.). *Criando seu próprio negócio.* Brasília : SEBRAE, 1995.

RATTNER, H. **Pequena empresa:** o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência. São Paulo / Brasília. Brasiliense / Conselho nacional de Desenvolvimento Científico, 1985.

RHYNE, E. / OTERO, M. **Financial services for microenterprises, principles and institutions.** In Ernest A Brugger / Sarath R. (org.). *New perspectives on financing small business in developing countries.* San Francisco : ICJ Press, 1995.

RUIZ, J. A. **Metodologia científica:** guia para a eficiência nos estudos. São Paulo : Atlas, 1980.

SAES, F. A. M. de. **Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista:** 1850 – 1930. São Paulo : IPE/USP, 1986.

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

SANTOS, S. A. **A ação empreendedora e uma economia globalizada e competitiva.** In criando seu próprio negócio. Brasília : SEBRAE, 1995.

SANTOS *et al.* **A ação empreendedora em uma economia globalizada e competitiva.** In: Heitor José Pereira & Silvio A. Dos Santos (orgs.). Criando seu próprio negócio. Brasília : SEBRAE, 1993.

SEBRAE. **Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas.** Disponível: <http://www.sebrae.com.br> em 01/08/2002.

\_\_\_\_\_. **Como abrir sua empresa.** Manual prático. 3. ed. São Paulo : SEBRAE, 1997.

SELLTIZ, C. *et al.* **Métodos de pesquisa nas relações sociais.** 4. ed. São Paulo : Editora Pedagógica e Universitária, 1974.

SCRICKEL, W. K. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos.** 2. ed. São Paulo : Atlas, 1995.

SIERRA, M. C. de La. **Crédito na mão.** Ibiz, jul. 2000.

SHIGAKI, T. T. S. – **Proposta de um mecanismo de acompanhamento economico- financeiro do devedor de uma instituição financeira para prevenir sua inadimplência.** Dissertação de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2001.

SILVA, A. / GRADILONE, C. **O nó dos juros.** São Paulo : Exame, ano 34, nº 4, p. 99, 23 fev. 2000.

SILVA, J. P. da. **Análise financeira das empresas**. 4. ed. São Paulo : Atlas, 1999.

\_\_\_\_\_. **Análise de decisão de crédito**. São Paulo : Atlas, 1988.

\_\_\_\_\_. **Gestão e análise de risco e crédito**. São Paulo : Atlas, 1997.

\_\_\_\_\_. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo : Atlas, 1993.

\_\_\_\_\_. **Administração de crédito e previsão de insolvência**. São Paulo : Atlas, 1995.

SILVA, S. E. D. da. **Gerência financeira: a empresa e o seu relacionamento com os bancos**. São Paulo : Saraiva, 1991.

SILVA, E. L. / MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 2. ed. Revisada. Florianópolis : UFSC, 2001.

SILVA, E. L. Da. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis : Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

SINKEY, J. F. JR. **Comercial bank: financial management in the financial service/industry**. New York : Manmillan Publishing, 1989.

SIQUEIRA, C. A. **Geração de emprego e renda no Brasil**. São Paulo : DP & A. 1999.

SMITH, B. **A survey of Egypt: credit where credit is due.** Economist Journal. Vol. 350 p. S9 – S10, Egypt: Mar20, 1999.

SYKES, W. **Validity and reability in qualitative market reserarch, a review of literature.** London, Journal of Marketing Research Society. V. 3 n<sup>o</sup> 3 p. 289, 328, July, 1990.

UNIDADE DE ESTUDO – Curso Análise de Crédito (APOSTILA) (s.n.t.).