

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

JOSÉ CARLOS PINTO BISNETO

**ANÁLISE DE CRÉDITO: FERRAMENTAS E CRITÉRIOS PARA A SUA  
CONCESSÃO/ DEFERIMENTO**

**FLORIANÓPOLIS – SC  
2009**

**JOSÉ CARLOS PINTO BISNETO**

**ANÁLISE DE CRÉDITO: FERRAMENTAS E CRITÉRIOS PARA A SUA  
CONCESSÃO/ DEFERIMENTO**

Monografia apresentada como requisito para  
obtenção do título de Bacharel em Ciências  
Contábeis, do Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientador: Prof. Dr. Loreci João Borges

**FLORIANÓPOLIS – SC  
2009**

P659a

Pinto Bisneto, José Carlos.

Análise de crédito: ferramentas e critérios para a sua concessão/deferimento / José Carlos Pinto Bisneto; orientador: Loreci João Borges. – Florianópolis, 2009.

52 f. ; 30 cm.

Inclui referências.

Monografia (graduação) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio Econômico, Departamento de Ciências Contábeis, Florianópolis, 2009.

1. Crédito. 2. Análise de crédito. 3. Técnicas contábeis. I. Borges, Loreci João. II. Título.

CDU 658.15

Ficha elaborada pela Bibliotecária: Paula Carina de Araújo CRB 9/1562.

JOSÉ CARLOS PINTO BISNETO

**ANÁLISE DE CRÉDITO: FERRAMENTAS E CRITÉRIOS PARA A SUA  
CONCESSÃO/DEFERIMENTO**

Esta monografia foi apresentada como Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, obtendo nota (média) de....., atribuída pela banca constituída pelo orientador e membros abaixo mencionados.

---

Prof. Dra. Valdirene Gasparetto  
Coordenadora de Monografias do Departamento de Ciências Contábeis.

Professores que compuseram a banca:

---

Prof. Dr. Loreci João Borges  
Orientador

---

Prof. Ms. Juisse Antonio Lorandi  
(membro)

---

Profa. Letícia Fátima Nascimento  
(membro)

**Florianópolis, 01 de julho de 2009**

*Dedico este trabalho a minha esposa pelo amor e carinho sempre oferecidos. As minhas filhas por serem a alegria de nossas vidas. Aos meus pais e irmãos pelo incentivo e apoio que nunca deixaram de dar.*

*Amo a todos vocês!*

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a minha esposa Fabiana, pelo seu amor, pela sua paciência e principalmente por ter me dado as nossas duas filhas lindas, Ana Clara e Maria Luiza – as Gêmeas.

Aos meus pais, agradeço por tudo e principalmente pelo apoio e incentivo.

Aos meus irmãos pelo carinho.

Ao meu sogro e minha sogra por terem permitido que eu me casasse com a filha deles!

Agradeço ao Loreci, meu orientador, pela grande ajuda dada durante o curso e principalmente nesta etapa final.

Um abraço ao servidor Mauro, da secretaria, por todos os “jeitinhos”.

As minhas “chefas” Viviane e Daiane pela compreensão.

E agradeço a Deus!

Renda-se, como eu me rendi. Mergulhe no que você não  
conhece, como eu mergulhei. Não se preocupe em  
entender, viver ultrapassa qualquer entendimento.

*Clarice Lispector*

## RESUMO

PINTO BISNETO, José Carlos. **Análise de Crédito: Ferramentas e Critérios para a sua Concessão/Deferimento**. Monografia (Ciências Contábeis) – Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

Este estudo visa averiguar se as informações contábeis que são utilizadas pela instituição financeira para concessão e deferimento do crédito são suficientes e confiáveis. Para isso foi traçado como objetivo verificar se as ferramentas e os critérios utilizados pela instituição financeira, para coletar informações contábeis, traz dados suficientes para uma análise segura da empresa tomadora de crédito. A partir daí foram criados cinco objetivos específicos, são eles: Conceituar instituição financeira e apontar suas ramificações; Definir crédito; O processo de análise de crédito; Diferenciação de CDC e *leasing*; Histórico e importância dos índices contábeis; Ferramentas de crédito utilizadas pela instituição; Índices contábeis geralmente utilizados. O estudo teve como metodologia uma pesquisa bibliográfica de cunho descritiva e qualitativa, uma vez que foi fundamentado em obras já publicadas, visando facilitar a compreensão sobre o assunto, e, também, se usou das técnicas de estudo de caso. O estudo teve como limitação a política interna de uma instituição financeira nacional que não autoriza a divulgação de seu nome. Com base nas informações levantadas, vendo os índices contábeis e as técnicas de análise das demonstrações contábeis geralmente utilizadas, concluiu-se que a instituição pouco se utiliza de tais ferramentas. Na busca de um aprimoramento da análise de crédito utilizada pela instituição financeira foi sugerido que no questionário de coleta de informações contábeis sejam pedidos outros dados, os quais atualmente não são considerados pela instituição.

**Palavras-chave:** Análise de crédito. Análise de demonstração contábil. Técnicas de análise.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 <i>Processo de Tomada de Decisão</i> (Fonte – MATARAZZO, 1998, p.1) .....	28
Figura 2 <i>Organograma da Plataforma Administrativa</i> .....	31
Quadro 1 <i>Ferramentas utilizadas</i> .....	32
Quadro 2 <i>Informações normalmente solicitada</i> .....	39
Quadro 3 <i>Informações adicionais</i> .....	40

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 <i>Cargos de analista</i> (Fonte – MNI, 2009) .....	32
--	----

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
1.1	Definição do problema .....	10
1.2	Objetivos.....	11
1.1.1	Objetivos específicos.....	11
1.3	Justificativa do trabalho.....	11
1.4	Procedimentos metodológicos.....	12
1.5	Limitação da pesquisa .....	13
1.6	Estrutura do estudo .....	13
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....	14
2.1	Instituição financeira e suas ramificações .....	14
2.2	Crédito .....	16
2.2.1	Caráter .....	16
2.2.2	Capacidade .....	17
2.2.3	Condições .....	18
2.2.4	Capital.....	19
2.2.5	Colateral .....	20
2.2.6	Conglomerado .....	20
2.3	Análise de crédito .....	21
2.3.1	Concessão de crédito .....	23
2.3.2	Analista de crédito.....	24
2.4	Diferenciação de CDC e Leasing .....	26
2.4.1	CDC.....	26
2.4.2	Leasing .....	27
2.5	Análise das demonstrações contábeis.....	27
2.5.1	Evolução histórica .....	28
3	ESTUDO DE CASO .....	30
3.1	Caracterização da empresa .....	30
3.2	Ferramentas utilizadas na análise de crédito .....	32
3.2.1	Serasa.....	33
3.2.2	SPC.....	33
3.2.3	<i>Credit scoring</i> .....	34
3.2.4	Rating .....	34
3.2.5	Risco interno.....	37
3.2.6	Rotina IMS12 .....	37
3.2.7	Check-Check .....	38
3.2.8	Sítios .....	38
3.2.9	Questionário utilizado pela instituição .....	38
3.2.10	Políticas de crédito da instituição .....	40
3.3	Índices propostos para análise aprimorada de crédito.....	41
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	47
	REFERÊNCIAS .....	49
	ANEXO .....	51

## **1 INTRODUÇÃO**

Tendo em vista que na sociedade algumas pessoas têm dinheiro em excesso e podem aplicá-lo para os diversos fins: comércio, indústria, produção agropecuária, consumo etc. As instituições financeiras entram para intermediar por meio de contratos próprios, depósitos, descontos, empréstimos, financiamentos entre outros, com o objetivo de colher o capital de uns para entregá-lo a outros, assim ampliam o poder aquisitivo da população. Isso propicia a circulação da riqueza, que possibilita a produção de outros bens em proveito geral da comunidade.

A disponibilidade de crédito é muito importante para promover o crescimento econômico. Diante da necessidade de uma tomada de decisão com agilidade e de uma avaliação criteriosa, capaz de identificar com clareza a capacidade de pagamento por parte dos tomadores de crédito, foram desenvolvidas diversas ferramentas e mecanismos para realizar uma análise de crédito.

Ferramentas e campos de conhecimentos são a base para a análise de crédito, que podem ter várias classificações e seguimentos. Entre esses seguimentos, temos o de Pessoas Físicas e o de Pessoas Jurídicas.

### **1.1 Definição do problema**

A atividade básica das instituições financeiras é a intermediação, que consiste em captar e emprestar recursos. O produto tradicional das instituições financeiras é sempre o mesmo: o dinheiro.

A intermediação financeira tem como matéria-prima os depósitos (dinheiro) efetuados pelos clientes, ao mesmo tempo em que os produtos finais são os empréstimos e financiamentos (dinheiro).

Administrar dinheiro envolve técnicas e responsabilidades próprias da atividade. Dinheiro é uma mercadoria que exige cuidados extremos na sua administração.

A instituição financeira vive de avaliar e assumir riscos, tendo forte responsabilidade perante a comunidade, governo e seus acionistas. Cada vez que uma instituição financeira concede um empréstimo ou financiamento está correndo risco de não receber, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento.

Dessa forma o principal objetivo das instituições financeiras não é de conceder o crédito, e sim o de conceder e receber o pagamento em seu vencimento.

O objetivo da análise de crédito é definir o risco do cliente e da operação para que o responsável pela análise possa decidir se está ou não disposto a assumir este risco.

Assim, esta pesquisa visa a responder ao seguinte questionamento: se as informações contábeis são utilizadas pela instituição financeira para concessão e deferimento do crédito são suficientes e confiáveis?

## **1.2 Objetivos**

Tem-se como objetivo geral verificar se as ferramentas e os critérios utilizados pela instituição financeira, para coletar informações contábeis, traz dados suficientes para uma análise segura da empresa tomadora de crédito.

### **1.1.1 Objetivos específicos**

Para alcançar o objetivo geral proposto, traçaram-se as seguintes atividades:

- Conceituar instituição financeira e apontar suas ramificações;
- Definir crédito;
- O processo de análise de crédito;
- Diferenciação de CDC e *leasing*;
- Histórico e importância dos índices contábeis;
- Ferramentas de crédito utilizadas pela instituição;
- Índices contábeis geralmente utilizados.

## **1.3 Justificativa do trabalho**

A concorrência entre instituições que atuam no ramo de financiamento de veículos é muito grande e alguns critérios que dão agilidade e segurança na concessão de créditos são estabelecidos para garantir o recebimento de tal operação.

Para que esse processo de concessão de crédito ocorra, a organização precisa estar preparada para atender a demanda, possuir uma boa equipe, realizar treinamento contínuo, ter

processos menos burocráticos de avaliação de crédito e possuir ferramentas de consulta atualizadas.

Dessa forma, busca-se verificar quais ferramentas e critérios são utilizados pela empresa na busca por maior segurança no deferimento do crédito de financiamentos.

#### **1.4 Procedimentos metodológicos**

A metodologia de um estudo visa elencar os procedimentos utilizados no seu desenvolvimento. Assim, seguindo o sugerido por Beuren e Longaray (2003), foram adotados três delineamentos para a pesquisa: com relação aos objetivos, aos procedimentos e à abordagem do problema.

Quanto ao tipo de estudo realizado ligado à natureza da pesquisa tem-se uma pesquisa de cunho descritiva. Pois é feito um levantamento de dados, relatando-os sem o objetivo de manipulá-los. Assim, o estudo enquadra-se como uma pesquisa descritiva.

As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial à descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática (GIL, 1996, p.46).

Quanto aos procedimentos é realizada uma pesquisa bibliográfica, uma vez que se buscou fundamentar a pesquisa em obras já publicadas, como livros, consultas à internet, legislação pertinente e aos manuais da instituição.

A pesquisa bibliográfica é um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema (MARCONI; LAKATOS, 2002, p.25)

Com relação à abordagem tem-se uma pesquisa qualitativa, que busca explicar/entender um determinado assunto. Ela não se utiliza de dados estatísticos e de nenhuma regra. Trabalha-se com descrições, interpretações e comparações.

Na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. A abordagem qualitativa visa destacar características não observadas por meio de um estudo quantitativo, haja vista a superficialidade deste último (BEUREN; LONGARAY, 2003, p.92).

Em relação à pesquisa, será realizado um estudo de caso em uma determinada instituição financeira. Esta instituição atua nos segmentos de financiamento de veículos e de

empréstimo pessoal. Atua em todo País e pertence há um dos maiores conglomerados financeiros nacionais.

Para Beuren e Longaray (2003, p.84) “a pesquisa do tipo estudo de caso caracteriza-se pelo estudo concentrado de um único caso”. É uma maneira de verificar *in loco* os fenômenos a serem pesquisados para aprofundar os conhecimentos a respeito do objeto de pesquisa de maneira mais intensiva em decorrência dos esforços despendidos pelo pesquisador.

### **1.5 Limitação da pesquisa**

O estudo foi realizado com base na política interna de uma instituição financeira, que tem atuação no cenário nacional, possuindo várias filiais. A referida instituição não autoriza divulgação de seu nome, para que a concorrência não venha a se valer de tais informações.

Este estudo tem seu foco no financiamento de veículos leves fabricados a partir do ano de 1991 e veículos utilitários fabricados após 2003 (devido a normas da empresa) feito pela financeira para Pessoas Jurídicas.

### **1.6 Estrutura do estudo**

Este estudo está estruturado em três capítulos, os quais serão brevemente descritos na seqüência.

No capítulo inicial têm-se as considerações iniciais, a problematização, os objetivos do estudo, a metodologia utilizada, bem como a limitação e a estrutura do estudo.

No capítulo seguinte apresenta-se o levantamento das normas que norteiam a área estudada, as normas e as políticas adotadas pela empresa, assim como as ferramentas utilizadas por ela. Engloba, também, o conceito de crédito, e quais os “C’s” deste.

O terceiro e último capítulo consolida as considerações finais do estudo com as devidas recomendações e sugestões.

Após o terceiro capítulo o trabalho traz as referências utilizadas, bem como o anexo utilizado no desenvolvimento do estudo.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será apresentado o conceito de instituição financeira e suas ramificações pertinentes ao assunto, o conceito de crédito e de sua análise.

### 2.1 Instituição financeira e suas ramificações

Segundo o Artigo 17 da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964 (BRASIL, 1964), entende-se por instituição financeira:

[...] as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

O mesmo Artigo possui um parágrafo único, no qual equipara pessoas físicas, as quais exerçam uma das atividades mencionadas anteriormente, seja de forma permanente ou eventual, às instituições financeiras (BRASIL, 1964).

O Artigo 18 da mesma Lei informa que toda instituição financeira para funcionar necessita de autorização prévia do Banco Central do Brasil ou decreto do Poder Executivo, quando se tratar de instituições estrangeiras (BRASIL, 1964).

No Artigo 25 da Lei 4.595 nota-se que toda instituição financeira deve se constituir sob forma de Sociedade Anônima (S.A.), exceto cooperativas de crédito. O Artigo 34 regulamenta que uma instituição não pode realizar qualquer tipo de empréstimo ou adiantamento para seus acionistas que detenham mais de 10% do capital e conforme o inciso I “diretores e membros dos conselhos consultivos ou administrativos, fiscais e semelhantes, bem como aos respectivos cônjuges”; e, também, conforme o inciso II “aos parentes, até o segundo grau, das pessoas que se refere o inciso anterior” (BRASIL, 1964).

Atualmente o ramo financeiro possui diversos segmentos, como: Bancos Comerciais, Bancos Múltiplos, Financeiras, Conglomerado Financeiro, Banco Privado, Banco Público, Cooperativas de Crédito, entre outros. Para a Associação dos Bancos do Distrito Federal (ASSBAN-DF), Banco Comercial é uma

instituição financeira privada ou pública. Tem como objetivo principal proporcionar o suprimento oportuno e adequado dos recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, a indústria, as empresas prestadoras de serviços, as pessoas físicas e terceiros em geral. A captação de depósitos à vista, livremente movimentáveis, é atividade típica do banco comercial. Deve ser constituído sob a forma de sociedade anônima e na sua denominação social constar a expressão "Banco". (ASSBAN-DF, 2009)

Nota-se que os bancos comerciais visam captar recursos, de origem de pessoa física ou jurídica, objetivando financiar transações econômicas para os diversos segmentos da sociedade.

Os Bancos Múltiplos também podem ser de origem pública ou privada, e também devem assumir a forma de uma S.A. Faz-se a diferença dos bancos comerciais, pois um Banco Múltiplo “deve ser constituído com, no mínimo, duas carteiras, sendo uma delas, obrigatoriamente, comercial ou de investimento” (GLOSSÁRIO, 2009). Já a ASSBAN-DF, (2009) conceitua de uma forma mais abrangente Bancos Múltiplos:

[...] realiza as operações ativas, passivas e acessórias das diversas instituições financeiras, por intermédio das seguintes carteiras: comercial, de investimento e/ou de desenvolvimento, de crédito imobiliário, de arrendamento mercantil e de crédito, financiamento e investimento. Essas operações estão sujeitas às mesmas normas legais e regulamentares aplicáveis às instituições singulares correspondentes às suas carteiras. A carteira de desenvolvimento somente poderá ser operada por banco público. O banco múltiplo deve ser constituído com, no mínimo, duas carteiras, sendo uma delas, obrigatoriamente, comercial ou de investimento [...].

Um Banco Múltiplo pode operar nas mais diversas carteiras disponíveis no mercado. Ele pode ter várias carteiras de investimentos, diversos modelos de contas correntes, financiando diversos tipos de bens (móveis ou imóveis). Para isso, porém, precisa ter ao menos duas carteiras, podendo uma delas ser comercial ou de investimentos.

Hoje no cenário nacional tem-se a atuação de diversas empresas especializadas em realizar empréstimos pessoais, consignados, financiamento e refinanciamento de veículos. Essas empresas são chamadas de “financeiras” e geralmente estão ligadas a um conglomerado financeiro.

Conglomerado financeiro pode-se dizer que é a reunião dos diversos bancos, financeiras e das demais entidades financeiras que pertencem há uma instituição controladora ou coligada. O Banco Central do Brasil (BRASIL, [s.d.]) traz um conceito de conglomerado financeiro:

[...] é composto pelo conjunto de Entidades Financeiras vinculadas diretamente ou não por participação acionária ou por controle operacional efetivo, caracterizado pela administração ou gerência comum, ou pela atuação no mercado sob a mesma marca ou nome comercial. O Conglomerado Econômico inclui também, as demais entidades não financeiras.

Um conglomerado funciona da mesma forma que empresas que atuam em outros segmentos. Têm-se como exemplos: Unilever, Wall Mart, entre tantos outros. Assim, há empresas maiores que controlam as demais empresas que pertencem a um grupo.

## 2.2 Crédito

A palavra “crédito”, segundo o site Varejista, tem a sua origem derivada do latim *creditu* e que significa confiança. Crédito consiste em colocar à disposição do proponente (tomador de recursos) certo valor sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante uma promessa de pagamento numa data futura.

Conforme Schrickel (1997, p. 25),

todo ato de vontade ou disposição de alguém destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar materializada por dinheiro (empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, ou a prazo).

Uma instituição financeira visa sempre à liberação de uma disponibilidade financeira com objetivo do recebimento deste recurso em uma data futura, sob a confiança de que receberá o pagamento de tal recurso na(s) data(s) acordada(s).

Para que a análise de crédito contemple todos os aspectos necessários, havendo uma operação de crédito mais segura, é necessário que se faça uma avaliação das bases do crédito. Esta base está formada pelos “C’s” do crédito: caráter, capacidade, condições, capital, conglomerado e colateral.

Segundo Pérsico (2009), “metodologia de análise muito difundida entre as instituições do mercado financeiro é a dos C’s do Crédito, baseando-se em fatores objetivos e subjetivos”. O SEBRAE adota os seis C’s mencionados anteriormente.

### 2.2.1 Caráter

A instituição financeira, no qual este estudo foi realizado, fornece aos seus funcionários da área de Análise de Crédito um Curso de capacitação. Neste curso os participantes recebem uma Apostila e ela define Caráter como a vontade e a determinação do cliente em cumprir suas obrigações de crédito. O caráter é o componente individual mais importante na avaliação do cliente (APOSTILA).

O SEBRAE, em seu *Manual de atendimento individual* de 2007, faz a seguinte classificação: “Caráter está atrelado à índole do tomador do empréstimo e sua predisposição em pagar o financiamento contraído, é o registro do histórico do empreendedor em cumprir as obrigações passadas” (SEBRAE, 2007).

Segundo a Apostila, a avaliação do caráter tem por objetivo “determinar o grau de desejo do cliente em honrar seus compromissos, uma vez que pessoas de bom caráter fazem todos os esforços possíveis para cumprir suas obrigações”.

Caso o negócio dessa pessoa enfrente dificuldades financeiras, ela trabalha de maneira a cooperar com sua instituição financeira. Isso já não ocorreria com uma pessoa sem caráter ou de caráter fraco, pois não daria prioridade ao pagamento de suas dívidas e deixaria de cumpri-las. Pode-se verificar o caráter de um indivíduo por meio da integridade e honestidade, podendo julgá-lo com o passar dos anos de negócios com ele.

Em relação a Pessoas Jurídicas, o caráter a ser analisado é o do proprietário, dos sócios ou até mesmo dos gestores da empresa.

De acordo com a Apostila, na avaliação do caráter precisa-se verificar inicialmente algumas informações. Destacam-se:

- Pontualidade com que a pessoa cumpre suas obrigações;
- Existência ou não de restrições ativas;
- Experiência em negócios;
- Atuação na praça.

Vê-se que precisamos verificar a forma como o cliente vem honrando seus compromissos até então, se estão sendo pagos nas datas acordadas, se vem cometendo atrasos, e se caso venha verificar com que frequência estão ocorrendo e até quanto tempo atrasa.

Isto pode ser verificado pelo histórico restritivo do cliente ou com experiência em negócios com outras instituições, obtidas através da troca de informações. Pode-se consultar o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e a Serasa (que serão comentadas posteriormente) para verificar há restrições ativas em nome do cliente ou de sua empresa.

### 2.2.2 Capacidade

Os empréstimos e financiamentos são pagos com o caixa gerado pelos clientes. A habilidade de gerar caixa suficiente para satisfazer todas as obrigações é o que se chama de capacidade.

Para o SEBRAE (2007), capacidade significa a

capacidade do empreendedor em ressarcir o crédito pedido – capacidade de endividamento. Análises das demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez e no endividamento, são usadas para avaliar capacidade do requerente.

A capacidade refere-se aos fatores internos, conforme a Apostila, tais como:

- Habilidade;
- Competência empresarial do indivíduo ou do grupo;
- Potencial de produção, administração e comercialização da empresa.
- No que tange à capacidade física da empresa, por meio de uma visita pode-se conhecer suas instalações e seus métodos de trabalho, bem como o grau de tecnologia utilizado.

Quanto à habilidade administrativa ou técnica do pessoal à disposição da empresa, pode-se analisar o currículo de seus administradores, objetivando identificar se são conhecedores do ramo em que atuam.

Assim, pode-se perceber que o “C” de capacidade refere-se à competência do cliente e constitui-se num dos mais difíceis de serem avaliados dada a sua abrangência.

A capacidade integra risco subjetivo, sendo que a responsabilidade de verificação é do profissional que está em contato direto com o cliente. É considerada como aspecto subjetivo do risco, uma vez que os resultados obtidos estão muito mais ligados à percepção de quem analisa do que com dados e informações propriamente ditas.

### 2.2.3 Condições

Este “C” envolve fatores externos à empresa, que integram o macro ambiente no qual ele atua, mas sem controle ele.

O SEBRAE (2007) afirma que

no atual cenário econômico empresarial, são diversas variáveis que afetam as empresas, também em relação a transações de crédito. Condições econômicas e empresariais gerais, assim como circunstâncias especiais devem ser consideradas ao avaliar as especificidades de crédito.

Hoje, a economia nacional vem enfrentando muitas mudanças, as quais são influenciadas pela crise mundial, originada inicialmente no sistema econômico dos Estados Unidos da América. Com essa crise, que atualmente atinge proporções globais, vários setores estão sofrendo elevadas quedas na comercialização de seus produtos. Essas quedas estão gerando uma redução geral das atividades econômicas.

Os fatores externos que podem influenciar nas empresas tomadoras de crédito e que devem ser avaliados podem ser classificados, de acordo com a Apostila da instituição, da seguinte forma:

- Medidas de política econômica: restrições ao crédito, política cambial e de juros, abertura de mercado mediante alteração nas alíquotas de importação.
- Fatores ligados à atividade e à concorrência.
- Fenômenos naturais e imprevisíveis: enchentes, secas etc.

A Apostila da instituição financeira comenta que, devido aos fatores anteriormente mencionados, devemos obter informações consistentes e confiáveis sobre:

- Mercado e os produtos: informações sobre clientes, fornecedores, concorrência, participação no mercado;
- Ambiente macroeconômico e setorial: realizar o acompanhamento da política econômica é fundamental e verificar os impactos dela no respectivo setor;
- Dependência do governo: verificar a dependência das vendas aos órgãos públicos, visto que a especificidade da administração pública.

Numa análise de crédito precisamos reunir informações sobre o mercado no qual o cliente atua, se está crescendo, estabilizado ou em queda. Se o tomador de crédito possui bons clientes e fornecedores, se seus produtos têm aceitação no mercado, se compra de empresas seguras.

É preciso saber se seus produtos ou serviços são dependentes do dinheiro público. Visto que isto pode ser bom ou ruim dependendo do grau dessa dependência, da situação econômica em que vem atravessando o ente público.

#### 2.2.4 Capital

O capital refere-se aos fundos disponíveis para operar uma empresa. A esse respeito existem duas considerações fundamentais a fazer: o montante de capital que os proprietários investiram na empresa e o grau de eficiência com que o total do capital é nela empregado. Segundo SEBRAE (2007), “a força do empreendedor, como refletida por sua posição patrimonial. Uma análise da dívida do empreendedor, relativamente a sua liquidez, as suas taxas de lucratividade são freqüentemente usadas para avaliar seu capital”.

Pela análise dos demonstrativos contábeis obtêm-se informações valiosas sobre o desempenho e solidez da empresa, constituindo-se em uma eficiente ferramenta para o gestor do crédito.

#### 2.2.5 Colateral

Colateral refere-se à capacidade do cliente em oferecer garantias. A garantia é uma espécie de segurança adicional e, em alguns casos, a concessão de crédito precisará dela para compensar as fraquezas decorrentes dos outros fatores de risco. Conforme a Apostila do treinamento, este “C” deve ser analisado somente após estudo dos demais.

De acordo com o SEBRAE (2007) o “C” colateral é:

[...] o montante de ativos que o empreendedor tem disponível para dar garantia ao crédito. Quanto maior for o montante e qualidade dos ativos disponíveis, maior a chance da instituição financeira reaver os recursos emprestados, caso o requerente falte com suas obrigações.

Na instituição financeira onde o estudo é realizado, as garantias utilizadas são os próprios veículos que estão sendo financiados, e em alguns casos é exigido pela instituição ou oferecido pelo tomador de recursos uma garantia adicional, outro veículo que esteja em nome da empresa, não podendo estar alienado.

Porém a garantia, individualmente, não deve justificar a concessão do crédito, uma vez que o cliente deverá ter a capacidade de gerar recursos para o cumprimento das obrigações.

O objetivo da garantia é fornecer ao credor meios pelos quais poderá recorrer caso o futuro devedor não materialize os pagamentos. A garantia é um elemento acessório da operação de crédito, que visa melhor assegurar o cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor.

A Apostila do treinamento da instituição financeira aponta alguns fatores relevantes que devem ser considerados na definição de garantia:

- Risco: representado pelo cliente e pela operação;
- Valor: a relação do valor da garantia com o valor da dívida que se está adquirindo, somada os encargos e os juros;
- Liquidez: a facilidade de transformá-la em dinheiro.

#### 2.2.6 Conglomerado

Este é o último “C” que foi criado. Ele sugere não apenas o exame de uma empresa específica que esteja pleiteando crédito, mas a análise do conjunto de empresas no qual a pleiteante do crédito esteja inserida.

É necessário conhecer a situação da controladora e suas controladas e coligadas para se formar um conceito sobre a solidez do conglomerado.

O Manual de atendimento individual do SEBRAE (2007) menciona que: “Considera-se, para efeito da análise de risco do empreendedorismo, o seu grau de inserção e integração em um coletivo de empresas do tipo cadeia ou aglomeração produtiva [...]”.

Este “C” do crédito remete à importância de se verificar todo o conjunto econômico que uma empresa pertence, uma vez que dentro de um grupo pode-se ter empresas com bons desempenhos, porém outras não. E em alguns casos essa situação ruim de determinadas empresas do grupo pode prejudicar toda a sua capacidade de cumprir os compromissos assumidos.

### **2.3 Análise de crédito**

O objetivo do processo de análise de crédito é de averiguar compatibilidade do crédito com a capacidade financeira do cliente. A função da análise de crédito consiste em avaliar a capacidade de pagamento do tomador visando assegurar a reputação e a solidez da instituição proporcionando a segurança dos negócios.

A decisão de crédito abrange aspectos ligados ao nível de risco, ao prazo da operação, às taxas de juros e até mesmo às garantias, para assim poder minimizar as perdas.

Segundo SANTOS (2000, p.44) “entre as atribuições dos bancos, uma importante tarefa consiste na análise, precificação e monitoramento de riscos de crédito, baseadas em informações concretas dos clientes”.

As instituições financeiras necessitam da liberação de crédito a clientes. Porém todo dinheiro liberado tem custo de captação e risco na sua liberação a terceiros. Cabe a cada instituição atribuir a este dinheiro liberado um valor que deve ser agregado no recebimento dele, o qual representa, de forma simplificada, o custo de captação somado ao risco de sua liberação.

A análise de crédito que visa minimizar os riscos é, para Gitman (1997 *apud* SANTOS 2000, p.44), um conjunto de informações somadas à capacidade de discernimento do analista,

ele “acredita que um dos insumos básicos à decisão final de crédito é o julgamento subjetivo que o analista financeiro faz para determinar se é válido ou não assumir riscos”. Segundo o mesmo autor, “a experiência adquirida pelo analista e a disponibilidade de informações (internas e externas) sobre o caráter do tomador são requisitos fundamentais para a análise subjetiva do risco de crédito”.

Numa análise de crédito, o analista deve reunir ao mesmo tempo informações sobre o cliente tomador de recursos, sobre a sua empresa, o ramo em que atua, a garantia da operação e então se utilizar da sua experiência para definir sobre a liberação do crédito.

Para uma boa análise de crédito, é preciso possuir ferramentas eficazes, assim como conhecimento. Conhecimentos estes que se referem às informações do cliente e atribuições do analista de crédito.

Conforme Silva (2000), as características pessoais e as habilidades são necessárias para o profissional de negócio bancário que analisa a proposta de concessão de crédito. Algumas dessas características e habilidades podem ser formadas mediante algumas situações, tais como: a função, o perfil do banco, o mercado de atuação e o momento econômico.

Para a instituição financeira onde se realizou o estudo, conforme a Apostila de treinamento, o analista de crédito precisa ter habilidades profissionais adquiridas por meio de estudo, treinamento e experiência no dia-a-dia de trabalho, como:

- Conhecer as normas da instituição, seus objetivos, sua estrutura e os serviços oferecidos;
- Conhecer economia e atualidades, para entender os principais fatores econômicos, acontecimentos locais, nacionais e internacionais, que podem afetar na forma de decisão de créditos;
- Compreender os aspectos legais, conhecer e acompanhar as mudanças de regulamentos vigentes nos contratos de empréstimos, financiamentos e arrendamentos.

Pode-se observar que as habilidades do analista de crédito facilitam a identificação dos riscos em uma concessão de crédito, buscando obter sucesso no retorno do crédito concedido. Schrickel (1997, p.25) concorda com tal afirmação, pois para ele

o principal objetivo de análise de crédito numa instituição financeira (como para qualquer empregador) é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador e fazer

recomendações relativas a melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, à luz das necessidades financeiras do solicitante e dos riscos identificados e mantendo, adicionalmente, sob perspectiva, maximizar os recursos da instituição.

Num processo de análise de crédito o analista tem um papel importante, pois é ele quem, de posse de todas as informações, irá decidir sobre a liberação ou não do crédito. E essa liberação impacta diretamente nos resultados da instituição, tanto o recebimento como o não recebimento.

### 2.3.1 Concessão de crédito

Os procedimentos de concessão de crédito são diferentes para cada instituição. Em cada uma delas existem normas e regras que devem ser seguidas. A análise de uma empresa pode vir a ser diferente da outra dependendo da situação econômica dela ou dos planos e das condições solicitadas.

Segundo Schrickel (1997, p. 66),

partimos da interferência de toda e qualquer ação empreendida internamente numa instituição financeira que envolva ou comprometa seus recursos, em conexão com uma operação que acarrete riscos, quaisquer que sejam os benefícios, seu setor de atuação, seu país, prazos e montantes, é considerado como sendo um ato de crédito. De outra parte, todo e qualquer ato de crédito implica e requer uma decisão de crédito, a qual só pode ser tomada pelo nível de alçada apropriado.

As operações de crédito precisam ser liberadas por um analista. Nas instituições financeiras, cada analista possui uma determinada alçada, ou seja, de acordo com o cargo que possui o analista tem um valor máximo que pode definir isoladamente. Caso o valor ultrapasse o seu limite, ele deve submeter o cadastro à apreciação de quem tenha a alçada necessária.

Na instituição financeira estudada, o processo de análise de crédito inicia-se com uma entrevista com o cliente tomador do crédito, seguido por uma investigação. Estas ações visam esmiuçar as solicitações de crédito e reunir informações para a análise. Segue, com base na Apostila de treinamento, uma breve descrição dessas etapas:

#### Entrevista:

A primeira etapa da análise de crédito é a entrevista, que normalmente é realizada por telefone e, em alguns casos, quando os analistas julgam necessário, em visita à empresa (neste caso realizada pelos promotores<sup>1</sup>).

A entrevista proporciona a oportunidade de travar conhecimento pessoal com o cliente. Neste momento deve-se avaliar o caráter, a competência e o tino comercial dele. Para fazer essa avaliação, o analista precisa possuir grande capacidade de comunicação, habilidade para realizar perguntas, ouvir com atenção e observar.

O objetivo desta entrevista é obter o maior número possível de informações para a avaliação do crédito e procurar compreender preocupações, interesses e limitações do cliente. O tamanho e a profundidade da entrevista dependem do grau de relacionamento obtido pelo analista com o cliente.

#### Investigação:

Após a entrevista, deve-se conduzir uma investigação, desde que a primeira tenha atendido aos critérios da instituição. Essa investigação será feita com base em documentos e dados fornecidos pelo cliente e nas informações provenientes de fontes internas da instituição.

As referências precisam ser verificadas, a empresa e o segmento de mercado devem ser pesquisados. Ao final da desta etapa, o analista deve ter uma boa visão da reputação, do caráter e da experiência do tomador do crédito, bem como das condições do mercado em que ele opera.

É nesta etapa que o analista deve levantar dados bancários apropriados do cliente, tais como: experiência de crédito anterior, tipo de produtos e serviços da instituição que utiliza e a ficha cadastral. Também têm que obter informações com outros bancos, fornecedores, clientes e outras disponíveis.

#### 2.3.2 Analista de crédito

Analista de crédito é o profissional, segundo a Apostila de treinamento (p.7) que “busca, analisa, decide e concede as operações de crédito”. Ainda segundo a apostila de treinamento da instituição para que ele possa ter um bom desempenho na realização de suas atribuições, não basta apenas que a instituição lhe forneça boas ferramentas e mecanismos para medir a saúde e a capacidade financeira do cliente.

---

<sup>1</sup> Promotores são funcionários da instituição que atuam na área comercial representando-a junto a lojas e concessionárias de veículos, com o objetivo de trazer negócios (financiamentos) para a financeira.

Para Blatt (2003), "o analista de crédito tem uma grande responsabilidade para com as vendas, o fluxo de caixa, os níveis de lucro e a completa saúde financeira da empresa. Usando a experiência como critério, estes profissionais dependem bastante da análise financeira para emitir um julgamento".

Assim, é necessário ao profissional do crédito que alie algumas características importantes, como a capacidade de um negociador, a habilidade de um vendedor e o conhecimento técnico de um analista. Porém apenas essas características não definem este profissional.

Este analista, de acordo com a Apostila, precisa ter outras atribuições pessoais, tais como:

- Planejar, orientar e coordenar as tarefas do setor,
- Ter capacidade de comunicação em todos os níveis, expressando o seu ponto de vista e compreendendo o ponto de vista de outros;
- Ter a capacidade de tomar decisões com coerência e defendê-las, caso encontre oposições;
- Ter integridade, não manipulando informações ou encarando fatos de maneira diferente daquilo como é apresentado;
- Ter integridade, zelando pela qualidade e segurança nas informações do crédito;
- Conhecer e aplicar corretamente as normas e os procedimentos adotados pela instituição;
- Observar detalhes e sutilezas que possam indicar pontos de fragilidade e risco no perfil do proponente, tal atividade requer atenção aguçada para detalhes.
- Ter equilíbrio emocional, mantendo o controle sobre manifestações e impulsos;
- Postura;
- Ética;
- Auto-motivação;
- Conhecimento de economia e atualidades.

As funções de crédito e de negócios são complementares. O analista de crédito não pode perder a idéia de que uma instituição financeira vive de negócios e nem o gerente de negócios pode desprezar a necessidade de análise do risco.

## **2.4 Diferenciação de CDC e Leasing**

### **2.4.1 CDC**

Trata-se de um crédito direto ao consumidor, destinado à pessoa física ou jurídica, com amortização fixa.

Para Santos (2002, p.26), CDC é:

Trata-se de uma linha de crédito destinada a financiar a prestação de serviços e aquisição de bens duráveis com amortizações mensais fixas, já com os encargos envolvidos. Os bens duráveis financiados podem ser novos ou usados. Os exemplos mais importantes desse financiamento são os destinados à aquisição de veículos e bens eletrodomésticos. Usualmente, o próprio bem objeto do financiamento representa a garantia para o banco, quando o cliente sofre uma perda total ou parcial da renda.

Isso é o que ocorre atualmente, a maioria dos bens comercializados pelas mais diversas lojas são financiados pelo CDC.

Para Silva (1998, p.339), “O CDC (Crédito Direto ao Consumidor) é destinado ao financiamento de bens e serviços. O financiamento de veículos é um exemplo típico de operação. Outros bens de consumos duráveis, como geladeiras, televisores e vídeos podem ser objetos de CDC”.

Atualmente o CDC, além de ser muito utilizado para o financiamento de veículos, vem sendo bastante usado para a aquisição de bens de consumo duráveis. Até porque as grandes redes de lojas possuem os seus crediários terceirizados, assim elas recebem o pagamento à vista feito pelo banco e o cliente, indiretamente, paga para as instituições financeiras.

Para a instituição, o CDC figura a linha de crédito normalmente utilizada para financiamentos de veículos, sejam novos ou usados, nacionais ou importados, de todas as categorias, sendo que o veículo é alienado à instituição ficando em nome do cliente.

Esta alienação é chamada de “alienação fiduciária”, que, segundo Santos (2000, p.39), “é a garantia real constituída sobre veículo, máquinas e equipamentos. Consiste na transferência, para o credor, do domínio do bem, embora o devedor permaneça com a posse”.

Desta forma o devedor configura o papel do fiel depositário, o qual não pode vender ou onerar sem a concordância do credor. A alienação não é utilizada na aquisição de bens de consumo.

Quando uma instituição financeira financia um veículo, essa alienação fiduciária garante a ela o direito e a posse sobre o bem. No caso de um não pagamento pelo cliente, a instituição tem o direito de tomá-lo de volta e caso haja a intenção do cliente de vender o bem, a alienação garante a mesma o recebimento do restante do financiamento.

#### 2.4.2 Leasing

*Leasing* é uma operação de arrendamento mercantil direcionada para pessoa física e jurídica, na qual o bem é de propriedade da empresa de *leasing* e o cliente figura como arrendatário até o final do contrato, quando pode exercer a opção de compra.

Trata-se de uma operação de arrendamento ou aluguel. Silva (1998, p.338) afirma que pode o *leasing* ser definida como

[...] aquisição de um bem por uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora) que concede ao seu cliente (arrendatário) o uso desse bem por um determinado período de tempo. A empresa arrendadora tem a propriedade de bem, enquanto que a arrendatária tem posse [...] com a opção de compra no final do período. Durante o prazo do contrato a empresa arrendatária paga mensalmente uma parcela e ao final do período o arrendatário pode adquirir o bem pelo valor residual previamente definido.

Como definido pelo próprio autor, funciona como um aluguel e a pessoa que compra o bem é a instituição financeira e esta o empresta mediante o pagamento de parcelas mensais. No final do contrato, o bem passa a ser de propriedade do arrendatário, pois, atualmente, o valor residual já vem diluído nas parcelas mensais ou trata-se de um valor simbólico (SILVA, 1998).

Antigamente no *leasing* os bens não podiam ser imobilizados pelo arrendatário, já que o bem é de posse da instituição financeira que o financiou. Isso ocorria de maneira diferente do CDC, em que a alienação fiduciária configura como uma restrição à venda. Porém com a Lei 11.638/2007, no Artigo 179 §IV (BRASIL, 2007), convergindo com às práticas das Normas Internacionais, transferiu os benefícios, os riscos e o controle de bens adquiridos por *leasing* financeiro a essas empresas financiadoras.

### 2.5 Análise das demonstrações contábeis

Neste item, inicialmente, será relatada uma breve evolução da análise das demonstrações contábeis, suas técnicas e o sua importância no processo de tomada de decisão. Estes instrumentos são úteis para o melhor conhecimento da situação financeira da pessoa jurídica solicitante do crédito, e servem para uma melhor análise da capacidade de pagamento do tomador deste crédito.

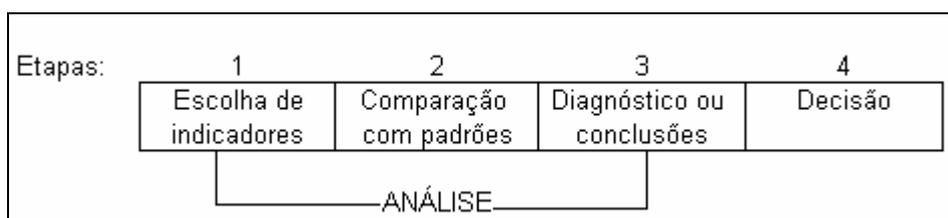
### 2.5.1 Evolução histórica

Para melhor entendimento da análise das Demonstrações Contábeis, fez-se um embasamento histórico desta técnica aplicada à contabilidade. Segundo Marion (2002, p. 20):

Se nos reportarmos para o início provável da Contabilidade (4000 aC), em sua forma primitiva, encontramos os primeiros inventários de rebanhos (o homem que voltava sua atenção para a principal atividade econômica: o pastoreio) e a preocupação da variação de sua riqueza (variação do rebanho). A análise das variações da riqueza realizada entre a comparação de dois inventários em momentos distintos leva-nos a um primeiro sintoma de que aquela afirmação (análise tão antiga quanto à própria contabilidade) é possível.

A análise das Demonstrações Contábeis, conforme Marion (2002), progrediu ainda mais com o surgimento dos bancos governamentais, que são os maiores interessados na situação econômico-financeira das empresas tomadoras de empréstimos. Tornaram-se também um instrumento de grande importância para a abertura de capital de pequenos ou grandes investidores, como acionistas, podendo, através da análise, escolher as empresas mais bem-sucedidas. Uma outra situação em que a análise das Demonstrações Contábeis é importante são as operações de compra e venda de mercadorias entre empresas, onde os próprios gerentes podem identificar a situação econômica financeira das empresas interessadas na negociação.

Entendida a evolução da análise das Demonstrações Contábeis, parte-se agora para a sua metodologia, que se baseia no raciocínio científico. Este, baseado no processo de tomada de decisão, que para Matarazzo (1998) obedece mais ou menos à seqüência do Processo de tomada de decisão (Figura 1).



**Figura 1** Processo de Tomada de Decisão  
(Fonte – MATARAZZO, 1998, p.1)

Para Matarazzo (1998, p.21), a explicação deste esquema é a seguinte:

As etapas 1, 2 e 3 devem ser feitas sempre em seqüência e estar perfeitamente coordenadas. Entretanto, cada uma se vale de técnicas próprias. Por exemplo, a escolha de indicadores pode recorrer a técnicas modernas de engenharia, como raio *laser* e ultra-som. Já a comparação com padrões se apóia na estatística, em experimentos com cobaias etc. A elaboração de diagnósticos ou conclusões distingue-se perfeitamente da etapa comparação com padrões, pois é agora que serão devidamente ponderadas, pesadas e medidas as informações parciais obtidas nas duas etapas anteriores.

Como visto, a seqüência a ser seguida pode se processar pela extração dos índices das Demonstrações Contábeis, comparação dos índices com os padrões, ponderação das diferentes informações, chegando-se a um diagnóstico ou conclusão e, finalmente, na tomada de decisões.

Já que a primeira etapa desse processo analítico começa pela escolha de indicadores, faz-se necessário conhecer tais técnicas, e essas são conhecidas como técnicas de Análise dos Índices, Análise da Rentabilidade, da Margem e do Giro. Essas técnicas serão detalhadas na seqüência do estudo.

### **3 ESTUDO DE CASO**

Neste capítulo será respondida a questão inicial do estudo, visando atender ao objetivo geral. Para isso, inicialmente, será feita uma breve apresentação da empresa, posteriormente uma apresentação das ferramentas utilizadas pela empresa na análise de crédito, incluindo aí, o atual questionário usado pelos analistas para coleta das informações contábeis da empresa (ou sócio) tomadora de crédito. Na seqüência, o estudo trará os índices contábeis que mais se aplicam na análise de uma empresa, para depois sugerir uma nova proposta de questionário.

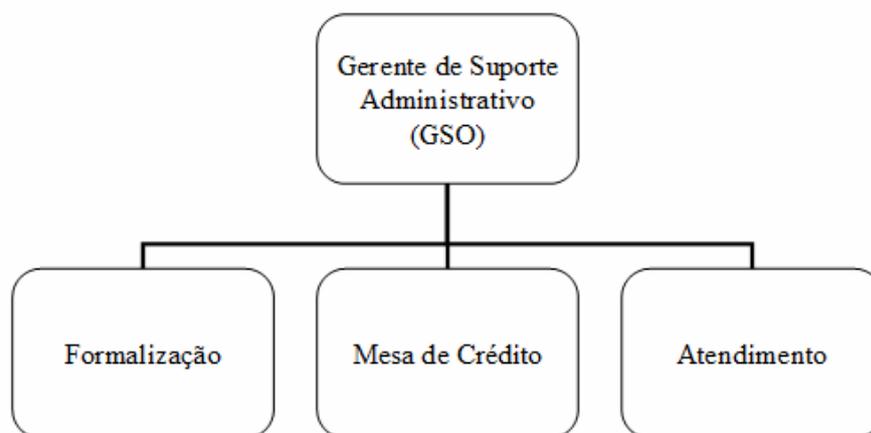
As ferramentas que serão descritas a seguir são as utilizadas pelos analistas no dia-dia, as quais são indicadas pelo Manual de Normas Internas, na Apostila de Treinamento e nos Comunicados Internos da instituição financeira. Os índices contábeis sugeridos foram extraídos da bibliografia utilizada.

#### **3.1 Caracterização da empresa**

O presente estudo foi realizado numa instituição financeira com atuação em todo Brasil. Seu nome não foi divulgado por motivo de sigilo bancário. A instituição pertence há um dos maiores conglomerados financeiros nacionais. Ela atua principalmente no ramo de financiamento de veículo leves e pesados, motocicletas – ambos novos e usados – e com crédito pessoal.

Cada Estado do País possui uma plataforma de suporte administrativo. A área comercial possui filiais presentes nas principais cidades do País e são divididas por macro-regiões, chamadas de Sucons (Superintendência Comercial).

A parte comercial de cada filial é composta pelo(a) Gerente Comercial chamado(a) de Gecom e pelos promotores. A plataforma administrativa é composto por um(a) Gerente de Suporte Administrativo chamado(a) de GSO e três setores: Mesa de Crédito; Formalização e Atendimento, conforme mostra o Organograma da Plataforma Administrativa (Figura 2).



**Figura 2** Organograma da Plataforma Administrativa

Os promotores são responsáveis por atender os parceiros comerciais, dando o devido suporte aos mesmos. Assim, trabalham na rua, captando contratos e negócios para a instituição. A equipe da formalização é quem efetiva os pagamentos dos contratos, confere e arquiva toda a documentação deles. Os funcionários do atendimento, antigo setor de cobrança, realizam o atendimento a clientes que buscam a plataforma com intenção de pagar parcelas em atraso ou antecipadas, renegociar contratos, entre outros.

Os analistas de crédito possuem um valor máximo que ele pode aprovar em cada financiamento. Esse limite é chamado de alçada. Essas alçadas são relacionadas com o cargo que o analista ocupa. Esses cargos seguem a seguinte seqüência: Analista *Trainee*, Analista Junior, Analista Pleno, Analista Sênior e Analista Master. Caso o valor solicitado pelo cliente seja superior a estas alçadas, o cadastro é enviado para a mesa matriz (SP).

Na mesa matriz também há limites de alçadas. Inicialmente a proposta chega às mãos dos(as) Gerentes de Suporte de Financiamentos (as GSFs) que têm seu atendimento dividido por região. Posteriormente o cadastro vai para a alçada do(a) Gerente de Área, são duas áreas: veículos leves e pesados. Após, tem-se o Gerente de Divisão do Crédito, seguido pelo Superintendente Executivo e, caso o cadastro solicite uma alçada ainda maior, é submetido à análise do Comitê de Crédito. Este Comitê de Crédito é composto por alguns diretores da instituição.

O Manual de Normas Internas da instituição, versão 2009, define os limites de cada cargo, como segue:

<b>Cargos plataforma</b>	<b>Alçada (R\$)</b>
Analista Treinee	25.000,00
Analista Junior	30.000,00

Analista Pleno	50.000,00
Analista Sênior	75.000,00
Analista Máster	100.000,00
<b>Cargos Matriz</b>	<b>Alçada (R\$)</b>
Gerente de suporte de financiamento	240.000,00
Gerente de área	350.000,00
Gerente de divisão	1.000.000,00
Superintendente Executivo	2.000.000,00
Comitê de crédito	Sem limite

**Tabela 1** *Cargos de analista*  
(Fonte – MNI, 2009)

O processo de análise da financeira começa com a digitação *on-line* do cadastro do cliente pelo lojista parceiro, direto da sua loja. Após a conclusão da digitação do cadastro, começa automaticamente a verificação pelo sistema MA (Mesa Automatizada) dos dados básicos do cliente, bem como consultas ao banco de dados do Serasa, do SPC e das informações do sistema interno da organização.

Após essas checagens automáticas, o cadastro vai para os analistas verificarem as informações cadastradas pelos lojistas e pelas fornecidas pelos bancos de dados mencionados. Só depois desse processo os cadastros são definidos pelos analistas ou mesa matriz.

### 3.2 Ferramentas utilizadas na análise de crédito

Apresentam-se agora as principais ferramentas utilizadas pela instituição para analisar uma proposta de financiamento.

<b>Ferramentas</b>
Serasa
SPC
Cred Scoring
Rating
Risco Interno
Rotina IMS12
Check-Check
Sítios

**Quadro 1** *Ferramentas utilizadas*  
(Fonte – MNI, 2009)

### 3.2.1 Serasa

A Serasa, empresa que atua no ramo de informações para decisões de crédito e apoio a negócios, atua com completa cobertura nacional e internacional por meio de acordos operacionais com as principais empresas de informações de todos os continentes.

A Serasa foi criada no final da década de 1960, com objetivo de gerar informações rápidas e seguras para os bancos filiados, os quais naquele momento estavam criando a empresa. Isto pode ser visto num breve relato transcrito de seu site:

A Serasa nasceu em 1968 de uma ação cooperada entre bancos que buscavam informações rápidas e seguras para dar suporte às decisões de crédito. A atividade da Serasa era centralizar os serviços de confecção de ficha cadastral única, compartilhada por todos os bancos associados, com redução de custos administrativos para os bancos e cidadãos. (consulta dia 16/05/2009)

Assim, vemos que a Serasa é uma empresa que tem um imenso banco de dados que além das informações de clientes inadimplentes também possui várias outras ferramentas de consulta que auxiliam na análise para a concessão de crédito.

### 3.2.2 SPC

Os bancos de dados e os cadastros de consumidores auxiliam na concessão do crédito (por receber informações confiáveis de terceiros, o fornecedor, mesmo sem conhecer o consumidor, oferece-lhe o crédito), e, por derradeiro, permitem que os negócios de consumo sejam feitos sem demora (se o crédito é rápido, o consumidor pode aproveitar essa economia de tempo para adquirir outros produtos ou serviços de fornecedores diversos).

Para a Câmara dos Dirigentes Lojistas de Pelotas-RS (2009), as consultas ao SPC têm como objetivo: “auxiliar na concessão de crédito, possibilitando a confirmação dos dados cadastrais e a análise de informações positivas e restritivas, o que gera uma redução da inadimplência”

Atualmente a finalidade desses serviços está sendo desviada, uma vez que qualquer empresa que se associe a algum destes órgãos recebe uma senha pessoal que lhe permite interagir com o computador central de armazenamento de dados, podendo inserir ou excluir registros.

Trata-se de uma ferramenta essencial para auxiliar na concessão de crédito, possui informações de pessoas que já tiveram seu nome lançado neste órgão através de empresas associadas.

### 3.2.3 *Credit scoring*

De acordo com a Apostila da instituição, a busca por rapidez nas decisões, viu-se na estatística um “método capaz de avaliar a qualidade e capacidade do cliente, utilizando-se das informações cadastrais por ele fornecidas e informações do seu comportamento passado, para assim definir o seu provável comportamento futuro”.

Assim, pode-se dizer que *Credit scoring* é um conjunto de técnicas estatísticas aplicadas ao processo decisório do crédito, das pessoas físicas e das jurídicas.

O sistema de *credit scoring* é composto por uma fórmula para cálculo do score e regras de decisão de crédito baseada nesse score e nas políticas de crédito da instituição financeira.

A definição de “bom” ou “mau” varia de instituição para instituição, de acordo com critérios próprios definidos a partir da relação retorno *versus* risco.

#### Exemplificando:

Se cada mau cliente gerar um prejuízo médio de R\$400,00 e cada bom cliente gerar um lucro de R\$20,00, o ponto de equilíbrio será de  $400/20$ , ou 20 para um, ou seja, precisa-se de 20 clientes bons para pagar um mau.

A partir da definição do cliente bom/mau, são estudadas as características dos bons e dos maus clientes. As características são variáveis, tais como: idade, tempo de emprego, patrimônio, endereço etc. Cada uma dessas variáveis recebe uma pontuação e é a soma de todas elas que determinará a aprovação ou não do crédito.

### 3.2.4 *Rating*

É uma classificação de risco de crédito que pode ser atribuída a um país, a uma empresa, a uma pessoa, a um título ou a uma operação de crédito. Essa classificação é dada por uma escala de letras definidas pelo órgão classificador.

Schrickel (1995, p.153) afirma que:

Risco *Rating* é um conceito gerencial adotado pelas instituições financeiras e organismos internacionais, pelo qual a qualidade de crédito de cada cliente com linhas/limites de crédito aprovados é classificada consoante certas definições objetivas e subjetivas.

O *rating* é uma classificação que cada cliente recebe, e tem o objetivo de auxiliar na análise de crédito, pois é uma forma de mensurar o histórico de desempenho do cliente e de qualificar uma operação.

Segundo a Apostila de treinamento, o *rating* “pode ter seu ajuste automático através da estabilidade, ou seja, tempo de serviço exercido na profissão, pois para a formação do *rating* o sistema considera alguns fatores relevantes” como:

- Participação em empresas;
- Imóveis (discrção do valor de mercado, localização, existência de ônus etc.);
- Renda (folha de pagamento, declaração de Imposto de Renda);
- Relacionamento com o banco;
- Histórico de restritivos na Serasa.

Desta forma pode se identificar à saúde do crédito, considerando principalmente o caráter, um dos “C’s” do crédito.

Objetivos do *rating*, conforme a apostila de treinamento da instituição:

- Auxiliar no processo de decisão de crédito, obtendo homogeneização e parametrização do cliente, redirecionando a carteira de crédito da instituição, visando à qualidade, segurança e liquidez dos seus ativos.
- Facilitar a aplicação da política de crédito, minimizando a subjetividade nas análises e podendo ser utilizado para, entre outras, definir as classes de risco em que se quer operar, *spreads* e nível de garantia exigido para cada classe de risco.

A resolução 2.682, de 21 de dezembro de 1999 do Banco Central do Brasil oficializou o uso do *rating* na análise de crédito, pois obriga as instituições financeiras a classificarem todas as operações de crédito de acordo com o risco e define regras para a constituição de provisão para devedores duvidosos (PDD). Segue o Art. 1 da resolução 2.682, que traz tal determinação:

Determinar que as instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil devem classificar as operações de crédito, em ordem crescente de risco (BRASIL, 1999).

Também no Art. 1 da resolução 2.682 os níveis que devem classificadas as operações de crédito, sendo em ordem crescente de risco: AA; A; B; C; D; E; H. Com base na apostila de treinamento da instituição em cada *rating* deve ser estabelecida uma provisão de perda.

AA – Excelente:

Sem risco, não exigindo provisão, pois não existe qualquer dúvida quanto ao recebimento do crédito concedido. É possível conceder crédito sem restrições até o limite de diversificação de risco na organização.

A – Ótima:

Crédito concedido a cliente controlado por grupo multinacional de expressão, com classificação de *rating* externa boa ou grupo nacional de porte, ambos atuando em mercados com perspectivas positivas e potencial de expansão. Risco mínimo, exigindo provisão de 0,5%, pois não existe dúvida quanto ao recebimento desde que respeitando as condições e o porte dos negócios do tomador;

B – Boa:

Crédito concedido a cliente que, independentemente do porte e/ou origem do capital, possui boa situação econômico-financeira e balanços consistentes em seus números no País. Risco muito baixo, exigindo provisão de 1%, pois não existe dúvida quanto ao recebimento do crédito concedido. É possível estudar a concessão de créditos dependendo da garantia proposta;

C – Aceitável:

Crédito concedido a cliente com a situação econômico-financeira regular. Seu desempenho, entretanto, releva-se sensível às variações econômicas conjunturais, merecendo acompanhamento. Risco aceitável, exigindo provisão de 3%. O volume de crédito concedido deverá ser compatível com o porte do cliente e as operações preferencialmente revestidas com garantias de boa liquidez e suficiente cobertura, por meio de análise de cada caso;

D – Regular:

Crédito concedido a cliente com situação econômico-financeira declinante ou sem dados contábeis adequados e com desabonos. Risco alto, exigindo provisão de 10%; admite-se somente realização de novas operações, visando melhorar a qualidade e/ou suficientes garantias existentes. Caso contrário, o risco deve ser reduzido;

E – Deficiente:

Crédito classificado exclusivamente segundo a perspectiva de perda, exigindo de provisão 30%;

#### F – Ruim:

Crédito classificado exclusivamente segundo a perspectiva de perda, exigindo de provisão 50%;

#### G – Crítica

Crédito classificado exclusivamente segundo a perspectiva de perda, exigindo de provisão 70%;

#### H – Péssima

Crédito classificado exclusivamente segundo a perspectiva de perda, exigindo de provisionamento de 100%.

### 3.2.5 Risco interno

O sistema de risco interno, segundo o Manual de Normas Internas (MNI) da instituição, é uma comunicação utilizada pelo grupo, internamente que classifica os: “diversos restritivos internos ou externos - Proponente: pessoa física ou jurídica que está solicitando o crédito.”

O sistema classifica em grau de relevância, iniciando em grau 1 até o máximo, classificado como grau 5. Estes são calculados considerando valor, tempo da inadimplência, tipo de operação, entre outros.

Desta forma todo o grupo pode se utilizar destas informações para um melhor desempenho na análise de crédito, já que se o cliente possuir este tipo de restrição não estará disponível em sistema de consulta pública, como SPC, Serasa.

### 3.2.6 Rotina IMS12

O Sistema IMS12 é uma ferramenta utilizada por toda a organização. Ele reúne variadas rotinas, as quais contêm diversos tipos de informações. Essas informações englobam dados bancários básicos do cliente, situação do CPF (Cadastro de Pessoa Física) na Receita Federal, restrições ativas (internas e/ou com fonte na Serasa), o *rating* atual do cliente, entre várias outras.

Esta rotina trouxe facilidade ao trabalho dos analistas, pois numa só ferramenta eles têm acesso às mais variadas informações conforme mencionado anteriormente. Com a vantagem de reduzir alguns custos, ser confiável, já que é atualizada constantemente por

funcionários da própria instituição, que em alguns casos obtém os dados diretamente com o cliente.

### 3.2.7 Check-Check

É uma das formas de consulta utilizada pela instituição para verificação de procedência de telefone. Este tipo de consulta engloba o CEP de localização do telefone, o nome da rua completo, número da residência, bairro, cidade e nome do proprietário da linha.

### 3.2.8 Sítios

Hoje a organização se utiliza da internet com muita frequência para analisar crédito, seja pessoa física ou jurídica. Através dos sites disponíveis podem-se obter informações on-line.

Há vários sites que auxiliam na concessão do crédito, tais como:

- Tribunal de Justiça de Santa Catarina: é possível consultar se o cliente possui algum tipo de processo no tribunal de justiça que possa impedir que conceda o crédito;
- Receita Federal: site onde é possível consultar através do CPF/CNPJ, se está ativo, realizou a declaração da renda ou se possui algum restritivo com o governo;
- Lista Telefônica: estes sites, assim como outros relacionados à lista telefônica, fornecem outra maneira do analista realizar a consulta de procedência de telefones, tornando o crédito mais seguro;
- Serasa: possui diversas formas de consulta que auxiliam no crédito. É possível identificar um CPF/CNPJ pelo nome da pessoa, verificar quantos e quais veículos um determinado cliente possui. Fornece uma base de fraudadores, entre outras informações que se pode obter.

### 3.2.9 Questionário utilizado pela instituição

A instituição Financeira utiliza um questionário (em anexo o modelo) para coleta de informações junto à empresa tomadora de crédito. Esse questionário é formado por perguntas sobre dados básicos da empresa e por algumas informações financeiras. O quadro a seguir apresenta os itens que são obtidos, através do questionário e a seguir serão feitas explicações sobre cada item.

<b>Informações normalmente solicitadas</b>
Ramo de atividade
Endereço
Data de início de atividade
CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
Inscrição Estadual
Faturamentos dos últimos 03 meses
Número de funcionários
Valor da folha de pagamento
Contador Responsável /CRC
Capital Social

**Quadro 2** *Informações normalmente solicitada*  
(Fonte – Questionário da organização)

O questionário solicita a informação referente ao Ramo de Atividade, para que a instituição saiba se é um ramo em expansão, estável ou se vêm enfrentando dificuldades. O endereço é pedido para que se possa confrontar com o informado na proposta enviada pelo lojista, e isso é importante porque é para aquele endereço que será enviado o carnê para pagamento das parcelas.

A Data de início da atividade é importante para a instituição saber a quanto tempo a empresa existe, se já conseguiu estabelecer uma clientela e se superou o período de um ano. Com o CNPJ é possível verificar se a empresa possui restrições junto há outras instituições financeiras e ao comércio; tirar junto a Receita Federal o cartão do CNPJ. O cartão CNPJ possui diversas informações básicas sobre a empresa, como endereço, data de criação do CNPJ, ramo de atividade, se está ativo ou não, entre outras informações.

É pedida a Inscrição Estadual para verificar se a empresa está devidamente regularizada e de acordo com os compromissos com o Estado. Os três últimos faturamentos são determinantes para saber se a empresa possui porte econômico para o valor solicitado. O número de funcionários e o valor da folha de pagamento são úteis para incluir com as informações de ramo de atividade, capital social e faturamentos. Por exemplo, para um restaurante ter um bom faturamento, precisa ter um número de funcionários grande, assim como uma indústria.

O nome do contador e o seu CRC são pedidos para verificar se há um profissional hábil para realizar as demonstrações e demais informações que um profissional da área precisa realizar. O Capital Social é pedido para medir o investimento dos sócios na empresa.

Há, também, no questionário algumas opções de informações adicionais para serem solicitadas, bem como certos documentos para serem solicitados para realização da análise, como nos mostra o próximo quadro.

<b>Informações adicionais</b>
IRPF Completo
IRPJ (Protocolo de Entrega)
Relação dos últimos 12 faturamentos
Relação de frota detalhada (informar existência de ônus)
Três fornecedores /clientes

**Quadro 3** *Informações adicionais*  
(Fonte - Questionário da organização)

Os itens do quadro anterior são solicitados quando o valor do financiamento ou do risco com a organização é muito elevado.

O Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF) é solicitado para confirmação dos dados do cliente. Dados esses relacionados a informações de renda, participação societária, bens, dívidas e outras ali contidas. O Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) tem a mesma finalidade do IRPF.

A Relação dos últimos 12 faturamentos, bem como os últimos 03 financiamentos, é determinante para identificar o porte da empresa, e, além disso, verificar o histórico recente dela. A informação sobre a frota é muito utilizada para financiamento de veículos de grande porte ou para financiamento de frotas. Informa se a empresa já tem veículos compatíveis e experiência de financiamento de frotas.

Com as informações obtidas com os três principais fornecedores e três principais clientes, pode-se confirmar o histórico financeiro da empresa, a atual situação econômica, bem como se trata-se de uma empresa que honra com seus compromissos.

### 3.2.10 Políticas de crédito da instituição

A instituição publica anualmente um manual interno com a política de crédito para financiamentos. Normalmente não há grandes alterações, são feitas algumas atualizações. Durante o ano se faz necessário a realização de alguns ajustes, que são realizados por boletins chamados de Comunicação Interna, que são divulgados na intranet (rede interna de informações).

Hoje, são financiados veículos leves a partir do ano de 1991 e veículos utilitários com no máximo cinco anos de fabricação. Também são financiadas motos usadas fabricadas posteriormente há 2003, sendo que motos com mais de 400 cilindradas a partir de 2000.

A instituição financia sem restrições para as seguintes categorias profissionais: assalariado, aposentado, pensionistas, sócios ou proprietários, pessoas jurídicas, autônomos, agricultores e profissionais liberais. Exige conta bancária de todos (pode ser em qualquer banco) e algum tipo de comprovação de renda.

O financiamento de carro pode chegar a 100% do valor do bem, desde que tenha cotação de mesmo valor em determinadas publicações (Tabela Molicar, Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – Fipe –, Jornal do Carro). Porém esse percentual reduz principalmente de acordo com o ano de bem e com a qualidade do cadastro. O mesmo ocorre com as motocicletas.

Clientes com CPF suspenso ou cancelado não podem financiar, inclusive por determinação do Bacen – Banco Central do Brasil. As restrições são analisadas em cada caso, dependendo de diversos fatores, como o valor, a quantidade, o percentual de entrada dado no financiamento, entre outros.

Os prazos de financiamento são vários. Para veículos são no mínimo 12 parcelas e no máximo 60, este prazo também varia conforme o ano do bem. Caso o veículo se trate de um utilitário, o maior número é 36 vezes. No caso de motocicletas, o prazo máximo é de 48 vezes, porém em se tratando de motos que possui mais de 400cc ele se estende até 60.

De acordo com as normas, o valor mínimo de um financiamento será de R\$2.000,00 no prazo máximo de 12 meses. As menores parcelas aceitas são R\$150,00 para automóveis e utilitários e R\$120,00 para motocicletas. Os limites de idade são 18 e 70 anos.

Com relação à renda, a instituição julga que o comprometimento máximo aceito é de 33%. Caso falte renda para o cliente é aceita a complementação de avalista para junção desta, desde que obedeça a certas exigências.

### **3.3 Índices propostos para análise aprimorada de crédito**

No capítulo 2 desse estudo foi realizada uma pequena evolução histórica sobre análise das demonstrações contábeis. Na seqüência serão propostos alguns índices contábeis de análise da situação econômica da empresa.

A utilização dos índices contábeis é uma ferramenta muito importante para a análise das Demonstrações Contábeis, pois, segundo Marion (2002, p.36), os índices:

São relações que se estabelecem entre duas grandezas; facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só. [...] Ressaltamos, entretanto, que o analista deverá tomar uma série de precauções quanto à interpretação dos índices. Muitas vezes, podem dar falsa imagem de uma situação.

A visão de Matarazzo (1998, p.25) sobre as técnicas utilizadas para análise de balanços:

As técnicas de análise de balanço possibilitam grande número de informações sobre a empresa. Merecem especial atenção os estudos sobre o uso da análise de balanços na previsão de insolvência. E em função dessas experiências, tem-se podido chegar a alguns resultados objetivos sobre o grau de eficiência de certos índices de balanço na previsão de insolvência.

É necessário destacar que, a análise contábil através de índices como único instrumento, pode gerar uma impressão errônea sobre a situação financeira da empresa. Dessa maneira, esta técnica deve ser usada juntamente com uma análise aprofunda dos negócios da empresa. Gitman (1997 *apud* SANTOS, 2000, p.101) vê da seguinte forma:

Os índices são como uma “bandeira vermelha” que sinaliza problemas potenciais. Deve-se perguntar porque estão ocorrendo problemas e encontrar a causa deles. [...] No banco não cede-se empréstimos apoiados essencialmente na solidez do balanço da empresa, mas concentra-se nas demonstrações de resultados. Estamos mais interessados nos índices de cobertura que mostram se um tomador pode ou não reembolsar o principal e os juros sobre o empréstimo.

Esses índices são calculados a partir do resumo da situação do balanço da empresa e, assim, é importante para a análise de crédito. Os geralmente utilizados nas análises contábeis, que segundo Silva (2003, p.24) são: Capital de Giro (ou Circulante) Líquido, Liquidez Corrente, Liquidez Seco, Giro do Ativo Total, Endividamento Geral, Garantia de Capital de Terceiros e Lucratividade.

- **O Capital Circulante Líquido (ou Capital de Giro Líquido):** segundo Zdanowicz (1998), é um índice diferenciado, uma vez que ele não é obtido por quociente, e sim pela diferença do ativo circulante pelo passivo circulante. Na seqüência está a fórmula de cálculo deste índice:

$$\text{Capital Circulante Líquido} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante}$$

O Capital Circulante Líquido é importante, pois demonstra a capacidade de uma empresa em honrar os compromissos em curto prazo. Assim, quanto maior for esse índice melhor, maior é a capacidade da empresa em liquidar seus pagamentos.

- A **Liquidez Corrente**: conforme Silva (2003, p. 25), é “um dos índices financeiros mais comumente citados. Mede a capacidade da empresa para satisfazer obrigações em curto prazo, pois o risco de crédito será maior na medida em que a liquidez for menor”. Ele deve ser calculado da seguinte maneira, segundo Zdanowicz (1998, p.63):

Índice de Liquidez Corrente =	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
-------------------------------	---

Para Zdanowicz (1998), um quociente ideal varia para cada empresa e com o tipo de atividade econômica, entre outros. Mas um valor que pode ser considerado aceitável deve ficar em torno de \$1,50.

- O índice de **Liquidez Seca**: se assemelha ao Índice de Liquidez Corrente. O que acontece é que se excluem os estoques do ativo circulante da empresa, uma vez que, normalmente, são ativos de menor liquidez. Para Silva (2003, p. 25):

Isso ocorre porque a baixa liquidez do estoque resulta em dois fatores básicos: vários tipos de estoques não podem ser vendidos porque são itens obsoletos; e são tipicamente vendidos a crédito, o que significa que eles se tornam duplicatas a receber antes de ser convertido em caixa.

O Índice de Liquidez Seca é calculado da seguinte maneira, conforme Zdanowicz (1998, p.62):

Índice de Liquidez Seca =	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$
---------------------------	--

Este índice é importante, uma vez que ele desconsidera os possíveis estoques obsoletos ou com pouca rotação, ele mede a capacidade de pagamento de uma empresa no curto prazo. De acordo com Alberton (2005, p.41), esta fórmula expressa “quanto à empresa possui de Ativo Circulante Líquido para cada \$1,00 de obrigações no curto prazo.”

- O **Giro do Ativo Total**: de acordo com Silva (2003 p. 25), é o índice que “indica a eficiência com a qual a empresa usa todos os seus ativos para gerar vendas.

Geralmente, quanto maior o Giro do Ativo Total da empresa, mais eficiente seus ativos foram usados”. Para Alberton (2005, p.41), “quanto maior o índice, melhor.” Ainda segundo o mesmo autor, este índice é calculado da seguinte maneira:

Giro do Ativo Total =	$\frac{\text{Vendas Circulantes}}{\text{Ativo Total}}$
-----------------------	--

Este índice tem sua importância no fato de que ele apresenta o quanto à empresa esta utilizando de seus ativos, capital próprio, para gerar receitas.

- O índice de **Endividamento**: mede, segundo Zdanowicz (1998, p.65), “comprometimento da empresa, com os capitais de terceiros nela alocados”. Quanto maior for esse índice maior será o montante do capital de terceiros que vem sendo empregados pela empresa. De acordo com Zdanowicz (1998) este índice é calculado como segue:

Índice de Endividamento =	$\frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$
---------------------------	--

O índice de Endividamento é importante na análise de uma empresa interessada em realizar um financiamento, principalmente porque ele mostra o quanto essa empresa já tem de dívidas no mercado, face ao seu patrimônio.

- **Garantia de Capital de Terceiros**: este índice demonstra o nível de capital de terceiros com relação ao patrimônio líquido. Segundo Silva (2003, p. 26), “quando na aplicação do índice, por exemplo, se obtiver um resultado de R\$0,80, lê-se que, para cada R\$1,00 de capital de terceiros há R\$0,80 de capital próprio como garantia.” Ele é calculado da seguinte forma:

Garantia de Capital de Terceiros =	$\frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}} \times 100$
------------------------------------	--

Este índice é importante, pois demonstra o quanto a empresa possui de capital próprio para garantir o capital de terceiros.

Para Silva (2003, p. 26) “uma ferramenta comum para se avaliar a Lucratividade em relação às vendas, é a demonstração da composição percentual do resultado”.

Com objetivo de facilitar e melhorar a avaliação das receitas e despesas, realizando uma comparação com as vendas. Isso deve ser apresentado como uma porcentagem, medida item por item. Neste caso utilizam-se os seguintes Índices: A Margem Bruta, a Margem Operacional e a Margem Líquida.

- **Margem Bruta:** mede a porcentagem de cada unidade monetária do lucro após a empresa pagar o custo dos seus produtos, segundo Intellect Gerenciamento Financeiro - IGF. Seu cálculo é expresso por:

Margem Bruta =	Lucro Bruto
	Vendas Líquidas

De acordo com o site da IGF este índice mede a eficiência da empresa na sua produção, é muito utilizado na análise financeira da mesma.

- A **Margem Operacional:** para Silva (2003, p.27) “mede o que, com freqüência, se denomina lucros obtidos somente pela atividade principal, obtido em cada unidade monetária de venda”. Conforme o site do IGF o cálculo é feito da seguinte forma:

Margem Operacional =	Lucro Operacional
	Vendas Líquidas

Esta Margem transmite a eficiência de fabricação e administrativa da empresa, por isso da sua importância.

- A **Margem Líquida:** mede, em percentual, quantas unidades monetárias de venda restaram após o desconto de todas as despesas, incluindo o I.R. Conforme o IGF efetua-se o cálculo da seguinte forma:

Margem Líquida =	Lucro Líquido após IR
	Vendas

Para uma empresa quanto maior for a Margem Líquida, melhor, pois esta é uma medida bastante citada para indicar o sucesso da empresa em termos de lucratividade sobre vendas.

Sugere-se, ainda, que sejam utilizados os indicadores de lucratividade que mensuram o retorno sobre o Ativo Total e sobre o Patrimônio Líquido, que são:

- **Taxa de Retorno Sobre o Ativo Total:** este indicador mede como a administração gera lucros utilizando-se dos seus ativos. Quanto mais alta esta relação for melhor para empresa. Calcula-se como segue:

Taxa de Retorno sobre Ativo Total =	$\frac{\text{Lucro Líquido após IR}}{\text{Ativo Total}}$
-------------------------------------	---

É indicador muito importante para medir o desempenho da empresa, pois ele mede o lucro líquido da empresa, inclusive após a dedução do IR, com relação a total de bens e direitos (ativo) da empresa.

- **Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido:** segundo Silva (2003, p. 28) esta taxa “mede o retorno obtido sobre o investimento dos proprietários da empresa, geralmente quanto mais alta for essa taxa de retorno, melhor para os proprietários.” Ela é obtida através do calculo abaixo:

Taxa de Retorno sobre Patrimônio Líquido =	$\frac{\text{Lucro Líquido após IR}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
--	--

A principal importância da taxa de retorno sobre Patrimônio Líquido, é que ele demonstra o qual o retorno que a empresa dá, com relação ao investido pelos acionistas.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo visa verificar se as informações contábeis que são utilizadas pela instituição financeira para concessão e deferimento do crédito são suficientes e confiáveis. Com esse intuito foi traçado como objetivo averiguar se as ferramentas e os critérios utilizados pela instituição financeira, para coletar informações contábeis, traz dados suficientes para uma análise segura da empresa tomadora de crédito.

Para atingir o objetivo do estudo, inicialmente, explanou sobre as instituições financeiras e suas ramificações, depois sobre crédito, CDC e leasing e uma breve evolução histórica sobre a análise das demonstrações contábeis.

Posteriormente, foram elencadas as ferramentas e normas utilizadas pela instituição para concessão/deferimento de numa análise de crédito. Após isso, foram apresentadas as informações que são coletadas pelo atual questionário utilizado pela instituição. Na seqüência, foram descritos os índices contábeis que mais se aplicam, numa forma geral, e que são considerados como os mais importantes para análise de diversas empresas dos mais variados segmentos.

Com a apresentação dos índices contábeis geralmente utilizados numa análise da situação financeira na qual se encontra uma determinada empresa, percebeu-se como o questionário atualmente utilizado pela instituição é superficial e não atende a nenhum instrumento de análise contábil.

No intuito de sanar tal problema e embasado pelas técnicas contábeis já apresentadas, é sugerido que sejam incorporadas ao formulário de coleta de informações a solicitação de alguns dados contábeis, para que dessa maneira os analistas possam utilizar as técnicas de análise de uma empresa.

Os dados que devem ser incluídos para atender a essa necessidade são: Ativo Total e Ativo Circulante, Capital de Terceiros, Estoques, Lucro Bruto, Lucro Operacional e Lucro Líquido após IR, Passivo Circulante e Passivo Exigível, Patrimônio Líquido, Vendas e Vendas Líquidas.

Vale ressaltar que nem todos os índices e as técnicas comumente utilizadas foram citados no estudo. Alguns por serem muito específicos a determinados segmentos, outros por necessitarem de muitos dados. Cabe lembrar, como mencionado no começo do estudo, que o

mundo atual está extremamente dinâmico e a concorrência cada vez maior e faminta por crescimento no mercado.

Assim uma análise vertical e horizontal, por exemplo, poderia demandar um tempo maior para sua realização e a necessidade de muitos outros valores, o que poderia determinar a demora na análise de crédito e a conseqüente perda do cliente para outra instituição.

Sabe-se, também, que a realidade do País é composta pela grande maioria das empresas de micro e pequeno porte. E, muitas vezes, empresas desses portes não possuem um controle financeiro e, principalmente, contábil muito preciso, o que dificulta a aplicação das técnicas contábeis.

Porém, mesmo com essas dificuldades, se faz necessário uma análise de crédito confiável para determinação da concessão ou não do crédito. A permanência de índices de inadimplência em níveis aceitáveis é fundamental para bons resultados de uma instituição financeira, bem como da economia de uma forma geral.

Para dar continuidade ao tema estudado fica como sugestão para próximos trabalhos, a realização de estudos semelhantes para o setor imobiliário, bem como o desenvolvimento de análises para os diversos tipos de empréstimos fornecidos a pessoas jurídicas por instituições bancárias sem a utilização direta de garantias, como exemplo destes o financiamento de capital de giro, descontos de duplicatas e outros.

## REFERÊNCIAS

**102 Busca.** Disponível: <[www.102online.com.br](http://www.102online.com.br)>.

ALBERTON, Luiz. **Apostila da Disciplina:** Análise das Demonstrações Contábeis. Florianópolis:UFSC, 2005.

**APOSTILA** de treinamento da instituição.

ASSOCIAÇÃO dos Bancos do Distrito Federal: **Glossário.** Disponível em: <<http://www.assbandf.org.br/>>. Acesso em: 20 mai. 2009.

BEUREN, Ilse Maria; LONGARAY, André Andrade. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade:** teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2003. 189p.

BLATT, Adriano. **Avaliação depende de dados consistentes e experiência profissional.** Equifax:[s.l.], 2003. Disponível em: <[http://www.sci.com.br/cmn\\_mat.asp?MAT\\_COD=38&MAT\\_ANO=2003](http://www.sci.com.br/cmn_mat.asp?MAT_COD=38&MAT_ANO=2003)>. Acesso em: 22 jul. 2009.

BRASIL. Banco Central do Brasil. **Resolução n. 002682.** Brasília, 1999. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?N=099294427&method=detalharNormativo>>. Acesso em: 26 mai. 2009.

BRASIL. Banco Central do Brasil. **UNICAD:** Informações sobre entidades de interesse do Banco Central. Brasília, [s.d.]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?UNICADMOD>>. Acesso em: 20 mai. 2009.

BRASIL. Presidência da República. **Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964.** Brasília, 1964. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/L4595.htm>>. Acesso em: 14 mai. 2009.

BRASIL. Presidência da República. **Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007.** Brasília, 2007. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm)>. Acesso em: 26 mai. 2009.

CÂMARA de Dirigentes Logistas de Pelotas. **Serviço de Proteção ao Crédito.** Disponível em: <<http://www.cdlpelotas.com.br/texto/spc>>. Acesso: 22 jul. 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996. 159 p.

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

**GLOSSÁRIO On-line.** Disponível em: <<http://www.glossarioonline.com.br/modules/wordbook/entry.php?entryID=3851>>. Acesso em: 20 mai. 2009.

**MNI - Manual de Normas Internas.** 2009.

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

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 514p.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

PÉRSICO, João Augusto. **Os C's do crédito**. Disponível em: <<http://uasfsebrae.blogspot.com/2009/02/os-cs-do-credito.html>>. Acesso em: 13 jun. 2009

**RECEITA Federal**. Disponível em: <[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)>.

SANTOS, José Odalio dos. **Análise de Crédito**: empresas e pessoas físicas; abordagem teórico-prática com foco em: técnicas de julgamento, credit scoring, linhas de crédito, garantias e estratégias para diversificação de riscos. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito**: concessão e gerência de empréstimos. 3. ed. São Paulo, Atlas, 1997.

SEBRAE. **6 C do crédito**. Disponível em: <[www.sebraesp.com.br/servicos\\_financeiros/num\\_clique/6c\\_credito](http://www.sebraesp.com.br/servicos_financeiros/num_clique/6c_credito)>. Acesso em: 16 jun. 2009.

**SERASA**. Disponível em: <[www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)>.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

\_\_\_\_\_. **Gestão e análise de risco de crédito**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, Rosane Aparecida da. **Aplicação das técnicas de análise das demonstrações contábeis como ferramenta de avaliação na concessão de crédito para as pessoas jurídicas**. Biguaçu: UNIVALI, 2003. Monografia (Graduação), Ciências Contábeis, Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu, 2003

**TELELISTA**. Disponível: <[www.telelistas.net](http://www.telelistas.net)>.

**TRIBUNAL de Justiça de Santa Catarina**. Disponível em: <[www.tj.sc.com.br](http://www.tj.sc.com.br)>.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Estrutura e análise das demonstrações contábeis**. 1. ed. Porto Alegre: Novak, 1998.

## ANEXO

## QUESTIONÁRIO DE COLETA DE INFORMAÇÕES DA INSTITUIÇÃO

## Informações Pessoa Jurídica/Empresa

Retornar para:		Fone/Fax:		Data
Proponente				
<b>Informações da Empresa</b>				
Ramo de Atividade				
Endereço				
Data de Início de Atividade	CNPJ	Inscrição Estadual	CCM	
<b>Sócios</b>		<b>Participação</b>	<b>Data Entrada</b>	<b>Pró-Labore</b>
Nome e CPF		%		
Nome e CPF		%		
Nome e CPF		%		
Nome e CPF		%		
<b>Faturamento dos últimos 03 meses</b>				
R\$		R\$		R\$
Nº Funcionário	Valor da Folha de Pagamento	Contador Responsável		CRC
<b>Observações</b>				
CAPITAL SOCIAL R\$				
<b><u>OBS - favor enviar somente os documentos selecionados abaixo</u></b>				
<input type="checkbox"/> IRPF COMPLETO				
<input type="checkbox"/> IRPJ (PROTOCOLO DE ENTREGA)				
<input type="checkbox"/> 12 ÚLTIMOS FATURAMENTO				
<input type="checkbox"/> RELAÇÃO DE FROTA DETALHADA (informar se possui ônus ou não)				
<input type="checkbox"/> 3 FORNECEDORES / 3 CLIENTES				