

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**

**THATIANE GOMES DA FONSECA**

**ANÁLISE DE CRÉDITO:  
AS VARIÁVEIS ENVOLVIDAS NO PROCESSO DE CONCESSÃO DE  
EMPRÉSTIMOS PARA PESSOAS JURÍDICAS**

**FLORIANÓPOLIS - SC  
2004**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

**ANÁLISE DE CRÉDITO:  
AS VARIÁVEIS ENVOLVIDAS NO PROCESSO DE CONCESSÃO DE  
EMPRÉSTIMOS PARA PESSOAS JURÍDICAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado  
à Disciplina Projeto de Estágio – 5236, como  
requisito parcial para obtenção de grau de  
Bacharel em Ciências da Administração, da  
Universidade Federal de Santa Catarina

Por Thatiane Gomes da Fonseca

Orientadora: : Priscilla Martins Ramos


Área de Pesquisa: Administração Financeira

Florianópolis, novembro de 2004

THATIANE GOMES DA FONSECA

**ANÁLISE DE CRÉDITO:  
AS VARIÁVEIS ENVOLVIDAS NO PROCESSO DE CONCESSÃO DE  
EMPRÉSTIMOS PARA PESSOAS JURÍDICAS**

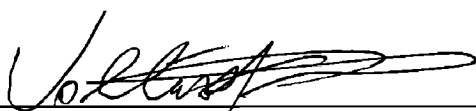
Este trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em 18 de novembro de 2004.

  
Prof. Mário de Souza Almeida  
Coordenador de Estágios

Apresentada à Banca Examinadora integrada pelos professores:

  
Priscilla Martins Ramos  
Orientadora

  
Hans Michael Van Bellen  
Membro

  
Valter Saurin  
Membro

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus pais, que durante todos esses anos lutaram para me proporcionar uma boa formação e que sempre estiveram ao meu lado me dando pleno apoio, amor, carinho, dedicação e confiança, e orientando meu caminho durante a vida.

À Professora Priscilla Martins Ramos que aceitou ser minha orientadora e em muito ajudou e incentivou o desenvolvimento deste trabalho.

Ao meu namorado, que soube compreender os diversos momentos em que tive que me dedicar ao trabalho, não podendo estar ao seu lado algumas vezes.

Aos gerentes das instituições pesquisadas que auxiliaram na elaboração do trabalho, aceitando conceder as entrevistas e suprimindo-a com informações relevantes.

E todos aqueles que, de maneira direta ou indireta, contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho que representa a conquista de um objetivo e aponta oportunidades de novos desafios.

*“ Nunca diga às pessoas como fazer as coisas. Diga-lhes o que deve ser feito e elas surpreenderão você com sua engenhosidade ”*

*George Patton (1885 – 1945)*

# SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS .....	8
RESUMO .....	9
<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
1.1 OBJETIVOS DO TRABALHO .....	11
1.1.1 <i>Objetivo Geral</i> .....	11
1.1.2 <i>Objetivos Específicos</i> .....	11
1.2 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO.....	12
<b>2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....</b>	<b>14</b>
2.1 O SISTEMA FINANCEIRO E O SISTEMA BANCÁRIO NACIONAL .....	14
2.1.1 <i>Bancos Múltiplos</i> .....	16
2.1.2 <i>Atividade Bancária</i> .....	17
2.2 CONCEITO DE CRÉDITO.....	20
2.2.1 <i>Objetivos do crédito</i> .....	21
2.2.2 <i>Desenvolvimento do crédito</i> .....	23
2.2.2.1 <i>História do crédito no Brasil</i> .....	23
2.2.2.2 <i>Situação atual do crédito</i> .....	26
2.3 ANÁLISE DE CRÉDITO.....	27
2.3.1 <i>Evolução da análise de crédito</i> .....	28
2.4 PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO .....	28
2.4.1 <i>Necessidades do cliente</i> .....	29
2.4.2 <i>Variáveis da decisão de crédito</i> .....	30
2.4.2.1 <i>Caráter</i> .....	31
2.4.2.2 <i>Capacidade</i> .....	31
2.4.2.3 <i>Capital</i> .....	32
2.4.2.4 <i>Condições</i> .....	33
2.4.2.5 <i>Colateral</i> .....	33
2.4.2.6 <i>Conglomerado</i> .....	34
2.3.3 <i>Etapas da Análise de Crédito</i> .....	35
2.3.3.1 <i>Análise Cadastral</i> .....	35
2.3.3.2 <i>Análise da Idoneidade</i> .....	36
2.3.3.3 <i>Análise Financeira</i> .....	37
2.3.3.3.1 <i>Índices de Liquidez</i> .....	38
2.3.3.3.2 <i>Índices de Endividamento</i> .....	39
2.3.3.3.3 <i>Índices de Imobilização</i> .....	39
2.3.3.3.4 <i>Índices de Lucratividade</i> .....	40
2.3.3.3.5 <i>Índice de cobertura</i> .....	41
2.3.3.3.6 <i>Índices de Rotatividade</i> .....	41
2.3.3.3.7 <i>Índices de rentabilidade</i> .....	42
2.3.3.4 <i>Análise de Relacionamento</i> .....	42
2.3.3.5 <i>Análise Patrimonial</i> .....	43
2.3.3.6 <i>Análise de Sensibilidade</i> .....	43
2.3.3.7 <i>Análise do negócio</i> .....	43
2.3.4 <i>Limites e Linhas de Crédito</i> .....	44
2.3.5 <i>Condições do Empréstimo</i> .....	46
2.3.5.1 <i>Prazo</i> .....	46
2.3.5.2 <i>Garantias</i> .....	47
2.3.5.2.1 <i>Garantias Pessoais</i> .....	47
2.3.5.2.2 <i>Garantias Reais</i> .....	48
2.3.5.3 <i>Taxas</i> .....	48
2.5 ANÁLISE DO RISCO DE CRÉDITO E RETORNO.....	49
<b>3. METODOLOGIA.....</b>	<b>52</b>
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	52
3.2 COLETA DE DADOS .....	53

3.3	UNIVERSO DE PESQUISA .....	54
3.4	LIMITAÇÕES DO ESTUDO .....	55
<b>4.</b>	<b>DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE ANÁLISE NOS BANCOS ESTUDADOS.....</b>	<b>56</b>
4.1	CARACTERIZAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES.....	56
4.1.1	<i>Segmento Pessoa Jurídica</i> .....	57
4.1.2	<i>Abertura de conta corrente PJ</i> .....	59
4.1.3	<i>Carteira de Produtos Pessoa Jurídica</i> .....	61
4.2	ANÁLISE DE CRÉDITO.....	63
4.2.1	<i>Capacidade</i> .....	64
4.2.2	<i>Caráter</i> .....	67
4.2.3	<i>Capital</i> .....	69
4.2.4	<i>Condição</i> .....	72
4.2.5	<i>Colateral</i> .....	73
4.2.6	<i>Conglomerado</i> .....	76
4.3	LIMITES DE CRÉDITO.....	77
4.4	CONDIÇÕES DO EMPRÉSTIMO.....	80
4.5	RISCOS .....	81
4.6	SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS NO PROCESSO DE ANÁLISE NAS DUAS INSTITUIÇÃO PESQUISADAS.....	88
<b>5</b>	<b>CONCLUSÕES.....</b>	<b>90</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>94</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>96</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>97</b>

**LISTA DE FIGURAS**

<b>FIGURA 1: SISTEMA BANCÁRIO NACIONAL.....</b>	<b>15</b>
<b>FIGURA 2: REPRESENTAÇÃO DO CRÉDITO ASSOCIADO AO RISCO.....</b>	<b>18</b>
<b>FIGURA 3: ÍNDICES DE DESEMPENHO .....</b>	<b>37</b>
<b>FIGURA 4: CAUSAS DE FALÊNCIA DAS EMPRESAS.....</b>	<b>44</b>
<b>FIGURA 5: COMPOSIÇÃO DO <i>SPREAD</i> BANCÁRIO.....</b>	<b>51</b>
<b>FIGURA 6: SEGMENTAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES.....</b>	<b>59</b>
<b>FIGURA 7: VARIÁVEIS DO CRÉDITO X TIPOS DE ANÁLISE .....</b>	<b>64</b>
<b>FIGURA 8: ÍNDICES FINANCEIROS DA EMPRESA XYZ.....</b>	<b>71</b>
<b>FIGURA 9: PISOS E TETOS DE LIMITES DOS BANCOS.....</b>	<b>78</b>
<b>FIGURA 10 : ALÇADAS DE CRÉDITO DIRETORIA REGIONAL DO BANCO ALFA.....</b>	<b>79</b>
<b>FIGURA 11: ALÇADAS DE LIMITES POR PRODUTOS .....</b>	<b>80</b>
<b>FIGURA 13: ALÇADA DA AGÊNCIA BANCO BETA.....</b>	<b>81</b>
<b>FIGURA 14: COMPARATIVO ENTRE OS <i>RATINGS</i> DE CRÉDITO .....</b>	<b>87</b>



## RESUMO

FONSECA, Thatiane Gomes. **Análise de Crédito: variáveis envolvidas no processo de concessão de empréstimo nos bancos múltiplos**. 2004. 110f. Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

O presente trabalho trata à respeito do tema análise de crédito, enfocando as variáveis - caráter, capacidade, condições, capital, colateral e conglomerado - envolvidas no processo de concessão de empréstimos nos bancos múltiplos para pessoas jurídicas, pertencentes ao segmento de Varejo, composto por micro, pequenas e, em algumas instituições, médias empresas. Trata-se de uma pesquisa descritiva em relação aos objetivos propostos e quanto aos meios uma pesquisa bibliográfica, documental, de campo e um estudo multicase. A coleta de dados foi realizada através de levantamentos bibliográficos e documentais, entrevistas e observação direta. Inicialmente, é realizada uma fundamentação teórica do tema, enfatizando o papel das instituições bancárias, principalmente dos bancos múltiplos, que atuam como intermediadores financeiros. A seguir, procura-se relacionar as etapas da análise de crédito com as variáveis do crédito, e apresentar as informações relevantes no processo: a capacidade que consiste na análise do negócio, o caráter relacionado com a análise de idoneidade, o capital relacionado com a análise financeira, as condições relacionadas com a análise do negócio e de sensibilidade, o colateral que se refere à análise patrimonial e o conglomerado relacionado com todas os tipos de análises citados acima. Aliada à exposição dessa idéia, também é efetuada uma descrição do processo de implantação de limites de crédito, que costuma ser realizado por intermédio de um sistema de limites de crédito ou por propostas manuais, respeitando os limites máximos e mínimos estipulados pela política de cada instituição, a definição das condições da operação – taxas, prazos e garantias, e sobre como é feita a definição do risco de crédito que a empresa cliente apresenta. Tanto as condições da operação de crédito como a determinação do risco que o cliente apresenta são definidas de acordo com as informações obtidas durante a análise das variáveis do crédito. Conceder crédito é gerenciar riscos, medindo-os de forma adequada e tentando se certificar de que o empréstimo será honrado de acordo com as condições estabelecidas e em seu vencimento.

**Palavras-chave:** 1. Bancos múltiplos 2. Variáveis do crédito 3. Limites de crédito  
4. Risco de crédito

## 1 INTRODUÇÃO

A globalização dos mercados mundiais trouxe diversas conseqüências para os cenários econômicos e financeiros. Uma dessas mudanças foi o aumento da competição entre as empresas, que exige respostas cada vez mais rápidas ao mercado, com a criação de novos produtos e novas técnicas de produção que diminuam os custos do processo. Não importa qual seja a estratégia adotada pela empresa para sobreviver no mercado globalizado, praticamente todas as ações exigem recursos financeiros.

Contudo, nem todas as empresas possuem liquidez suficiente para realizar os investimentos necessários com os recursos do seu próprio caixa. Nessas circunstâncias, a solução para a maioria dessas empresas são os empréstimos bancários.

Para as empresas, a decisão de investimento tem profunda relevância dentre as decisões empresariais e compreende diversas variáveis internas e externas que atuam sobre a organização e influenciam seus resultados.

As instituições bancárias atuam como intermediários financeiros. Conforme, Silva (1997) os bancos recebem depósitos de vários clientes e utilizam os recursos desses depósitos para efetuarem empréstimos para outros clientes. No primeiro processo, quando o cliente faz o depósito, o banco não se preocupa com suas qualidades, pois é o próprio cliente quem assume o risco ao investir seu dinheiro naquele banco. Porém, ao efetuar um empréstimo a um cliente, o banco possui a preocupação em avaliar a capacidade de pagamento desse cliente, pois os recursos financeiros são escassos e devem ser alocados da forma certa para resultar em receitas para a instituição.

Os critérios para tomada de decisão das instituições financeiras no que tange à concessão de crédito às empresas envolvem diversas variáveis, tais como a capacidade da empresa para pagar suas dívidas, seu caráter e disposição em honrar essas dívidas, as condições em que a empresa se encontra, o capital que a empresa possui, as formas de garantia da operação de crédito, podendo inclusive envolver outros fatores relacionados com a contribuição sócio-econômica que o projeto financiado poderá proporcionar.

O presente trabalho está contextualizado neste cenário, abordando o processo de análise de crédito realizado pelos bancos múltiplos. O trabalho consiste em um estudo das variáveis e dos tipos de análises realizadas envolvidas no processo de concessão de empréstimos à pessoas jurídicas, pertencentes ao segmento de varejo. Com o intuito de tornar o estudo mais completo, a pesquisa foi realizada em dois bancos múltiplos, cujas

razões sociais serão preservadas diante do conteúdo das informações expostas. Desta forma, será possível também verificar se existe uma diferença significativa entre metodologias e as variáveis analisadas no processo de ambas instituições.

Diante do exposto, formulou-se a seguinte questão-problema:

*Quais são as variáveis envolvidas no processo de concessão de empréstimos às pessoas jurídicas do segmento de Varejo, nos bancos múltiplos, tendo em vista o período do ano de 2004?*

## 1.1 OBJETIVOS DO TRABALHO

Os objetivos da elaboração deste trabalho são divididos entre o objetivo geral, que apresenta o questionamento central que criou a necessidade da realização da pesquisa e os objetivos específicos, que serviram como um guia na condução da pesquisa, ressaltando pontos relevantes no estudo do tema.

### 1.1.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do trabalho é desenvolver um estudo sobre as variáveis envolvidas no processo de concessão de empréstimos às pessoas jurídicas do segmento de Varejo, nos bancos múltiplos, tendo em vista o período do ano de 2004.

### 1.1.2 Objetivos Específicos

Como objetivos específicos, busca-se o seguinte:

- a) Fundamentar o papel das instituições bancárias no sistema monetário nacional
- b) Analisar as principais variáveis que influenciam a tomada de decisão no processo de análise de crédito, considerando as diversas etapas dessa análise
- c) Descrever como são definidos os limites de crédito nas instituições bancárias
- d) Identificar como são definidas as condições do empréstimo nas instituições pesquisadas

e) Verificar como é realizada a definição de riscos de crédito das empresas

f) Detectar as diferenças e semelhanças entre as variáveis envolvidas no processo de análise de crédito dos bancos pesquisados

## 1.2 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

No ambiente competitivo em que vivem as empresas brasileiras atualmente, intensificado pela entrada de produtos estrangeiros, despontam no cenário comercial aquelas que conseguem inovar e sair na frente de seus concorrentes. Contudo, a maioria dos processos de inovação, seja na forma de produção, na forma de relacionamento com o cliente, na administração dos recursos ou no próprio produto, exigem investimentos de capital.

Nesse cenário, a empresa sem capital suficiente para novos investimentos é obrigada a tomar decisões de alavancagem financeira, a qual Neto (1986) define como o efeito de tomar, numa ponta, recursos de terceiros a um custo  $y$ , aplicando-os na outra ponta (nos ativos) a uma taxa  $x$ ; a diferença é o resultado dos proprietários da empresa, através de alterações no patrimônio líquido, para mais ou para menos do que aquele que seria obtido caso todo o investimento fosse feito apenas com recursos próprios.

Exatamente nesse ponto, está inserido o papel dos bancos, que como intermediadores financeiros, possuem recursos que podem ser repassados às empresas que destes necessitam. Porém, a atividade de empréstimo incorre em risco do não recebimento, ou seja, o cliente pode não cumprir a promessa de pagamento. Objetivando se protegerem desta situação e assim garantirem a boa qualidade da sua carteira de fundos, os bancos analisam cada proposta de crédito que lhes é apresentada, avaliando diversos fatores como o perfil do cliente, sua situação financeira (liquidez e rentabilidade), a situação econômica do setor em que atua, enfim, uma série de informações que possibilitam estimar o risco do empréstimo e seu potencial de retorno para a instituição bancária, que visa o lucro das suas operações.

A relevância do tema de pesquisa surge nessa situação apresentada. Interessam às empresas tomadoras de crédito conhecerem o trabalho desenvolvido pelos bancos, sendo estes fontes de financiamento de seus projetos e suas atividades. Portanto, o entendimento do processo de análise de crédito e das variáveis envolvidas, ou seja, conhecer as

informações estudadas e observadas em uma empresa que precisa obter recursos financeiros junto às instituições bancárias, torna-se importante, indicando formas de melhorar o relacionamento da empresa com essas instituições e, conseqüentemente, facilitar seu acesso a empréstimos e financiamentos, tornando tangível seus projetos e viabilizando o alcance dos seus objetivos traçados.

Com o objetivo de tornar o trabalho viável, em termos de tempo e custos financeiros, a pesquisa de campo é executada no ambiente de duas instituições financeiras, uma privada e outra pública.

Em tempos de escassez da moeda e altas taxas de juros nacionais, muito se comenta sobre o tema “crédito”, contudo pouco se divulga à respeito da metodologia adotada e das ferramentas utilizadas no processo de análise de concessão de empréstimos que é diariamente realizado pelos bancos. Nesse sentido o estudo torna-se original, principalmente por expor os processos desenvolvidos em um banco público e outro privado através de uma análise descritiva e comparativa.

## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica proporciona uma base auxiliando o entendimento das variáveis envolvidas no processo de concessão de empréstimos realizado nas instituições bancárias pesquisadas.

Os seguintes aspectos serão levantados nesta fundamentação: o funcionamento do sistema financeiro e bancário nacional, o conceito de crédito e seu desenvolvimento, o processo de análise de crédito, com a descrição das principais variáveis envolvidas e os tipos de análises desenvolvidas, os conceitos de linhas e limites de crédito, as condições existentes nas operações de crédito e os riscos envolvidos nessas operações.

### 2.1 O SISTEMA FINANCEIRO E O SISTEMA BANCÁRIO NACIONAL

O Sistema Financeiro Nacional, de acordo com Silva (1997), consiste em um conjunto de instrumentos e instituições que funcionam como meio para realização da intermediação financeira, podendo ser dividido em subsistema normativo e subsistema operativo.

O Subsistema Normativo é responsável pela normatização e controle das instituições que operam no mercado, composto pela Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil, Banco do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O subsistema operativo é composto pelas instituições financeiras (bancárias e não bancárias) que operam diretamente na intermediação financeira.

As instituições financeiras, pertencentes ao Subsistema Operativo, podem ser agrupadas, segundo FORTUNA (1999), de acordo com suas funções de crédito, nos seguintes segmentos:

- a) Instituições de crédito a curto prazo: bancos comerciais, caixa econômica, bancos cooperativos, bancos múltiplos com carteira comercial;
- b) Instituições de crédito de médio e longo prazo: bancos de desenvolvimento, bancos de investimento, caixa econômica e bancos múltiplos com carteira comercial de investimento e desenvolvimento;

c) Instituições de crédito para financiamento de bens de consumo duráveis: sociedades de crédito, financiamentos, investimentos (financeiras), caixa econômica, bancos múltiplos com carteira aceita;

d) Sistema Financeiro da Habitação: caixa econômica, associações de poupança e empréstimo, sociedade de crédito imobiliário, companhias hipotecárias, bancos múltiplos com carteira imobiliária;

e) Instituições de Intermediação no Mercado de Capitais: sociedades corretoras, sociedades distribuidoras, bancos de investimento, bancos múltiplos com carteira de investimento, agentes autônomos de investimento;

f) Instituições de Seguros e Capitalização: seguradoras, corretoras de seguros, entidades abertas de previdência privada, entidades fechadas de previdência privada, sociedades de capitalização.

O Sistema Bancário Nacional foi estruturado e regulado pela Lei no. 4.595, de 31.dez.64. Com o advento da reforma bancária houve considerável melhoria no sistema bancário brasileiro pois as autoridades monetárias puderam planejar, controlar e orientar as atividades do sistema de forma a proporcionar ao organismo econômico do país níveis adequados de liquidez e promover a redução do custo de crédito.

O Sistema Bancário Nacional está organizado da seguinte forma:

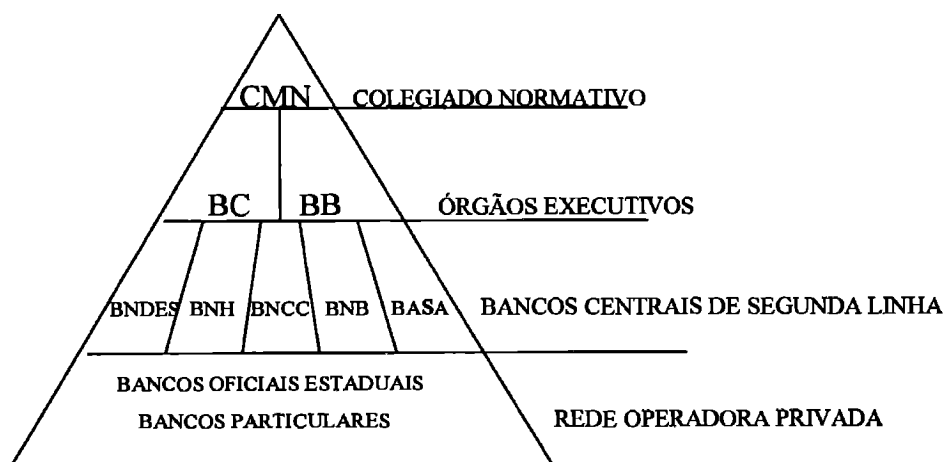


Figura 1: Sistema Bancário Nacional

FONTE: BORGES (1986:46)

No topo da pirâmide está o Conselho Monetário Nacional (CMN), cuja finalidade é formular a política da moeda e de crédito através da expansão e retração da moeda e do controle da taxa básica de juros da economia, objetivando o progresso econômico e social.

Em seguida, estão os órgãos executivos, o Banco de Brasil, instrumento da política creditícia e financeira do Governo Federal, e o Banco Central do Brasil, que possui atribuições específicas expedidas pelo CMN para o controle monetário, adequando os meios de pagamento às reais necessidades da economia nacional, e a expansão do crédito de forma coerente com a programação financeira do governo, como a emissão de moeda, recebimento de depósitos compulsórios, realização de redescontos (empréstimos) para outras instituições financeiras do sistema e fiscalização de todas as instituições financeiras. Abaixo na pirâmide, seguem os bancos oficiais federais – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco Nacional da Habitação (BNH), Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e Banco da Amazônia (BASA), tidos como bancos centrais de segunda linha. Na base da pirâmide, encontram-se os bancos oficiais estaduais e os bancos particulares que compõem a rede privada.

### 2.1.1 Bancos Múltiplos

O Banco Central, na resolução 2099/94, define como banco múltiplo a instituição financeira privada ou pública que 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, e ser organizado sob a forma de sociedade anônima, e em sua denominação social deve constar a expressão "banco" .

A criação dos bancos múltiplos, ressalta Silva (1997), teve por finalidade a racionalização das estruturas administrativas e comerciais das instituições financeiras, possibilitando que uma única entidade ( o banco múltiplo) possa desenvolver operações em diversas carteiras que antes envolveriam diversas empresas.

Segundo Compton (1990), os bancos múltiplos com carteira comercial possuem três funções que se destacam como as principais contribuições para a economia, sendo as



bases sobre as quais a atividade bancária e a economia se apoiam e satisfazendo os requisitos legais que definem um banco. As funções são:

a) Depósito : podem ser feitos em conta corrente para serem sacados num futuro próximo com o intuito de atender as despesas correntes do indivíduos, em conta poupança ou utilizado para estabelecer algum tipo de depósito a prazo. Esses dois fundos são deixados para objetivos futuros ou para situações de emergência, rendendo juros.

b) Pagamento : os mecanismos de pagamentos mais utilizados costumam ser os cheques e os sistemas de transferências eletrônicas

c) Crédito: a maior fonte de receita de um banco advém dos empréstimos aos seus clientes, pessoas físicas, jurídicas e o próprio governo, através da cobrança de juros sobre montante concedido. Além disso, essa capacidade de atender as necessidades de crédito da sociedade é vital para o desenvolvimento e prosperidade da economia, pois afeta a base monetária do país com a expansão da moeda em circulação.

### 2.1.2 Atividade Bancária

As grandes empresas e sociedades, as pessoas físicas consumidoras, as pequenas empresas e os organismos do governo Federal, Estadual e Municipal dependem dos bancos para atenderem todas suas necessidades financeiras.

Os bancos são, de acordo com Fortuna (1999), as mais conhecidas das instituições financeiras que compõem o Sistema Financeiro Nacional, estando voltados a suprir recursos para o financiamento de curto e médio prazo ao comércio, indústrias, empresas prestadoras de serviços e pessoas físicas.

Colli e Fontana (1996) definem os bancos como empresas que possuem capitais próprios e de terceiros (depósitos) e empregam esses recursos em diversas espécies de operações peculiares ao comércio de dinheiro, com o objetivo de obter lucro.

... o banco, como empresa, não difere daquelas mercantis que, pela natureza dos bens, formam substancialmente o objeto do seu comércio. A sua mercadoria é o dinheiro, mercadoria por excelência, aquela que representa também o denominador comum de todas as outras. Como o comerciante não é senão intermediário entre o produto e a necessidade, e como a sua obra avizinha aquele a esta, assim também o banqueiro não é mais do que um intermediário entre os capitais que procuram emprego e o trabalho que procura capital, entre aqueles que têm capitais temporânea ou permanentemente disponíveis e não querem ou não sabem fazê-los frutificar e aqueles que não têm capitais, mas que possuem a energia, os meios e a capacidade para fazê-los frutificar. O banco, na moderna

economia capitalista, tornou-se o mais importante instrumento do moderno sistema industrial e comercial. CHIANALE *Apud* COLLI e FONTANA (1996:14)

Os bancos atuam na sociedade como intermediários financeiros, através da interação com os agentes econômicos, recebem depósitos de seus clientes e repassam os recursos desses depósitos através de empréstimos para outros clientes.

O ciclo da intermediação financeira é demonstrado através do esquema apresentado a seguir.

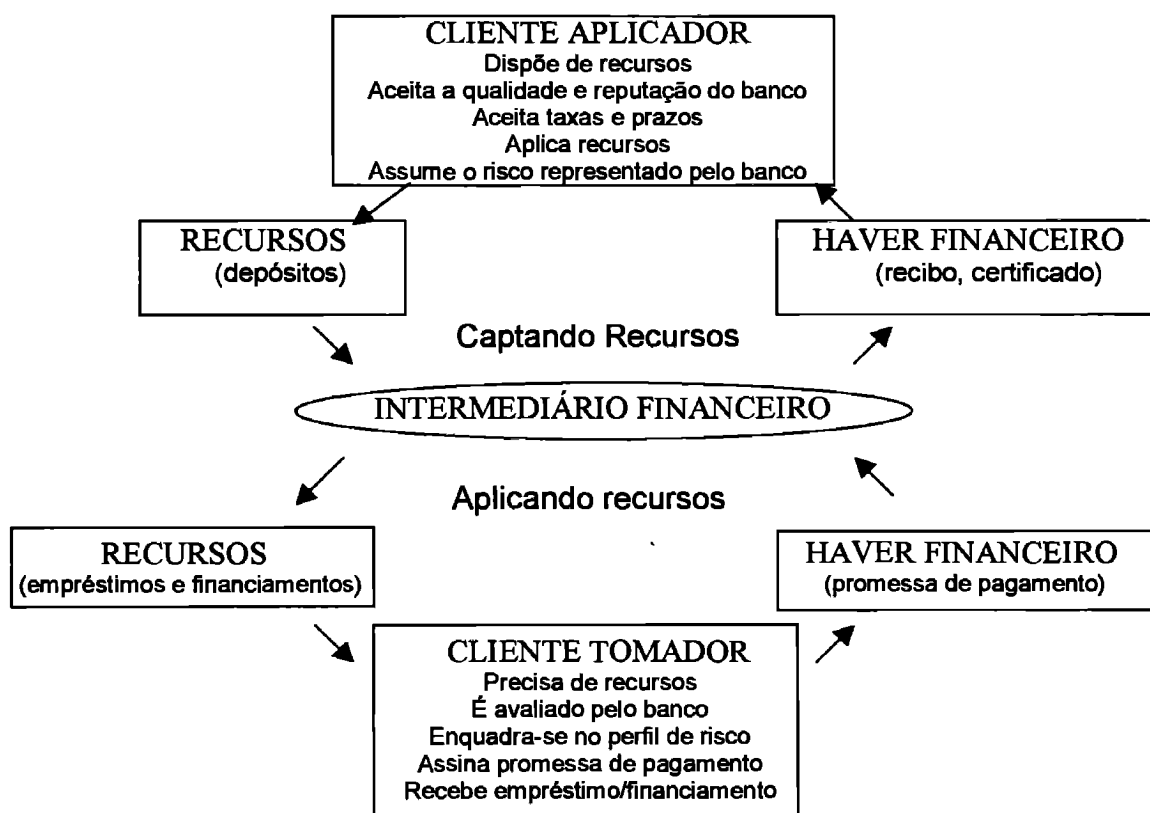


Figura 2: Representação do crédito associado ao risco  
Fonte: SILVA (1997:65)

A atividade do intermediário financeiro consiste em aproximar ofertadores de recursos, com uma situação orçamentária superavitária e os tomadores de recursos, com uma situação orçamentária deficitária. Segundo Colli e Fontana (1996), as operações por meio das quais os bancos conseguem recursos em moeda para suas transações com terceiros e se tornam devedores são denominadas passivas, ao passo que as operações em que os bancos empregam as suas disponibilidades e se tornam credores, são chamadas ativas.

Além dessas duas atividades, Borges (1986) complementa que os bancos ainda exercem operações acessórias ou secundárias, que são atividades passivas onde os bancos aparecem sempre como recebedores e não geram lucro para o banco, pois os dispêndios com execução dos serviços excedem as taxas cobradas pelo banco. Entre as principais atividades acessórias estão a cobrança de títulos, as ordens de pagamento, os cheques-de-viagem, a prestação de fianças, a guarda de valores e diversos outros recebimentos. Contudo, através dessas atividades, ocorre uma maior aproximação dos bancos com seus clientes, funcionando como um meio de relações públicas com a sociedade, gerando oportunidades de aumentar seu número de clientes.

Os benefícios decorrentes da intermediação financeira, citados por Silva (1997) são :

a) Avaliação do risco: os agentes econômicos não são especialistas em avaliar riscos decorrentes das atividades econômicas. Sendo assim, os intermediários financeiros estão melhor capacitados para essa tarefa, proporcionando maior segurança ao aplicador de recursos.

b) Custos de cobertura de riscos: devido a amplitude dos intermediários financeiros, quanto às regiões demográficas e aos segmentos de atuação econômica, os custos de cobertura dos diversos riscos existentes podem ser barateados.

c) Facilidade de obtenção de recursos: os agentes econômicos deficitários têm maior facilidade de encontrar os recursos no momento em que necessitam e de forma adequada as suas necessidades (volume, prazo e formas de pagamento).

d) Incentivo à poupança: na esfera macroeconômica, o nível de formação de capital se eleva, estimulando a poupança.

e) Maiores ganhos de eficiência: Para igual volume de formação de capital, a intermediação financeira pode conduzir a ganhos de eficiência de produção. Através do financiamento indireto, é possível melhor alocação de um maior volume de recursos para obtenção de maior retorno.

Quando o banco capta recursos, o cliente depositante assume o risco e portanto, o banco não se preocupa com suas qualidades. Contudo, com o cliente tomador, o banco está assumindo um risco, portanto há a preocupação do banco em avaliar a capacidade de pagamento desse cliente pois o recebimento do empréstimo é fundamental para manter a solidez da instituição e garantir aos seus aplicadores e depositantes a segurança que terão seu dinheiro de volta, acrescido dos juros estabelecidos.

A intermediação financeira é responsável por grande parcela da geração de receitas da atividade bancária provenientes da diferença entre das taxas de juros cobradas pelos empréstimos e as taxas de juros pagas pelos depósitos – o *spread* bancário.

## 2.2 CONCEITO DE CRÉDITO

Segundo o novo dicionário Aurélio, crédito é definido como cessão de mercadoria, serviço ou importância em dinheiro, para pagamento futuro. Portanto, ao se dispor a um terceiro uma determinada mercadoria, mediante o compromisso, formal (contrato) ou informal, de reembolso no futuro, realiza-se uma venda à crédito. Quando se dispõe a terceiro uma importância em dinheiro mediante o compromisso, formal ou informal, de pagamento no futuro, realiza-se um empréstimo a crédito. Porém, quando se vende ou se empresta à crédito, normalmente, o valor a ser devolvido não é o mesmo, será feito um acréscimo de um valor denominado custo do crédito.

“A origem etimológica da palavra crédito provém do latim “*creditus*”, de “*credere*”, ou seja, crer, confiar, acreditar”. (BARROS, 1981:97)

Em finanças, o vocábulo crédito define um instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos ou por um banco comercial, na concessão de empréstimos, financiamento ou fiança, relata Silva (1997). Conceder crédito, em uma empresa comercial, industrial ou agrícola, significa vender produtos transferindo a posse deles mediante promessa de pagamento futuro.

Schrickel (1995), afirma que crédito é 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. Sendo que esta parte do patrimônio pode estar materializado por dinheiro – empréstimo monetário - ou bens - empréstimo para uso, ou venda com pagamento parcelado, á prazo.

No caso das instituições bancárias, objeto deste estudo, o empréstimo é sempre monetário e a transação ocorre entre o banco, que coloca á disposição do cliente (tomador) um determinado valor monetário sob a forma de empréstimo ou financiamento, mediante

uma promessa de pagamento em um período futuro pré-determinado pelo banco, e atrelado à uma taxa de juros também previamente acordada entre as partes.

O crédito pode fazer com que as empresas aumentem seu nível de atividade; estimular o consumo influenciado na demanda; cumprir uma função social ajudando as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos; facilitar a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes. A tudo isso, por outro lado, deve-se acrescentar que o crédito pode tornar empresas ou pessoas físicas altamente endividadas, assim como pode ser parte componente do processo inflacionário.- SILVA, 1988:23.

O patrimônio a ser cedido deve ser próprio. Contudo, as instituições financeiras não seguem este princípio, pois são agentes intermediários financeiros autorizados pelas autoridades monetárias.

Qualquer crédito está associado ao risco devido à expectativa de se receber ou não de volta o crédito cedido e à um preço remuneratório, a ser pago pelo tomador ao prestador.

Esse preço, mais propriamente denominado taxa de juros, ou preço do Capital (dinheiro), fundamenta-se na escassez dos bens em geral, e presta-se à compensação dos riscos assumidos pelo prestador quanto à possível perda ou deterioração da parcela de seu patrimônio que houvera cedido. (SCHRICKEL, 1995:25)

### 2.2.1 Objetivos do crédito

Fazendo uma relação com a atividade industrial, a matéria-prima do banco é o depósito; os produtos acabados, além da gama de serviços oferecidos aos clientes, são os empréstimos que os bancos fazem a todos os segmentos da economia.

As funções de depósito e pagamento são os fundamentos da atividade bancária. A terceira função básica, a função de crédito, é a fonte mais importante de receita para um banco. Segundo Compton (1990), a função de crédito representa de 60 a 70% do total da receita do banco, através dos juros cobrados sobre os empréstimos, é uma exigência legal para que a empresa cumpra a definição legal de banco, o elemento mais tradicional na relação banco-cliente e deve existir na atividade bancária para atender as necessidades de crédito legítimas das comunidades.

Cada empréstimo é um esforço que o banco faz para colocar o dinheiro depositado produzindo e gerando um lucro, enquanto, ao mesmo tempo, atende uma necessidade do tomador.

Segundo Compton (1990), como os empréstimos geralmente são feitos com recursos que foram confiados ao banco por clientes, deve existir um programa para o gerenciamento desses fundos. O programa deve tratar constantemente de três objetivos: liquidez, segurança e geração de receitas.

A liquidez está ligada aos clientes depositantes que efetuaram depósitos numa data passada e desejam resgatar esses fundos a qualquer momento e às necessidades dos tomadores de empréstimos, que esperam ter suas necessidades de crédito atendidas prontamente com a colocação de recursos à sua disposição. As necessidades de liquidez dos bancos são atendidas através da combinação de alguns tipos de reservas primárias, que consistem de dinheiro em mãos, saldos dos depósitos à vista detidos pelos bancos correspondentes e reservas mantidas junto ao Banco Central, e reservas secundárias, que consistem de investimentos de alta qualidade que podem ser convertidos em dinheiro sob notificação de prazo muito curto. Sendo assim, as reservas primárias estão imediatamente disponíveis, porém são as secundárias que rendem juros e produzem receitas.

Outro fator que deve ser gerenciado é a segurança. Ao evitar riscos indevidos, os bancos estão cumprindo sua responsabilidade de proteger os depósitos a eles confiados. Os clientes precisam confiar na instituição em que estão depositando seus recursos, por esse motivo a análise criteriosa para concessão de empréstimos tem um papel importante nas atividades bancárias. Contudo, se um banco procurar dar a máxima segurança, nunca assumirá o risco de aplicar os depósitos para gerar lucros, não fará empréstimos nem investimentos que apresentem qualquer potencial de perda, entrando em um estado de estagnação.

O terceiro objetivo que deve estar presente no gerenciamento de fundos do banco é a geração de receitas. Os bancos são organizados para obter lucros e possuem obrigações de retorno perante aos investimentos de seus acionistas. “Um banco que não demonstra crescimento adequado em sua receita líquida anual logo perde a confiança de seus depositantes, acionistas e do público.” (COMPTON, 1990:196)

Os juros dos empréstimos representam a maior parte da receita anual dos bancos. Dessa forma, para aumentar suas receitas, os bancos precisam expandir suas carteiras de empréstimos, atraindo novos tomadores, porém precisa efetuar uma cuidadosa análise para a concessão desses créditos para evitar tomar riscos indevidos e expor a segurança da instituição. Concluí-se daí que o gerenciamento bem sucedido dos bancos requer um equilíbrio entre esses três elementos.

## 2.2.2 Desenvolvimento do crédito

Contrair e conceder empréstimos em dinheiro foram aspectos aceitáveis das questões financeiras desde os primórdios da civilização. Nas ruínas da antiga Babilônia foram encontradas evidências escritas de um empréstimo feito a um fazendeiro que concordou em fazer a amortização com juros quando sua produção fosse colhida e vendida.

Na Grécia antiga, de acordo com Borges (1986), eram realizadas quase todas as modalidades de negócios bancários. Existiam os “trapezistas” (banqueiros) que efetuavam operações de empréstimos a juros e transferências de fundos.

Na Idade Média, os ferreiros, que mantinham os metais preciosos e outros bens de seus clientes em custódia, muitas vezes faziam empréstimos contra o valor desses bens.

Borges (1986) relata que após a queda do Império Romano, surgiram os judeus, que efetuavam empréstimos em dinheiro cobrando elevadas taxas e enriquecendo com rapidez. Apesar dos juros abusivos, é notável o papel da concessão de crédito no desenvolvimento comercial e, futuramente, industrial das sociedades.

### 2.2.2.1 História do crédito no Brasil

Desde a época colonial, já existiam operações de crédito no Brasil. Neste período, o comércio interno era escasso e difícil, apesar do auge do ouro no século XVIII. Com o comércio externo praticamente monopolizado e limitado à Metrópole Portugal, a organização financeira, de crédito e monetária ainda era rudimentar. No Brasil Colônia, a maioria da população era indígena, vivendo da exploração extrativa e de pequenas culturas de subsistência. Além disso, o comércio interno era dificultado pela imensidade territorial e os rios de difícil navegação. A atividade comercial se limitava a trocas internas em espécie, e ao comércio externo à base de recebimento de produtos extrativos, como o pau-brasil, por tecidos e artefatos oriundos de Portugal. Contudo, com a evolução do comércio do açúcar, do tabaco, do algodão e outros produtos, que supunham organização agrícola e pecuária, criaram-se condições para os sistemas fiscais, creditícios e monetários mais evoluídos.

Segundo Simonsen *apud* Ribeiro (1967), nos tempos coloniais eram praticamente inexistentes, no Brasil, os créditos mercantis para negócios de exportação e, acrescenta Ribeiro (1967), para qualquer outro negócio também, sobretudo atividades agropecuárias e

trocas internas. Entretanto, existiam arremedos de crédito, mediante adiantamentos efetuados por comerciantes e traficantes e pelas próprias companhias oficiais.

No Maranhão... uma companhia obteve o estanco (monopólio) Maranhense e do Grã-Pará (Amazônia) e, a par de muitas regalias, incumbia-se de fornecer 10 mil africanos a 20 anos, à razão de 500 por ano, a preço tabelado e à prazo. Também no Brasil holandês, os senhores de engenho reclamavam contra os agiotas estrangeiros comerciantes do Recife... Alegam que esses além de explorá-los com empréstimos extorsivos, não respeitavam as suas terras, que a tradição portuguesa isentava de alienações, para pagamento de dívidas. A própria Companhia das Índias Ocidentais encampava dívidas particulares dos colonos, mediante depósito e entrega das safras. RIBEIRO (1967:24-25)

A partir daí, verificam-se as dificuldades de crédito no período e conclui-se que o crédito existente nesse período era um crédito interesseiro, especulativo, que não permitia a liberdade de venda do devedor. As instituições bancárias oficiais ainda não haviam se instalado no país apesar da tentativa de D. Diogo de Souza, no Maranhão, em 1799, de executar ordens reais de crédito em benefício da agricultura através de uma organização bancária. D. Diogo percorreu terras para um levantamento de capital, porém não encontrou parceiros, uma vez que garantia juros de apenas 3% enquanto o comércio rotineiro permitia ganhos de até 30%.

Em 12 de outubro de 1808, D. João VI criou o primeiro banco nacional – o Banco do Brasil, com o principal objetivo de emitir papel-moeda para cobrir principalmente as despesas do Estado. Além da emissão sem limite, o banco tinha finalidades de crédito, entre elas o desconto mercantil de letras de câmbio sacadas ou aceitas por negociantes e o adiantamento de importâncias mediante hipotecas. Nascia nesse momento uma engrenagem bancária com ação executiva para cobrança dos seus créditos. Contudo grande parte desse crédito era destinado ao governo, para cobrir as despesas da Corte que ultrapassavam as arrecadações fiscais, através de adiantamentos considerados dívidas nacionais, garantidas pelas receitas públicas e monopólios reais. Segundo dados históricos citados por RIBEIRO (1967), muitos acionista e diretores recebiam dinheiro do banco a 6% ao ano para reaplicar em agiotagem a 24%. Em 1829, o primeiro Banco do Brasil foi extinto. Ao invés de servir para atender às necessidades de crédito do país, foi um instrumento do governo para solver suas dívidas.

Existiram mais três outros Bancos do Brasil, com distintos e contraditórios regulamentos e finalidades. Em um deles, por exemplo, criou-se uma norma que o banco não poderia emprestar nenhuma soma ao governo sem a anuência do poder legislativo ou comprar apólices da dívida pública e em outro, o banco se tornava emissor de papel-moeda



novamente e operava com descontos, compra e venda de metais preciosos, cobrança, depósitos, empréstimos com garantias pignoratícia (metais, apólices e ações), movimento de fundos entre praças disitintas, operações de câmbio e contraditoriamente despendia títulos de crédito ao governo, sem juros, pelo privilégio da emissão do papel-moeda e recebia comissões na compra e venda de apólices da dívida pública. Apesar de todas as criações e extinções do Banco do Brasil, este foi a primeira grande iniciativa bancária do Brasil independente.

Neste cenário de engrenagem econômica oriunda da expansão comercial e produtiva, os bancos particulares começaram a surgir, entre eles a Sociedade Agrônoma para Colonização dos Estrangeiros, Comissões e Bancos, que visava o estabelecimento do crédito para lavoura com taxas de juros de 2 a 3% ao mês, o Banco Comercial do Rio de Janeiro, o Banco do Ceará, entre outros na Bahia, Maranhão e Pernambuco, que emitiam vales à vista ou à prazo com juros que variavam de 2% à 12% ao ano, cujos bilhetes circulavam livremente no comércio, resolvendo problemas de crédito.

Durante o II Império, deu-se início ao processo de introdução dos bancos particulares com sede fora do país e interessados em participar das atividades econômicas brasileiras, fato que intensificou a disponibilidade de fontes de crédito.

Duas importantes iniciativas no setor de crédito ...uma relativa ao crédito hipotecário e outra relativa aos 'auxílios da lavoura'... deliberou-se autorizar o Governo a garantir os juros e amortização da letras hipotecárias emitidas pelos bancos de crédito rural fundados no país...Havia grande expectativa na atração de capitais europeus, visando, com base no crédito hipotecário, abrir melhores perspectivas à lavoura...Surgiram alguns bancos hipotecários (de crédito real), no fim do império. O próprio Banco do Brasil tinha a sua carteira hipotecária. Mas a maioria achava-se mais interessada no sistema de 'auxílios à lavoura. RIBEIRO (1967:85-86)

Contudo, o crédito dominante no II Império ainda era puramente mercantil, conforme relata Ribeiro (1967), apesar das tentativas de crédito real. Os bancos procuravam operar em efeitos comerciais mais sólidos, ligados ao comércio de exportação e importação. Tanto que os sistemas bancários encontravam-se na praças marítimas, voltados para o comércio exterior. Já no crédito a agricultura do Brasil Imperial dava-se grande importância ao lastro de mão-de-obra escrava de cada fazendeiro, mais do que às suas terras e benfeitorias. O comércio do café atraía bancos estrangeiros, assim surge um crédito bancário organizado para o café, porém nada comparado ao crédito agrícola.

Durante a República, o País prosperou na economia e, no terreno bancário, surgiram os grandes bancos particulares que hoje se destacam no setor de crédito, refez-se

o Banco do Brasil (o quarto banco desse nome). O governo continuou sendo um grande tomador de empréstimos. Em São Paulo, as operações industriais começam a ganhar destaque como mercado de crédito. Surgem os bancos do Estado, sob controle do governo estadual, que além de operarem em efeitos comerciais, também empregavam recursos em financiamento de custeio de safra, aquisição de matéria-prima para a indústria, investimentos agrícola e industriais de médio e longo prazo. Outras organizações de crédito começaram a surgir, até que em 1920, cria-se a Inspetoria Geral dos Bancos, vinculado ao Ministério da Fazenda, precursora do Banco Central, responsável pelo estabelecimento de normas para instalação e funcionamento das organizações de crédito nacionais e estrangeiras.

#### 2.2.2.2 Situação atual do crédito

Hoje em dia, existem inúmeras fontes de empréstimos, como empresas de crédito pessoal, empresas que fazem financiamentos de automóveis e equipamentos, cooperativas de crédito, as próprias lojas de varejo de bens duráveis, *factorings*, ou ainda pode-se obter uma hipoteca ou empréstimos patrimoniais de residência em Instituições de Poupança. Algumas grandes empresas, também contraem empréstimos entre si, através da emissão de notas promissórias de curto prazo, sem garantia – *commercial papers*. Os governos Federais, Estaduais e Municipais utilizam grande variedade de técnicas de contratação de empréstimos de longo e curto prazo para levantar fundos. Os próprios bancos contraem empréstimos diretamente entre si ou procuram o Banco Central para obter crédito.

Apesar da diversidade de formas de contrair empréstimos, os bancos continuam sendo a força dominante do mercado de crédito. Os bancos, seguindo a filosofia de serviços plenos, concedem crédito em todas as modalidades em que se pode conceder e a todos os segmentos do mercado (empresas, consumidores e governo), contudo na maioria das operações de crédito, torna-se necessário que o tomador seja cliente do banco credor, ou seja, exista um vínculo através da abertura da conta corrente.

### 2.3 ANÁLISE DE CRÉDITO

O principal objetivo da análise de crédito em uma instituição financeira, segundo Schrickel (1997), é o de identificar os riscos nas situações de empréstimos, evidenciar conclusões quanto à capacidade de repagamento do tomador e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder, de acordo com as necessidades financeiras do solicitante e dos riscos identificados na operação. A análise deve ter em vista a maximização dos resultados da instituição.

Silva (1998) afirma que a análise de crédito consiste em interpretar e analisar de forma conjunta todos os dados disponíveis de uma empresa e emitir parecer sobre a sua situação econômica-financeira. Os principais instrumentos para essa análise são os balanços e demonstrações contábeis da empresa, contudo a situação da empresa no mercado em que atua também deve ser estudada.

A análise de 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. SCHRICKEL (1995:27)

A análise de crédito envolve a reunião de todas as informações disponíveis à respeito do tomador e sua avaliação para a adequada tomada de decisão de crédito. Informações do passado e do presente são utilizadas para projetar o que poderá vir a acontecer no futuro. Compton (1990) afirma que o mais importante para a análise de crédito é tomar uma decisão sobre onde o banco pode fazer a melhor aplicação de recursos disponíveis para empréstimos.

O processo de análise de crédito exige conhecimento contábil e sobre aspectos gerais da conjuntura econômica e mercado. O produto final da análise de crédito será um importante instrumento de tomada de decisão para a concessão de crédito ao cliente e auxiliará, na escolha do crédito que será oferecido, o período, as taxas, os limites e as garantias que serão solicitadas.

### 2.3.1 Evolução da análise de crédito

No Brasil, até a década de 60, afirma Silva (1996), a análise de crédito feita pela maioria dos bancos consistia basicamente nos serviços de cadastro, que pesquisavam sobre o comportamento dos clientes, através do processo de troca e obtenção de informações sobre pontualidade, operações efetuadas e outras informações dessa natureza. Com a vinda dos bancos estrangeiros para o país, começou-se a utilizar novas ferramentas, como o uso de análises financeiras no mercado brasileiro bancário.

Atualmente, o gerente de banco precisa conhecer e saber analisar as demonstrações financeiras das empresas, como o seu balanço patrimonial, sua Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), além do ambiente em que a empresa atua, seu ramo de atividade, entre outras informações, para conseguir tomar decisões seguras.

## 2.4 PROCESSO DE CONCESSÃO DE CRÉDITO

De cada 10 dólares emprestados pelos bancos, 9 dólares vêm de depósitos e não de recursos próprios do banco. Cada empréstimo é um esforço que o banco faz para colocar o dinheiro depositado produzindo e gerando um lucro, enquanto, ao mesmo tempo, atende a necessidade do tomador. COMPTON (1990:191)

Devido ao motivo citado acima, os bancos precisam ter um programa para o gerenciamento desses fundos que proporcione receitas, liquidez e segurança. Com a finalidade de atingirem esses objetivos, os bancos seguem uma política para analisar o perfil da empresa antes de decidir sobre a concessão de empréstimos. Essa política envolve a análise de uma série de variáveis que em seguida serão expostas.

A matéria-prima para a decisão de crédito é a informação. Silva (1997) ressalta que obter informações confiáveis e o tratamento competente das mesmas constituem uma base sólida para uma decisão de crédito segura.

Schrickel (1995) afirma que o processo de concessão de crédito é baseado na vontade do devedor de liquidar suas obrigações dentro das normas contratuais estabelecidas e na sua habilidade de assim fazê-lo. A habilidade é presumível, podendo ser identificada no processo de análise de crédito, é esta que fornece elementos objetivos e quantificados que ajudam a construir a decisão de empréstimo pelos bancos.

### 2.4.1 Necessidades do cliente

Um banco repassa recursos para agentes que necessitam desses recursos para financiar suas atividades de consumo e investimento. Silva (1997) agrupa as necessidades de recursos dos clientes em dois grupos: de capital de giro e investimentos.

As necessidades de capital de giro são decorrência do ciclo financeiro da empresa e seu nível de atividade, ocorrem quando o capital de giro líquido não é suficiente para financiar as necessidades líquidas de capital de giro da empresa. Neste caso, empréstimos de curto prazo são suficientes para satisfazer essas necessidades, como contas garantidas, limites rotativos e operações de desconto de duplicatas. Já, as necessidades de recursos para implementação de investimentos, principalmente no ativo imobilizado, como aumento da capacidade produtiva e modernização, demandam financiamentos de longo prazo, cedidos, conforme Sanvicente (1981) por entidades vinculadas ao poder público, como Banco Central, bancos de desenvolvimento e Caixa Econômica Federal, por abertura do capital ou emissão de debêntures.

Para Moura (1989), os recursos financeiros são usados ou utilizados segundo a estratégia empresarial de :

- a) produção de bens ou serviços;
- b) estocagem de matérias-primas, produtos finais ou mercadorias destinadas à revenda;
- c) prazos de financiamento a clientes;
- d) prazos de pagamento de compras;
- e) publicidade e campanhas de vendas;
- f) distribuição dos bens ou serviços produzidos ou de mercadorias adquiridas no mercado para revenda;
- g) adestramento e aprimoramento técnico de força de trabalho;
- h) custo de empréstimos ou financiamentos concedidos por bancos ou outras instituições financeiras;
- i) financiamento para investimentos fixos, compreendendo projetos de implantação , ampliação, realocização e remodelação ou modernização;
- j) aplicações de disponibilidades excedentes.

Para a escolha do produto correto e definição dos limites e condições de crédito que atenderão melhor as necessidades do cliente, torna-se necessário saber qual destino

será dado aos recursos que estão sendo solicitados pela empresa. A empresa pode estar necessitando de recursos para atender suas necessidades de capital de giro que, conforme Martins e Neto (1986) são aqueles recursos que serão aplicados na sustentação do ciclo operacional da empresa, compondo o ativo circulante, possuem característica de curto prazo e podem assumir diferentes formas ao longo do processo produtivo e de venda, como estoques por exemplo. Contudo, as empresas também demandam recursos financeiros para atender suas necessidades de investimentos, ou seja, a aquisição de ativos permanentes, como a compra de veículos, máquinas, equipamentos, terrenos.

Cabe ao analista de crédito conhecer a intenção do seu cliente ao solicitar o empréstimo, para a partir daí, poder indicar o produto correto nas condições adequadas, que satisfaçam o cliente tomador e estejam de acordo com a política de risco de crédito da instituição.

#### 2.4.2 Variáveis da decisão de crédito

O objetivo do processo de análise de crédito, segundo Santos (2003), é o de averiguar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira para amortizar a dívida.

Para Schrickel (1995), é fundamental, para o banco, conhecer bem a empresa e quem está concedendo recursos. Esse conhecimento é em parte técnico, obtido através de estudos dos balanços e demonstrações financeiras da empresa, e em parte subjetivo, oriundo de experiências anteriores.

O levantamento e a análise das informações de crédito são requisitos fundamentais para a determinação dos limites de crédito, prazos, taxas de juros e garantias necessárias.

O processo de análise de crédito envolve decisões baseadas na disponibilidade de informações do tomador, na experiência adquirida e na sensibilidade quanto ao risco do negócio. As informações necessárias para a análise da capacidade financeira dos clientes são conhecidas como os **Cs do Crédito**: caráter, capacidade, capital, condições e colateral.

#### 2.4.2.1 Caráter

O caráter está associado à determinação de pagar do tomador, por isso, é necessário uma investigação sobre os antecedentes deste e suas qualificações. Para Schrickel (1995) consiste na vontade do devedor de liquidar suas obrigações de crédito dentro das normas contratuais estabelecidas.

Santos (2003) associa o caráter com a idoneidade do cliente no mercado de crédito, evidenciando a intencionalidade e pontualidade do tomador na amortização de suas dívidas.

Silva (1998) sugere como um instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações, a experiência anterior do banco que esteja concedendo o crédito, em termos de conhecimento do seu cliente, assim como informações obtidas junto a outros bancos e/ou fornecedores.

As informações históricas do clientes relativas à pontualidade, atrasos, renegociações de dívidas ou inadimplências são encontradas nos registros internos dos bancos, no cadastro do cliente. Já as informações externas podem ser obtidas em empresas especializadas em coleta e armazenamento de informações de clientes no mercado de crédito, como a SERASA e o SPC, que informam as restrições financeiras dos clientes.

O SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) possui um registro das pessoas físicas, em geral, que estão em atraso ou em falta de pagamento, enquanto o SERASA, uma empresa fundada pelos bancos nacionais em 1968, possui um banco de dados e funciona como a central de análise de balanços dos bancos no Brasil.

Na incidência de alguma restrição financeira da empresa solicitante de crédito ou algum tipo de protesto em aberto contra a mesma, o analista deve, conforme Silva (1998), solicitar esclarecimentos sobre a origem e a natureza desses eventos, bem como o fornecimento de justificativas, em face dos valores e quantidades.

#### 2.4.2.2 Capacidade

Segundo Santos (2003), a capacidade refere-se ao julgamento do analista de crédito quanto à habilidade dos clientes (empresas) no gerenciamento e conversão de seus negócios em receita.

Possui relação direta com a competência empresarial e o potencial de produção, administração e comercialização da empresa, afirma Silva (1997). Uma variável que envolve uma medição subjetiva .

A capacidade é percebida nos conhecimentos gerais e técnico-específicos da empresa tomadora. Geralmente, os credores consideram a receita da empresa uma fonte primária de pagamento e um referencial para verificar se o cliente tem capacidade de pagar a dívida. Contudo existem outros tipos de informações que podem auxiliar a medir a capacidade da empresa, como o negócio em que atua, suas perspectivas de futuro, a aplicação do empréstimo, as instalações físicas da empresa, seus métodos de trabalho, o grau de tecnologia utilizado, o perfil do seu quadro de funcionários, a concorrência e o mercado em que atua.

O analista de crédito, para Silva (1997) deve conhecer as decisões estratégicas adotadas pela empresa tomadora de recursos, seja a diversificação da sua linha de produtos, aquisição de outra empresa, ampliação da sua capacidade física ou outra decisão qualquer. Conhecendo a posição estratégica adotada pela empresa, facilita para o analista identificar a validade do empréstimo ou financiamento para as necessidades da empresa.

#### 2.4.2.3 Capital

O terceiro aspecto analisado é o capital. “Será que o tomador potencial de crédito tem capital suficiente para operar em níveis adequados de eficiência e retorno ?” - SCHRICKEL, 1997:52. Compreende a situação econômica, financeira e patrimonial da empresa cliente.

O capital, de acordo com Silva (1997) refere-se à situação econômica-financeira da empresa, em relação aos seus bens e recursos que possui para saldar seus débitos, onde são aplicados e como são financiados. Relaciona-se com a renda e no nível de comprometimento na amortização das obrigações.

Essa variável é medida mediante análise dos índices financeiros, através dos demonstrativos contábeis, como o Balanço Patrimonial, as Demonstrações do Resultado do Exercício (DRE) e o fluxo de caixa do tomador. Os cálculos dos índices utilizados na análise econômico-financeira são oriundos dos demonstrativos financeiros das empresa e é realizado pela empresa SERASA.



#### 2.4.2.4 Condições

As empresas estão inseridas em um macroambiente que exerce forte influências em suas atividades. Silva (1998) cita como agentes do macroambiente o governo, a conjuntura internacional e os concorrentes. Tais forças podem tanto representar oportunidades para as empresas, como ameaças.

As condições dizem respeito ao micro e macrocenários em que a empresa tomadora de empréstimos está inserida e que podem afetar sua capacidade de pagamento.

“No caso de empresas, tal cenário é o ramo de atividade e a economia como um todo. Vale dizer, é muito importante saber avaliar o momento do empréstimo (*timing*)”. SCHRICKEL, 1995:54.

Outros fatores que também devem ser avaliados referem-se à sazonalidade dos produtos comercializados, pois algumas empresas atuam em mercados que dependem de épocas específicas como por exemplo a indústria de sorvetes, do porte da empresa, pois empresas de menores portes costumam ser mais sensíveis à crises e à região geográfica em que a empresa atua, pois empresas do mesmo segmento, situadas em diferentes regiões, podem apresentar situações econômicas financeiras melhores ou piores umas das outras.

Santos (2003) relaciona as condições à sensibilidade da capacidade de pagamento dos clientes à ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, tais como aumento das taxas de inflação, taxa de juros, fortes flutuações cambiais ou crises econômicas. Essa variável é fundamental para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo do fator o credor poderá enfrentar dificuldades para receber o crédito.

#### 2.4.2.5 Colateral

A variável colateral se refere à riqueza patrimonial dos clientes composta por bens (móveis e imóveis) e aplicações financeiras. De acordo com Santos (2003), no mercado de crédito é uma “garantia acessória” vinculada aos contratos de crédito para proteger os credores de situações adversas decorrentes da perda, parcial ou total, da capacidade financeira dos clientes, reduzindo a inadimplência.

O analista deve ter acesso à composição do patrimônio do cliente, verificando a situação dos seus ativos em termos de liquidez e valor de mercado, para realizar uma adequada análise da riqueza patrimonial do seu cliente.

O Colateral, afirma Schrickel (1995) serve apenas para atenuar eventuais impactos negativos de correntes do enfraquecimento de um dos elementos: capacidade, capital ou condições, compensando a elevação do risco e as incertezas futuras quanto ao repagamento do crédito. Contudo, a capacidade de pagamento não pode ser tida como colateral, pois esta é apenas uma expectativa sobre um evento potencial futuro, não podendo ser executável.

#### 2.4.2.6 Conglomerado

Silva (1997) cita ainda uma sexta variável da análise de crédito, o conglomerado. Segundo o autor, refere-se à análise não apenas de uma empresa específica que esteja pleiteando o crédito, mas ao exame em conjunto do conglomerado de empresas no qual a empresa solicitante do crédito esteja inserida. Conhecendo assim, suas controladoras e coligadas para se ter uma idéia da solidez do conglomerado.

Ao se estabelecer uma linha de crédito para determinada empresa, deve ser analisada todo o conjunto de empresas no qual o solicitante está inserido.

...tendo em vista o aspecto risco de crédito, a composição de um conglomerado poderá ser identificada tanto dentro dos limites do conceito legal, quanto a partir de diversas outras formas de participação, ..., o fato de haver participação efetiva do ponto de vista econômico e de poder de mando nas empresas é suficiente para analisarmos a manha de participações visando conhecermos o conjunto e avaliarmos o risco em seu aspecto global. – SILVA (1997:88)

De acordo com o Silva (1998), empresas coligadas (sociedades em que uma participa com 10% ou mais do capital da outra sem controlá-la) ou controladas (sociedade na qual a controladora é titular de direitos de sócio que lhe asseguram preponderância nas deliberações sociais), grupos de sociedades (sociedades que combinam recursos ou esforços para a realização de objetivos ou participam de atividades em comum) e empresas controladas por uma mesma pessoa ou grupo de pessoas, mesmo sem qualquer vinculação jurídica entre as empresas, devem receber uma análise global para fins de crédito, procedendo ao agrupamento.

A controladora de um conglomerado econômico é a pessoa física ou jurídica que detenha mais de 50% das ações ou quotas de outras empresas com direito a voto, ou quando é assegurada, de forma permanente ou por intermédio de acordo dos acionistas, o poder de eleger a maioria dos administradores.

### 2.3.3 Etapas da Análise de Crédito

O processo de análise de crédito para empresas é composto, de acordo com Santos (2003), por sete etapas que possibilitam aos credores a realização de um análise minuciosa de risco em concessões de empréstimos às empresas. Essas etapas são: análise cadastral, análise de idoneidade, análise financeira, análise de relacionamento, análise patrimonial, análise de sensibilidade e análise do negócio.

O levantamento das informações obtidas nas análises citadas acima constituem tarefa fundamental para determinação do valor do crédito, prazo para amortização, taxa de juros e, caso necessário, vinculação de garantias, de acordo com o risco apresentado pelo cliente tomador.

#### 2.3.3.1 Análise Cadastral

O cadastro ou ficha cadastral, conforme Blatt (1999) consiste em um conjunto de informações financeiras e não-financeiras que subsidiam o processo decisório de crédito, auxiliando na avaliação da situação econômico-financeira, idoneidade e capacidade de pagamento do cliente ou devedor solidário de uma operação de crédito.

A análise cadastral corresponde a um estudo dos dados gerais de identificação do cliente que estão contidos no cadastro, como sua razão social e nome fantasia, a situação legal, a localização das instalações da empresa e os telefones para contato, seu quadro administrativo com a identificação dos proprietários, o tempo de atuação no negócio, a atividade operacional da empresa e seus principais produtos e serviços, a natureza dos imóveis, a carteira de clientes e a participação de cada um no valor do faturamento, a carteira de fornecedores e a participação de cada um no valor das compras da empresa, sua

participação no mercado e seu relacionamento com outros bancos e as condições de empréstimos oferecidas.

Segundo Schrickel (2000) o levantamento e manuseio das informações cadastrais esbarra em preceitos legais que visam assegurar a confiabilidade das informações e a integridade individual da pessoa cujas informações foram coletadas e está assegurado pela Lei que dispõe sobre a Política e Instruções Monetárias, Bancárias e Creditícias, número 4.595, art. 38 que afirma que as instituições financeiras conservarão sigilo em suas operações ativas e passivas e serviços prestados.

### 2.3.3.2 Análise da Idoneidade

“A análise da idoneidade financeira da empresa baseia-se em informações de relatórios gerenciais e de arquivos de dados de empresas especializadas no gerenciamento de risco de crédito.” – SANTOS, 2003:68.

No Brasil, a SERASA (Centralização de Serviços nos Bancos S/A), o SPC (mais especificamente para pessoas físicas) e o CADIM (Cadastro de Inadimplentes do Ministério da Fazenda) fornecem sistemas automatizados de pesquisa de restritivos, como cheques devolvidos, protestos, ou outros problemas jurídicos que afetam a idoneidade da empresa.

A SERASA é uma das maiores empresas do mundo de análise e informações econômicas, financeiras e cadastrais, em âmbito nacional, criada pelos bancos em 1968 para auxiliar na tomada de decisão de crédito.

O SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) é um cadastro nacional mantido pelas entidades representativas do comércio, em mais de 2.000 municípios, relativo à inadimplência de crédito junto aos comerciantes.

O CADIM é um cadastro mantido pelo Banco central onde contam as pessoas físicas e jurídicas detentoras de obrigações pecuniárias e não pagas a órgãos e entidades da Administração Pública federal.

Outra forma de realizar a consulta é através de contatos com outras empresas, fornecedores ou outros bancos que possuem ou já possuíram relações com o cliente, pesquisando à respeito de sua pontualidade nos pagamentos e casos de inadimplência.

### 2.3.3.3 Análise Financeira

A análise financeira compreende o levantamento e a análise financeira da empresa baseada em informações presentes no Balanço Patrimonial, na Demonstração de Resultados e no Fluxo de Caixa.

Dessas informações são extraídos índices financeiros que apresentam a situação da empresa. Contudo, Silva (2000) defende que os balanços nem sempre correspondem à realidade operacional ou factual das empresas, principalmente quando se tratam de pequenas empresas caracterizadas pela fragilidade financeira, presentes em um cenário econômico de freqüentes mudanças.

Santos (2003) enumera os seguintes índices de desempenho oriundos dessas informações:

<b>ÍNDICES</b>	<b>CONCEITOS</b>
LIQUIDEZ	Capacidade de pagamento de dívidas com recursos financeiros disponíveis e contas a receber.
ENDIVIDAMENTO	Montante de dívidas ou passivos que financiam os investimentos.
IMOBILIZAÇÃO	Montante de recursos financeiros permanentes (longo prazo) que estão investidos em ativos produtivos (máquinas, equipamentos, veículos e instalações).
LUCRATIVIDADE	Margens de lucratividade obtidas no gerenciamento da atividade operacional.
COBERTURA	Capacidade de pagamento de dívidas com geração de lucro e fluxo de caixa operacional.
ROTATIVIDADE	Período médio de conversão de estoques em venda e duplicatas a receber em caixa. Mostra o período médio de pagamento de dívidas com os fornecedores.
RENTABILIDADE	Margens de retorno obtidas sobre o investimento total e capital dos proprietários.

Figura 3: Índices de Desempenho

Fonte: Santos (2003, p.69).

A análise desses índices pode ser horizontal ou vertical. A análise horizontal, descrita por Santos (2003), consiste no cálculo da variação das contas das demonstrações financeiras para verificar se houve alteração significativa período a período. Já através da análise vertical:

...verifica-se a participação percentual histórica de cada conta do Balanço patrimonial sobre o Ativo Total. Para a Demonstração de Resultados, compreende a participação percentual histórica de cada conta sobre a Receita Líquida de Vendas sobre o período. (SANTOS, 2003:113)

Para saber se o índice da empresa é satisfatório, precisa-se de uma base de comparação, conhecida como índice padrão, de acordo com o ramo de atividade em que a empresa atua. Os índices padrão podem ser de referência interna, definidos pela direção da empresa, ou externa, constituídos a partir de uma média de um conjunto de empresas que atuam no mesmo setor e ramo de atividade.

#### 2.3.3.3.1 Índices de Liquidez

A análise da liquidez, conforme Martins e Neto (1986), indica a capacidade que uma empresa tem de cumprir suas obrigações, a partir da comparação entre os seus direitos realizáveis e o seu passivo exigível. Essa análise pode ser feita através de três índices: a liquidez geral, a liquidez corrente e a liquidez seca.

A liquidez geral (LG) demonstra quanto a empresa possui de recursos para fazer face ao total de suas dívidas de curto e longo prazo, calculada pela fórmula abaixo:

$$LG = (AC + ARLP) / (PC + PELP)$$

Onde: AC : ativo circulante; ARLP: ativo realizável a longo prazo

PC: passivo circulante; PELP: passivo exigível a longo prazo

A liquidez corrente (LC) indica quanto a empresa possui em disponibilidades, bens e direitos realizáveis no curso do exercício seguinte para liquidar as suas obrigações com vencimentos neste mesmo período, representada da seguinte forma:

$$LC = AC / PC$$

onde, AC : ativo circulante e PC: passivo circulante

A liquidez seca (LS) representa quanto a empresa possui de ativo líquido, disponível mais direitos realizáveis a curto prazo para liquidar suas obrigações a curto prazo, sendo calculada por:

$$LS = (AC - E - D es) / PC$$

Onde, AC : ativo circulante, E: estoques

D es : despesas do exercício seguinte , PC : passivo circulante

### 2.3.3.3.2 Índices de Endividamento

A análise de endividamento pode ser realizada através de três índices, segundo Santos (2003). O primeiro, o índice de endividamento total (I et) mostra a dependência de recursos de terceiros no financiamento dos ativos, calculado pela fórmula:

$$I_{et} = PT / AT \times 100$$
, onde PT: passivo total e AT: ativo total

O segundo índice, o índice de alavancagem (I a) representa a proporção entre dívidas e capital dos proprietários no financiamento dos ativos:

$$I_a = PT / PL$$
, onde PT: passivo total e PL: patrimônio líquido

O terceiro índice, o índice de endividamento bancário no curto prazo (I ebc) mostra quanto os empréstimos bancários representam percentualmente do total das dívidas de curto prazo, calculado da seguinte forma:

$$I_{ebc} = EBCP / PC \times 100$$

onde EBCP: empréstimos bancários de curto prazo e PC: passivo circulante

Os índices de endividamento são satisfatórios quando constatado que aumentos ou reduções de endividamento geraram contrapartida de aumento nas margens de lucratividade.

### 2.3.3.3.3 Índices de Imobilização

O índice de imobilização mostra quanto de recursos não correntes (de longo prazo) está aplicado em imobilizações, ou seja, em máquinas, equipamentos, veículos e instalações, calculado da seguinte forma:

$$I_i = (A_{pi} - d_{ac}) / (PL - EBLP)$$

Onde, A<sub>pi</sub>: ativo permanente imobilizado bruto, d<sub>ac</sub>: depreciação acumulada  
 PL: patrimônio líquido e EBLP: empréstimos bancários de longo prazo

Já o índice de imobilização do patrimônio líquido (IPL) indica quanto do patrimônio líquido (PL) de uma empresa está aplicado no ativo permanente (AP), através da fórmula:

$$ILP = AP / PL \times 100$$

O índice de imobilização é considerado satisfatório, afirma Santos (2003), quando constatado que investimentos em ativos imobilizados estão gerando aumento no faturamento e fluxos líquidos de caixa, durante e após o período de recuperação do capital investido (*payback*).

#### 2.3.3.3.4 Índices de Lucratividade

Os índices de lucratividade mostram a capacidade da empresa em gerar lucro em sua atividade operacional, as principais margens de lucratividade são a margem de lucratividade operacional e a margem de lucratividade líquida.

A margem de lucratividade operacional (MLO) mostra se a empresa foi eficiente no período, gerando lucro em sua atividade operacional, dada pela fórmula:

$$MLO = LO / RLV$$
 , onde LO: lucro operacional e RLV: receita líquida de vendas

A margem de lucratividade líquida (MLL) demonstra se a empresa foi eficiente no período, gerando lucro em sua atividade operacional e após o pagamento do imposto de renda e dividendos, expressa da seguinte forma:

$$MLL = (LL / RLV)$$
 , onde LL: lucro líquido e RLV: receita líquida de vendas

A situação sempre será satisfatória quando houver aumento na receita líquida de vendas e nas margens de lucratividade.



### 2.3.3.3.5 Índice de cobertura

O índice de cobertura (IC) indica a capacidade da empresa de gerar lucro operacional para cobrir as despesas financeiras (juros) geradas em empréstimos bancários, calculado da forma a seguir:

$$\text{IC} = \text{LO} / \text{DF}, \text{ onde LO: lucro operacional e DF: despesas financeiras}$$

### 2.3.3.3.6 Índices de Rotatividade

Esses índices mensuram a rapidez com que várias contas são convertidas em vendas e caixa e a rapidez com que as dívidas com fornecedores são amortizadas.

O prazo médio de estoque (PME) mensura o período médio de conversão dos estoques em venda :

$$\text{PME} = (\text{estoque} \times \text{período}) / \text{custo das mercadorias vendidas}$$

O prazo médio de recebimento (PMR) mostra o período médio de conversão das duplicatas a receber em caixa:

$$\text{PMR} = (\text{duplicatas a receber} \times \text{período}) / \text{receita líquida de vendas}$$

O prazo médio de pagamento (PMP) mensura o período médio de amortização das dívidas com os fornecedores:

$$\text{PMP} = (\text{fornecedores} \times \text{período}) / \text{compras}$$

OBS: Compras = custo das mercadorias vendidas – estoque inicial + estoque final

### 2.3.3.3.7 Índices de rentabilidade

A análise da rentabilidade, segundo Martins e Neto (1986) visam avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões. As principais bases de comparação adotadas para o estudo dos resultados empresariais são o ativo total, o patrimônio líquido e as receitas de vendas.

O retorno sobre o ativo (RSA) ou retorno sobre o investimento (ROI) mostra quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação ao seu ativo, atuando como uma medida potencial de geração de lucro da empresa. Não é uma medida de rentabilidade de capital, mas uma medida da capacidade da empresa em gerar lucro líquido e poder se capitalizar. Revela o retorno produzido pelo total das aplicações realizadas por uma empresa em seu ativo, podendo ser interpretado como o custo financeiro máximo que uma empresa poderia incorrer em suas captações de fundos. O retorno sobre o ativo é dado pela expressão:

$$\text{RSA} = \text{LL} / \text{AT m}$$

Onde, LL: lucro líquido gerado pelos ativos e AT m : ativo total médio corrigido

O retorno sobre o patrimônio líquido mensura o retorno dos recursos aplicados na empresa pelos seus proprietários, obtido pela relação:

$$\text{RPL} = \text{LL} / \text{PL m}$$

Onde, LL: lucro líquido e PL m: patrimônio líquido médio corrigido (PL – LL)

### 2.3.3.4 Análise de Relacionamento

A análise de relacionamento refere-se à informações extraídas do histórico de relacionamento entre o banco credor e o cliente e entre o mercado de crédito e o cliente. Segundo Santos (2003), os analistas coletam informações relacionadas aos financiamentos e limites de crédito: valores aprovados, índices de utilização, frequência de utilização, taxa de juros, garantias exigidas nas operações e pontualidade na amortização.

#### 2.3.3.5 Análise Patrimonial

A análise patrimonial baseia-se na coleta de informações sobre o patrimônio do cliente, tais quais sua composição, o valor de mercado, a liquidez do patrimônio, e a existência de ônus, que podem constar no contrato de crédito para atenuar os riscos da operação de concessão de empréstimos, refere-se à variável colateral do crédito.

#### 2.3.3.6 Análise de Sensibilidade

A análise de sensibilidade diz respeito ao monitoramento da situação macroeconômica da empresa, pois fatores econômicos relacionados com alterações nas taxas de juros, crises financeiras ou flutuações cambiais, entre outros, podem prejudicar a capacidade de pagamento da empresa. As mudanças no cenário econômico podem gerar impactos na produtividade e na atividade empresarial.

#### 2.3.3.7 Análise do negócio

A análise do negócio corresponde à capacidade da empresa para a geração de receitas suficientes para cobrir os gastos operacionais e financeiros, envolvendo o estudo de fatores internos (falta de experiência, incompetência ou desonestidade da administração da empresa) e externos (eventos não controláveis pela empresa que afetam a conjuntura econômica) de risco que podem afetar a geração de caixa.

Santos (2003) afirma que para a empresa é imprescindível conhecer a quem pertence a empresa, sua capacidade administrativa, sua capacidade financeira, a experiência dos sócios, o domínio das tecnologias, além de conhecer o mercado onde a empresa atua.

Segundo pesquisa realizada pela Dun & Bradstreet, empresa especializada em informações sobre crédito, publicada por Weston e Brigham (1989), as principais causas de falência das empresas são apresentadas a seguir:

FATORES DE RISCO	% DO TOTAL
Incompetência administrativa	45,6
Necessidade de experiência administrativa	42,8
Negligência, fraude, desonestidade ou desastres	1,5
Razões desconhecidas	10,0

Figura 4: Causas de falência das empresas

Fonte: Weston e Brigham (1989:688)

Portanto, o analista de crédito deve fazer visitas periódicas às instalações das empresas com o intuito de obter as informações citadas acima, além de levantar informações complementares e esclarecer dúvidas sobre a atividade operacional da empresa, pois essas informações servirão como base para a melhora do monitoramento do crédito de seus clientes.

#### 2.3.4 Limites e Linhas de Crédito

Schrickel (1995) afirma que a análise de crédito deve convergir para a quantificação (limite de crédito) e qualificação (linha de crédito) do montante de risco que o emprestador está disposto a incorrer no relacionamento com um devedor.

O limite de crédito é o valor total do risco que o credor deseja assumir. Para Schrickel (1995), o limite de crédito é uma delegação de poder, propiciando maior flexibilização de atuação para os órgãos de linha.

Os limites de crédito podem atender a uma necessidade específica do cliente ou pode ser fixado um limite para atendimento ao cliente em diversos produtos e por um prazo determinado, neste caso o crédito é liberado de acordo com a solicitação do cliente, sem necessidade de uma nova análise, desde que atenda às condições pré-estabelecidas. Trata-se de um limite pré-aprovado.

Segundo Silva (1988), pode-se definir questões para a orientação da definição do limite de crédito a ser fixado para um cliente:

a) Quanto o cliente merece de crédito? : varia de acordo com a qualidade do risco apresentado e do porte do cliente.

b) Quanto podemos oferecer de crédito ao cliente? : decorre da capacidade da instituição que irá conceder o crédito, de acordo com suas políticas e suas disponibilidades.

c) Quanto devemos conceder de crédito ao cliente?: essa variável decorre da política de crédito adotada, com vistas na diversificação e pulverização da carteira de crédito. Alguns fatores como o ramo de atuação da empresa ou a pouca experiência com a empresa influenciam a fixação de limites de crédito.

“A linha de crédito é o tipo de operação que o emprestador irá concretizar” SCHRICKEL, 1995:139. As diferentes linhas de crédito compõem o limite total de crédito do cliente.

Existem dois tipos de linha de crédito no que se refere à utilização pelos beneficiários: as linhas casuais e as linhas rotativas.

As primeiras amparam operações específicas por prazos específicos, atende à uma necessidade isolada do cliente. Enquanto as linhas rotativas destinam-se à operações repetitivas, de mesma espécie e modalidade, tendo um prazo consoante definido pela instituição bancária. A cada nova operação de empréstimo, não se torna necessária uma nova aprovação, caso as condições - montante, prazos e garantias - sejam respeitadas.

Schrickel (1995) agrupa as linhas de crédito em nove modalidades de operação, de acordo com a similitude das operações de empréstimo em termos de *funding* (captação de recursos) para a operação, tipo de risco inerente a cada tipo de operação e fontes de repagamento das operações. Essas modalidades de linhas de crédito são:

- a) linha para empréstimo de Capital de Giro;
- b) linhas para empréstimos a pessoas físicas;
- c) linha para pré-financiamento de exportações;
- d) linha para financiamento de importações;
- e) linha para repasses de recursos oficiais a longo prazo;
- f) linha para repasses de empréstimos em moeda estrangeira;
- g) linha para financiamentos rurais;
- h) linha para financiamentos habitacionais;
- i) linha para prestação de serviços e fianças.

Nas propostas de crédito constam um conjunto de linhas de crédito, formando um limite de crédito apropriado e adequado às necessidades do cliente e às probabilidades de concretização pela instituição. Portanto, tanto o limite decomposto em suas várias linhas de crédito deve ser definidos após uma análise da situação em que a empresa se encontra, através das variáveis apresentadas anteriormente, e o conhecimento das reais necessidades da organização.

O limite jamais poderá ser qualificado e quantificado aleatoriamente sob pena de não ser utilizado pela empresa ou do próprio banco não poder concretizar o empréstimo devido ao montante ou aos tipos de negócios disponibilizados que não condizem com as políticas de crédito da instituição.

### 2.3.5 Condições do Empréstimo

Não importa qual o tipo de produto de empréstimo/financiamento oferecido pelo banco, as condições da operação de crédito devem ser esclarecidas, independente do produto ou da quantidade de recursos solicitados pela empresa. Silva (1997) destaca que além de conhecer o destino que a empresa pretende dar aos recursos e indicar o melhor tipo de produto que se adequa à essa necessidade, o banco precisa analisar as condições de pagamento concedidas à empresa, como os prazos, as taxas, as garantias oferecidas e o preço da operação.

#### 2.3.5.1 Prazo

O prazo ideal é definido pelo tipo de necessidades de recursos do cliente. À medida que o prazo aumenta, eleva-se o risco do crédito. No caso das linhas e limites de crédito pré-aprovados, o prazo, de acordo com Schrickel (1995) costuma ser de um ano (12 meses), o que enseja que sua revisão ocorra paralelamente à publicação dos demonstrativos anuais das empresas ou da entrega da declaração de rendimentos para o Imposto de Renda pela pessoas físicas. Dessa forma, é possível a construção de cronogramas de revisão de créditos, realizados de tempos em tempos para melhor controle do risco de crédito, que se torna dinâmico frente às mudanças nas conjunturas econômicas, políticas, sociais, tecnológicas, enfim no ambiente em que a empresa está inserida, interferindo nas suas atividades e conseqüentemente, na sua capacidade de pagamento das dívidas.

### 2.3.5.2 Garantias

As garantias são uma forma de obter maior segurança no cumprimento das obrigações por parte do devedor. Para Santos (2003) é a vinculação de um bem ou de uma responsabilidade conversível em numerário que assegure a liquidação do crédito.

Silva (1997) complementa afirmando que alguns fatores são relevantes na definição da garantia, entre eles: o risco representado pela empresa e pela operação, a praticidade na sua constituição, os custos incorridos para sua constituição, o valor da garantia em relação ao valor da dívida (suficiente para cobrir o principal, os encargos e eventuais despesas), a depreciabilidade, o controle do credor sobre a própria garantia e a liquidez (facilidade de converter a garantia em dinheiro para liquidar a dívida).

O Banco Central estabelece que as instituições financeiras, nas realização das operações de crédito, devem exigir dos clientes garantias adequadas e suficientes para assegurar o retorno sobre o capital aplicado. Mais além, determina que a garantia seja adequada ao tipo, ao montante e ao prazo do crédito.” (SANTOS, 2003:34)

As garantias são classificadas universalmente em duas categorias: garantias pessoais e garantias reais.

#### 2.3.5.2.1 Garantias Pessoais

Schricket (1995) define como garantias pessoais aquelas em que se pressupõe que exista um íntima relação de confiança entre o emprestador e o tomador. Na garantia pessoal, o devedor garante o credor com todo seu patrimônio ao invés de um bem específico.

Entre as garantias pessoais, destacam-se o aval e a fiança. O aval, segundo definição de Silva (1997), é uma garantia pessoal, oferecida por um terceiro – avalista – que assume a mesma posição jurídica do avalizado, tornando-se solidário pela liquidação da dívida. O aval é uma obrigação autônoma em relação à obrigação principal, caso o devedor principal não cumpra sua obrigação, o credor deverá cobrar a dívida do avalista, inclusive sem cobrar do devedor principal. Já a fiança é um tipo de garantia pessoal em que o fiador promete satisfazer a obrigação de um terceiro para maior segurança do credor. O credor deve acionar primeiro o devedor e, após, o fiador. O aval é normalmente atrelado às

operações de crédito, por ser a forma de garantia mais comum e sua execução ser mais rápida do que a fiança.

#### 2.3.5.2.2 Garantias Reais

As garantias reais, segundo Santos (2003), são aquelas que se constituem sobre a vinculação de bens tangíveis do cliente, como, por exemplo, veículos, imóveis, máquinas, equipamentos e duplicatas, que estão comprometidos legalmente no contrato de crédito ao que se vincula. Dentre as garantias reais, podemos citar:

- a) Duplicatas: títulos de crédito originados de uma venda ou prestação de serviços com recebimento a prazo que servem como uma espécie de penhor, através da entrega dos títulos ao credor;
- b) Cheques: uma ordem de pagamento à vista e são entregues ao credor;
- c) Alienação fiduciária: consiste em uma garantia sobre máquinas, veículos e equipamentos, transferindo ao credor o domínio do bem, embora o devedor permaneça com a posse e deva concordar com sua venda, alienação ou oneração, caso seja necessário;
- d) Penhor Mercantil: consiste na entrega de bem móvel, geralmente matérias-primas ou produtos acabados do cliente, por um devedor ou por terceiros, para garantir o cumprimento da dívida;
- e) Hipoteca: vinculação de bens considerados imóveis para pagamento da dívida, como terras, casas, prédios, lotes, navios e aviões.

A finalidade da garantia é evitar que fatores externos imprevisíveis, resultantes de medidas governamentais, concorrenciais, climáticas ou acidentais, impossibilitem a liquidação do crédito. Contudo, nenhum financiamento deve ser concedido exclusivamente em função da garantia, o crédito deve ser sempre concedido com base na capacidade de pagamento do cliente.

#### 2.3.5.3 Taxas

As taxas variam de acordo com o prazo de empréstimo, as garantias concedidas, o produto de crédito contratado, a quem se destina o empréstimo, o financiamento deste



encargo pelas instituições financeiras e a própria concorrência, ou seja, as taxas que o mercado está oferecendo aos seus clientes, pois as instituições praticam taxas diferentes dentro de uma mesma modalidade de operação de crédito. Em geral, existe uma relação inversa entre as taxas de juros e os volumes das operações de crédito, em função das garantias envolvidas na operação. Grandes operações tendem a apresentar taxas mais baixas, enquanto as operações de pequeno valor, sem a exigência de garantias, tendem a apresentar taxas mais elevadas.

Segundo Compton (1990), a taxa de juros cobrada sobre um determinado empréstimo normalmente representa uma combinação de fatores, entre os quais o custo dos fundos para o banco, a disponibilidade de fundos, o grau de risco considerado pelo banco e o prazo do empréstimo, além da própria lei da oferta e da procura do “produto” dinheiro.

O preço da operação para o tomador compreende a taxa de juros e os demais encargos fiscais e operacionais, como o custo do Imposto Sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro (IOF) que incidente nas operações de crédito, e comissões cobrados pelo banco, que também são influenciados pelo custo de captação de recursos no mercado, pela classificação de risco do cliente e pelos custos e despesas do banco.

## 2.5 ANÁLISE DO RISCO DE CRÉDITO E RETORNO

O empréstimo, enquanto uma promessa de pagamento incide na incerteza de não ser cumprida caso o devedor não dispuser de recursos para satisfazer o pagamento na data acordada. “O risco é a medida quantitativa dessa incerteza”, ressalta Sanvicente (1981).

O risco, de acordo com Securato (1996) é entendido como a falta de liquidez da empresa para saldar seus compromissos e está intimamente ligado à questão do endividamento da empresa, do controle de custos, ou da variabilidade das vendas.

Diversos fatores podem contribuir para que aquele que concebeu o crédito não receba do devedor o pagamento devido por esse motivo, Silva (1988) classifica os riscos em dez tipos, sendo que os cinco primeiros são riscos internos à empresa e os demais, riscos externos ligados a fatores políticos e macroeconômicos:

- a) riscos ligados à produção e ao produto;
- b) riscos ligados à administração da empresa;
- c) riscos ligados ao nível de atividade;

- d) riscos ligados à estrutura de capital da empresa;
- e) riscos ligados à falta de liquidez ou à insolvência;
- f) riscos ligados à medidas políticas e econômicas;
- g) riscos ligados aos fenômenos naturais e ecológicos;
- h) riscos ligados ao tipo de atividade;
- i) riscos ligados ao mercado;
- j) riscos ligados ao tipo de operação de crédito

Devido aos diferentes tipos de riscos presentes na concessão de crédito, a decisão de crédito leva à uma necessidade de uma análise técnica. Silva (1988) afirma que os bancos tendem a ter critérios rigorosos na concessão de crédito, pois o prejuízo de corrente do não recebimento numa operação de crédito representará a perda do montante emprestado, o que difere em empresas comerciais e industriais que operam com margem bruta de lucro superiores.

Alguns fatores da empresa, citados anteriormente, como o caráter, a capacidade, as condições e o capital contêm as variáveis relacionadas ao risco e poderão fornecer a classificação da empresa (*rating*<sup>1</sup>) quanto ao risco de crédito que ela apresenta.

O *rating* de crédito reflete a viabilidade econômico-financeira de um cliente e a probabilidade do risco de inadimplência, devendo ser consistente com a capacidade de endividamento e de pagamento do cliente, em relação a sua estrutura de capital.

Existem diferentes técnicas estatísticas e metodologias de classificação de risco que podem assumir escalas diversas e ser baseadas em critérios variados. Contudo, para que uma avaliação de risco torne-se consistente, a medida de risco deve ser universal e padronizada na instituição, sempre relacionada com a probabilidade de inadimplência do tomador.

Cada setor da economia, destaca Schrickel (1997), tem um perfil de endividamento, o que vale dizer que seu grau de dependência de empréstimos bancários é mais ou menos expressivo. Tudo dependerá, em princípio, do risco de crédito que o setor e as empresas nele atuantes apresentem aos emprestadores.

O grau de exigência ideal, explica Silva (1997), na seleção dos clientes é algo relativamente difícil, o banco não pode emprestar dinheiro a quem aparecer até o limite de sua disponibilidade de recursos, nem adotar a política de não emprestar a ninguém para

---

<sup>1</sup> Segundo Santos (2003) são percepções de risco, opiniões sobre a capacidade futura do devedor de efetuar, dentro do prazo, o pagamento do principal e dos juros das suas obrigações realizadas por agências especializadas que utilizam diferentes escalas numéricas ou alfabéticas para realizar esta classificação de risco.

minimizar os devedores incobráveis. O banco precisa comparar o “custo de conceder” o empréstimo – risco – e o “custo de negar” o empréstimo, pois é através do empréstimo que o banco maximiza seus lucros, administrando o *spread*, oriundo do processo de intermediação financeira, onde é realizada a captação de recursos por um conjunto de taxas de juros (taxas pagas ao depositante dos fundos) e pelos empréstimos e financiamentos realizados com esses fundos são cobradas outras taxas, sempre maiores do que as taxas de captação, gerando grande parte das receitas bancárias.

De acordo com o Departamento de Estudos e Pesquisas do Banco Central, o *spread* bancário é composto por despesas administrativas (22%), IR/CSLL (11%), lucro líquido (18%) e impostos indiretos, inclusive CPMF. Contudo, conclui-se, segundo o gráfico a seguir, que a inadimplência é o custo que mais onera o *spread* bancário, representando 35% no período mai-jul-99.

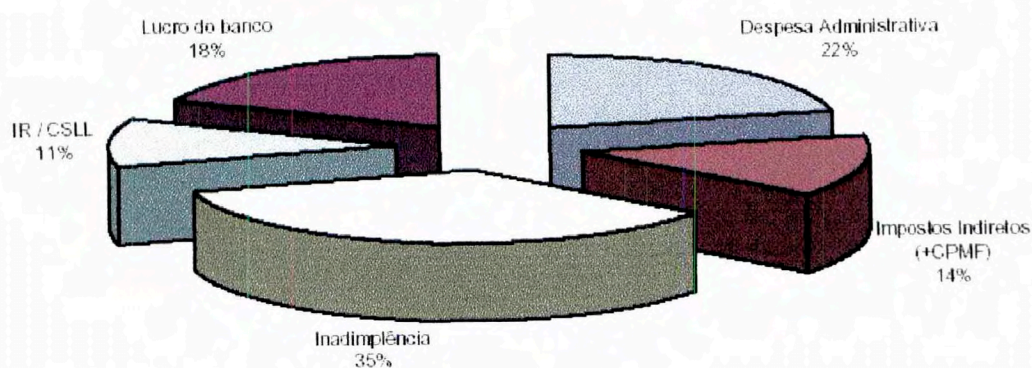


Figura 5: Composição do *Spread* Bancário  
 FONTE: BANCO CENTRAL (1999)

Concluindo, o risco de crédito tem sido um fator determinante do elevado custo das operações de empréstimo, o que também explica a dificuldade ou mesmo a não concessão de empréstimos pelos bancos. Quando fazem operações de crédito, os bancos querem ter a certeza de receber de volta os valores emprestados, mais os juros pactuados, pois os intermediários financeiros têm obrigações para com os seus depositantes. Como essa certeza não existe, mesmo para clientes de primeira linha, os bancos sempre cobram um adicional a título de risco de crédito, ou seja, um valor associado à probabilidade de não receber o valor emprestado.

### 3. METODOLOGIA

A metodologia de pesquisa de um trabalho consiste na descrição do conjunto de procedimentos adotados para a realização do estudo, tanto a pesquisa bibliográfica como a pesquisa de campo.

Na metodologia está especificado o tipo de pesquisa utilizado no estudo, os tipos de dados coletados e os métodos empregados para a coleta desses dados e a população pesquisada, juntamente com o processo de definição da amostra selecionada.

#### 3.1 TIPO DE PESQUISA

Tendo em vista os objetivos propostos, o presente trabalho classifica-se quanto aos fins como uma pesquisa descritiva, que segundo Vergara (1997) expõe características de determinado fenômeno, estabelecendo relações entre as variáveis, mas sem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

Quanto aos meios, conforme classificação de Vergara (1997) a pesquisa será bibliográfica, documental, de campo e de estudo de caso. Bibliográfica, pois está baseada em livros, jornais, dissertações e teses sobre o assunto. Documental, em virtude da utilização de documentos internos da empresa, suas normas, circulares e instruções gerais. Pode ser classificada como uma pesquisa de campo por ser uma "...investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-los." (Vergara, 1997) e incluir entrevistas - vide anexo A - com gerentes das instituições estudadas e um estudo de caso pelo trabalho estar circunscrito à dois bancos múltiplos.

A pesquisa também pode ser classificada como um estudo multicase, descrito por Chizzotti (1991) como voltado para a coleta e registro de informações sobre um ou vários casos particularizados, para apreender a totalidade da situação, elaborando relatórios críticos organizados e avaliados, dando margem a decisões e intervenções sobre o objeto escolhido para investigação, e como qualitativa, que segundo definição de Minayo e Sanches (1993), a abordagem dessa pesquisa enfatiza a obtenção de dados descritivos,

adquiridos através do contato direto do pesquisador com a situação estudada, descrevendo, compreendendo e explicando.

Com relação à dimensão no tempo, a pesquisa classifica-se como ocasional, segundo classificação de Mattar (1999), pois foi realizada uma única vez, e seus resultados mostram um momento instantâneo do fenômeno estudado.

### 3.2 COLETA DE DADOS

Os dados secundários, ou seja, aqueles que já foram previamente coletados e analisados à disposição para consulta, foram encontrados em levantamentos bibliográficos em livros e publicações a respeito do assunto pesquisado e por intermédio de levantamentos documentais em documentações e registros das instituições pesquisadas, como manuais operacionais, manuais de política corporativa, arquivos de propostas de crédito e apostilas que relatam informações sobre o tema objeto de estudo, a análise de crédito.

Yin (2001) ressalta que para estudos de caso, o uso de documentos valoriza as evidências oriundas de outras fontes, resultando em inferências que devem ser investigadas.

Já os dados primários, foram coletados de duas formas características da abordagem técnica do trabalho de campo, a entrevista direcionada focal semi-estruturada e a observação direta. As entrevistas direcionadas, de acordo com Yin (2001), enfocam diretamente o tópico do estudo de caso e as entrevistas focais são aquelas na qual o respondente é entrevistado por um curto período de tempo (uma hora, por exemplo) e assume o caráter de uma conversa informal, mesmo seguindo um conjunto de perguntas pré-estabelecidas. Neste caso, o entrevistado atua como um informante chave, fornecendo ao pesquisador do estudo percepções e interpretações sob o assunto, podendo também sugerir fontes nas quais se buscar evidências corroborativas para o estudo. As entrevistas semi-estruturadas, segundo Cruz Neto (2002) consiste em um meio termo entre a entrevista aberta, onde o informante aborda livremente o tema proposto, e a entrevista estruturada, compostas por perguntas previamente formuladas.

Já a observação direta, é descrita por Chizzotti (2001) como uma forma de ser obter a descrição dos componentes de uma situação por meio do contato direto do

pesquisador com o fenômeno observado, para recolher as ações dos atores em seu contexto natural, a partir de suas perspectivas e seus pontos de vista. Yin (2001) ressalta que as provas observacionais costumam ser úteis para fornecer informações adicionais sobre o tópico que está sendo estudado.

Todo o processo de coleta de dados secundários foi realizado em duas instituições bancárias, uma privada e outra pública, mais precisamente com os gerentes que atendem ao segmento pessoa jurídica e são responsáveis pela análise e aprovação de crédito. As razões sociais dessas instituições não serão divulgadas por motivos éticos, pois são apresentadas algumas informações que tangem à política interna de crédito das organizações. Tais organizações serão denominadas como banco ALFA e Banco BETA.

### 3.3 UNIVERSO DE PESQUISA

O universo de pesquisa, segundo os objetivos propostos, remonta aos bancos múltiplos. Contudo, com o objetivo de tornar a pesquisa viável em termos de tempo e custo, foram selecionados dois bancos múltiplos, conhecidos a nível nacional, sendo um público e outro privado, onde o estudo de campo foi realizado.

O tipo de amostra utilizado no processo de pesquisa de campo foi a amostragem não-probabilística por conveniência. Mattar (1999) define a amostragem não-probabilística por conveniência como aquela em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra depende do julgamento do entrevistador pesquisador de acordo com suas conveniências. “É utilizado, freqüentemente, para testar idéias ou para obter idéias sobre determinado assunto de interesse” – MATTAR (1999:272).

Os elementos de pesquisa são os gerentes que atendem o segmento pessoa jurídica e são os responsáveis pelo processo de aprovação de crédito para esse público. No caso, os elementos da pesquisa, dois gerentes PJ de cada instituição selecionada, foram auto-selecionados por estarem no local e no momento em que a pesquisa estava sendo realizada.

### 3.4 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

As limitações do estudo são aquelas próprias de estudos de caso, citadas por Yin (1988):

a) A falta de rigor em pesquisas de estudo de caso que, muitas vezes, faz com que o pesquisador se deixe influenciar por visões restritas e evidências equivocadas, que influenciam a direção das descobertas e conclusões da pesquisa.

b) O estudo de caso fornece pouca base científica para uma generalização sobre o assunto pesquisado. Para amenizar essa limitação, a pesquisa foi realizada em duas instituições bancárias e efetuou-se uma comparação ao final do estudo.

c) A terceira limitação refere-se ao excessivo tempo que os estudos de caso demandam e resultam em documentos de maçante leitura pela grande quantidade de dados que pode ser obtida pelo pesquisador.

Segundo Yin (1988), bons estudos de casos são muito difíceis de serem realizados e constatar a habilidade de um pesquisador é algo ainda mais difícil.

Além das limitações citadas acima, a questão da confidencialidade dessas informações para as instituições pesquisadas também dificultou parcialmente a pesquisa, pois alguns entrevistados não colaboraram em fornecer alguns dados solicitados alegando ser de caráter confidencial.

## **4. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE ANÁLISE NOS BANCOS ESTUDADOS**

O tema pesquisado, análise de crédito, contém algumas informações de caráter confidencial que tem relação com as políticas internas da instituição e suas estratégias, segundo a opinião de gestores dessas organizações. Por esse motivo, pelo respeito às instituições e aos profissionais que auxiliaram na obtenção de informações e cederam dados de seus arquivos e principalmente por questões éticas, optou-se por se manter em sigilo a razão social dos bancos onde foi realizado o estudo de campo. Os bancos serão denominados por nomes fictícios: um deles será chamado de banco ALFA e o outro, banco BETA.

### **4.1 CARACTERIZAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES**

O banco ALFA é um banco privado cuja história teve início como uma cooperativa de crédito. Mais tarde, passou a atuar em todos os segmentos do mercado financeiro, já como um banco privado de varejo. Foi pioneiro no lançamento de produtos e serviços bancários, hoje, utilizados por todas as instituições do setor. Seu crescimento foi caracterizado diversas por fusões e aquisições.

Segundo seu estatuto, caracteriza-se como uma sociedade anônima e como um banco múltiplo, pois tem por objeto a prática de todas as operações passivas e acessórias inerentes às respectivas carteiras autorizadas (comercial, de investimentos, de crédito, financiamento e investimentos, de crédito imobiliário e de arrendamento mercantil, inclusive câmbio), de acordo com as disposições legais e regulamentares em vigor.

O banco está presente em mais de 60 países, sendo um dos maiores da Europa e o segundo maior banco estrangeiro em atuação nos Estados Unidos. O banco ALFA é hoje o quarto maior banco privado brasileiro em depósitos e empréstimos e o quinto maior em ativos. Sua estrutura mundial tem como objetivos: aprimorar cada vez mais o atendimento aos clientes, atingir posição de liderança em mercados selecionados e maximizar o valor adicionado para o acionista. Sua área de atuação está dividida em: Varejo (Consumer), Wholesale e Asset Management.



O banco BETA é denominado, conforme seu estatuto, uma pessoa jurídica de direito privado, sociedade anônima aberta, de economia mista, organizado sob a forma de banco múltiplo.

No Estatuto do banco Beta estão descritos como objetos sociais desta instituição a prática de todas as operações bancárias ativas, passivas e acessórias, a prestação de serviços bancários, de intermediação e suprimento financeiro sob suas múltiplas formas e o exercício de quaisquer atividades facultadas às instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional. Complementando, o Banco Beta também pode comercializar produtos agropecuários, além de promover a circulação de bens produzidos e demais funções atribuídas em lei, como instrumento de execução da política creditícia e financeira do Governo Federal.

Com 18,8 milhões de clientes, o banco BETA está estruturado em três pilares de atuação negocial – Atacado, Varejo e Governo. Essa estrutura visa refinar o foco no cliente, atribuir maior ênfase à segmentação e privilegiar o atendimento diferenciado que todo o mercado busca atingir.

#### 4.1.1 Segmento Pessoa Jurídica

No Banco ALFA, existe uma segmentação na carteira de clientes pessoa Jurídica (PJ). As empresas com faturamento até R\$100 mil/ano estão enquadradas no segmento PJ eletrônico (PJ E). Já aquelas com faturamento entre R\$100 mil/ano à R\$ 20 milhões/ano compõem o segmento PJ A . As empresas com faturamento acima de R\$20 milhões/ano estão enquadradas em outros segmentos que não pertencem à área de Varejo, o foco do estudo, são eles o Middle Corporate e o Wholesale. No caso, os clientes desse segmento são, segundo o critério de classificação de empresas do BNDES<sup>2</sup>, microempresas, empresas de pequeno e médio porte.

As empresas PJ E são atendidas por assistentes de vendas, ou seja, suas contas não são administradas por gerentes, e possuem um oferta limitada de produtos de créditos determinados por ferramentas eletrônicas, além disso existe um incentivo para utilização de canais diretos (eletrônicos), como o auto-atendimento e a internet.

---

<sup>2</sup> A classificação de empresas por porte encontra-se no anexo B

Os clientes PJ A, aqueles que constituem o objeto da pesquisa, possuem algumas características diferenciadas. Segundo estudos da instituição pesquisada, os clientes com renda até R\$500 mil/ano, microempresas, possuem a necessidade de contato pessoal ou telefônico no atendimento, proximidade com a agência, demanda por produtos de crédito de curto prazo, baixa possibilidade de investimentos e os principais canais utilizados são a agência, o *call center* e o auto atendimento.

Já clientes com faturamento entre R\$500 mil/ano à R\$5 milhões/ano priorizam o contato pessoal e telefônico com o gerente, a agilidade no atendimento e os preços oferecidos, possuem forte demanda de crédito, principalmente produtos de desconto de cheques, duplicatas e notas promissórias, moderada utilização de produtos de cash, como folhas de pagamentos e serviços de cobrança e moderada demanda por investimentos. Os principais canais utilizados por esses clientes são a agência, o call center e a internet empresa.

Os clientes com faturamento entre R\$5 milhões/ano e R\$20 milhões/ano, pequenas e médias empresas, procuram um maior relacionamento com o banco, reconhecimento, agilidade e preço associado a qualidade. Possuem necessidades financeiras de crédito de curto e médio prazo, alta utilização de produtos *cash*, financiamentos a longo prazo, investimentos e câmbio. Os principais canais utilizados por esses clientes são a internet e visitas regulares dos gerentes às empresas, com a finalidade de entender o negócio do cliente.

As empresas sob a forma de firma individual (único dono) são atendidas por gerentes pessoa física, proporcionando assim, aos clientes pessoa jurídica maior disponibilidade para focarem na aquisição, retenção e aumento do volume das operações com clientes de maior potencial.

No banco BETA, o segmento de Varejo é composto por micro e pequenas empresas, com faturamento bruto de até R\$10 milhões, não existindo qualquer tipo de subsegmentação dentro desse segmento. As empresas com faturamento acima desse valor pertencem à área de Atacado ( Médias e Grandes Empresas e Corporate).

Segundo dados divulgados pelos gerentes entrevistados, do total de micro e pequenas empresas do mercado brasileiro, 21,5% são correntistas do Banco BETA, totalizando 1,2 milhão de clientes, dos quais 748 mil (63%) já dispõem de risco de crédito analisado e limite de crédito estabelecido.

Para esses clientes, o Banco disponibiliza diversos serviços, tais como: depósito eletrônico e custódia de cheques, ordem de pagamento, transferência via TED e DOC, dentre outros. Estes serviços são oferecidos mediante pagamento de tarifas individuais ou incluídos em pacote de serviços contratados previamente, com tarifa mensal fixa, cujo valor pode ser reduzido em função do relacionamento do cliente com o Banco.

Na sua política de relacionamento, o banco busca respeitar as preferências de seus clientes, disponibilizando canais de atendimento mais adequados às suas necessidades. Para atender ao segmento de micro e pequenas empresas, o banco BETA oferece o Gerenciador Financeiro, aplicativo que, além da realização das transações bancárias, oferece aos clientes um módulo de auxílio à gestão do fluxo de caixa da sua empresa, a Central de Atendimento com os diversos canais 0800 disponíveis. Em complementação à rede própria, o cliente ainda dispõe da Rede Complementar de Correspondentes Bancários, pontos de atendimento e caixas para recebimento de carnês, tributos e títulos bancários.

A figura a seguir resume a segmentação da base de clientes pessoa jurídica das duas instituições estudadas:

BANCO ALFA		BANCO BETA	
FATURAMENTO	SEGMENTO	FATURAMENTO	SEGMENTO
Até R\$ 100 mil	PJ E (Varejo)	Até 10 milhões	Varejo
R\$100 mil à R\$20 milhões	PJ A (Varejo)		
Acima de R\$20 milhões	Middle Corporate / Wholesale	Acima de 10 milhões	Área de Atacado (médias e grandes empresas)

Figura 6: Segmentação das instituições  
Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.1.2 Abertura de conta corrente PJ

A abertura da conta corrente, nos dois bancos pesquisados, é o primeiro contato entre o cliente e o banco e consiste em um pré-requisito para a concessão de empréstimos. Nesse primeiro contato, o gerente da instituição financeira inicia o relacionamento com seu cliente e obtém informações que serão utilizadas posteriormente para implantação de limites ou operações de crédito específicas, conforme a necessidade do cliente.

A documentação exigida pode variar de acordo com o tipo de constituição da empresa (Sociedade Anônima, Limitada/Simples, Associações, Fundações, Cooperativas,

Firma Individual, Condomínios ou outros), mas a documentação obrigatória é composta, nas duas instituições, por:

- a) Cartão CNPJ ou impressão do *site* da Receita Federal com data máxima de 30 dias.
- b) Documentos de constituição da empresa: estatuto social, contrato social, ato constitutivo, ato de instituição, ata de eleição ou convenção de condomínio. Todos devem ser registrados na Junta Comercial ou registro Civil das pessoas jurídicas (sociedades simples), exceto no caso de microempresas ou empresas de pequeno porte, ou Cartório de Imóveis (condomínios) do respectivo Estado ou, no caso de cooperativas, autorização emitida pela BACEN para funcionamento da empresa, Cópia do RG e CPF dos representantes legais/procuradores da sociedade que deverão ser pessoas físicas residentes no país.
- c) Procurações dos autorizados a movimentar a conta corrente.
- d) Comprovante de endereço em nome da empresa, caso não conste no contrato social ou estatuto da empresa, com prazo de até 60 dias.
- e) Imposto de renda da empresa, necessário para comprovar a forma de tributação da empresa e, conseqüentemente, o estabelecimento da forma que será feita a aprovação dos limites de crédito.

Todos os documentos são arquivados no dossiê cadastral do cliente e devem ser mantidos sempre atualizados pelo gerente da conta corrente.

Além desses documentos, cada instituição bancária pesquisada também possui um formulário próprio chamado Ficha Cadastral ou Proposta de Abertura de conta corrente PJ (vide anexo C), que devem ser preenchidos com outras informações adicionais que servirão como base para a concessão de empréstimo, tais como:

- a) Razão social da empresa e nome fantasia
- b) CNPJ
- c) Data de constituição da empresa
- d) Endereço e telefone da sede da empresa e das filiais
- e) Capital Social Integralizado e origem do Capital
- f) Atividade (ramo e setor)
- g) Autorização de consulta à Central de Risco Bacen
- h) Forma de constituição da empresa e principais sócios e acionistas
- i) Representantes legais

j) Fonte de referências (mínimo de duas fontes, uma comercial e uma financeira)

k) Faturamento anual e mês/ano de referência, podendo ser real (empresa com mais de um ano de constituição) ou projetado/estimado (empresa com menos de um ano de constituição) ou valor arrecadado (em caso de instituições, condomínios e associações)

l) Participação da empresa em outras empresas

m) Principais produtos/serviços vendidos

n) Principais clientes

o) Principais fornecedores

p) Forma de tributação da empresa (lucro presumido, simples, isento ou real)

q) Patrimônio Líquido, em caso de empresas LTDA, S.A . e Individual

r) Balancetes : recursos disponíveis (caixa e aplicações financeiras), evolução do contas a receber, títulos descontados, estoques, evolução de pagamentos a fornecedores, empréstimos em outros bancos, dívidas entre empresas e/ou sócios, leasing, salários e encargos sociais, impostos e faturamento bruto. As demonstrações contábeis que devem ser solicitadas são os três últimos balanços ou os dois últimos balanços ou balancetes da ficha SERASA.

O conjunto de informações extraídas desses documentos compõe o dossiê de crédito do cliente e fica arquivado na sua pasta, após ser cadastrado no sistema dos bancos. O dossiê deve ser atualizado pelo gerente de relacionamento sempre que houver a necessidade, indicando as mudanças ocorridas na empresa.

O dossiê de crédito serve tanto como um banco de dados para prospecção de potencialidade e mercadológica, como uma fonte de informações que permite e auxilia o gerente na tomada decisões de risco de crédito. Todas essas informações são protegidas pelo sigilo bancário, não podendo ser disponibilizadas para pessoas não pertencentes ao banco.

#### 4.1.3 Carteira de Produtos Pessoa Jurídica

O principal produto de um banco é dinheiro, segundo Silva (1997). Os bancos múltiplos fornecem produtos que atuam como fontes de financiamento de curto e médio prazo, contudo existem importantes diferenças quanto às linhas de empréstimos e

financiamentos com as quais os bancos trabalham. Cabe à instituição conseguir adequar seus produtos de crédito às necessidades específicas de seus clientes jurídicos.

A carteira de produtos destinados ao segmento PJ do Varejo é bastante semelhante nas duas instituições pesquisadas, diferenciando apenas as denominações referentes aos produtos, que não serão citadas pois isso poderia comprometer a preservação do sigilo da razão social dos bancos onde o estudo foi desenvolvido .

Os principais e mais utilizados produtos de crédito, principalmente para atender necessidades de geração de fluxo de caixa, encontrados no Banco ALFA e no Banco BETA são:

a) Cheque Especial Empresa : limite de crédito rotativo, vinculado à conta corrente, que constitui reserva para saldo devedor. O produto é oferecido para empresas de todos os ramos de atividade – indústria, comércio ou serviço.

b) Produtos de giro automático parcelado: limite de crédito, vinculado à conta corrente, para operações de capital de giro parcelado. O cliente opta pelo valor a ser utilizado, não podendo ultrapassar o limite estipulado pelo banco, assim como o prazo de parcelamento (de três a nove vezes, debitadas da conta corrente mensalmente) no momento da contratação do limite, que pode ser liberado pela internet, auto atendimento, *call center* ou pelo uso das três últimas folhas do cheque.

c) Desconto de cheques: consiste na antecipação de cheques pré-datados, provenientes de vendas a prazo de mercadorias ou prestação de serviços, realizados pelo cliente pessoa jurídica.

d) Desconto de duplicatas/notas promissórias: adiantamento de recursos, com base em títulos de crédito de vencimento futuro, de forma a antecipar o fluxo de caixa dos mesmos.

e) Nas operações de desconto de cheque, duplicata ou nota promissória, o banco permanece com o direito de regresso ao cedente (o cliente tomador), caso o sacado não cumpra sua obrigação.

f) Conta garantida: linha de crédito rotativo para cobertura imediata da conta corrente até o limite contratado, auxiliando nas necessidades de fluxo de caixa. A liberação é automática, sem aviso prévio ao banco.

g) Capital de giro: limite de crédito não rotativo, com o qual o cliente recebe o valor total contratado na conta corrente de uma única vez podendo ser parcelado, com a

cobrança do principal e juros parcelada, ou final, com a cobrança no vencimento da operação.

h) *Hot money*: modalidade de empréstimo de curtíssimo prazo (de um a sete dias), com liberação via conta corrente. Produto utilizado para obtenção de recursos de emergência para cobertura de necessidades rápidas no fluxo de caixa.

i) Compror: linha de crédito rotativa que financia as compras à vista de bens e/ou serviços do cliente junto aos seus fornecedores.

j) Vendor: financia as vendas das empresas clientes do banco, que recebem à vista, junto à sua rede de clientes (compradores), oferecendo prazos e taxas mais competitivas à esses compradores. Consiste em uma forma alternativa de financiamento que não onera o caixa do cliente e permite ao cliente voltar para sua atividade essencial (produzir e vender), pois o banco executa as cobranças e acompanha as operações.

## 4.2 ANÁLISE DE CRÉDITO

A concessão de crédito depende de um processo que envolve inúmeros tipos de análises. Segundo Santos (2003) essas análises são cadastral, de idoneidade, financeira, de liquidez, patrimonial, sensibilidade e do próprio negócio. Ao gerente cabe a realização dessas análises que servem de base para a decisão de conceder ou não um empréstimo ou um limite de crédito à uma empresa, pois demonstram a probabilidade do cliente pagar o empréstimo obtido juntamente com os juros e taxas envolvidas na operação.

A seguir são relacionados os tipos de análises realizadas pelas instituições com as variáveis que medem o risco de crédito:

<b>VARIÁVEIS DE CRÉDITO</b>	<b>TIPOS DE ANÁLISE</b>
<b>CARÁTER</b>	análise de idoneidade, análise de relacionamento, análise cadastral
<b>CAPACIDADE</b>	análise do negócio, análise de relacionamento, análise cadastral
<b>CAPITAL</b>	análise financeira, análise de relacionamento, análise cadastral
<b>CONDIÇÕES</b>	análise do negócio, análise de sensibilidade, análise de relacionamento, análise cadastral
<b>COLATERAL</b>	análise patrimonial, análise de relacionamento, análise cadastral
<b>CONGLOMERADO</b>	todas as análises

Figura 7: Variáveis do crédito x tipos de análise

Fonte: Dados da pesquisa

Deve-se ressaltar que a análise cadastral possui relação direta com todas as variáveis acima mencionadas, pois todas as informações do cliente devem estar arquivadas em seu cadastro. Já a análise de relacionamento também envolve todas as variáveis de crédito, visto que resulta do histórico de relacionamento com o cliente, como os limites aprovados anteriormente, a utilização dos limites, as taxas e garantias exigidas e a pontualidade dos pagamentos.

A seguir, é realizada uma relação mais detalhada entre as informações analisadas nas diversas etapas do processo de concessão de crédito com as seis variáveis do crédito: a capacidade, o caráter, capital, condição, colateral e conglomerado.

#### 4.2.1 Capacidade

A verificação da capacidade da empresa em honrar sua dívida com o banco, de acordo com a abordagem de Santos (2003) é realizada através da análise cadastral, análise do negócio e da análise do relacionamento.

Primeiramente, tanto no banco ALFA como no banco Beta se realiza uma consulta à receita da empresa, sendo analisado o faturamento bruto da empresa nos últimos 24 meses (dois anos), a média anual de faturamento (janeiro à dezembro) e a média de faturamento nos últimos 12 meses.

O gerente responsável pela conta, nas duas instituições, pode optar pelo faturamento presumido, onde o sistema calcula o faturamento da empresa com base na



média dos últimos três meses dos lançamentos a crédito na conta corrente do cliente. Para composição do faturamento presumido o sistema considera lançamentos provenientes de transferências bancárias (DOC, TED), depósitos de cheques e dinheiro, ordens de pagamento, pagamentos de fornecedores, créditos de recebíveis, entre outros.

Contudo, apenas a análise do faturamento da empresa é insuficiente para o gerente conseguir detectar sua capacidade de pagamento. Dessa forma, as instituições pesquisadas também realizam o estudo de outros dados, tais como:

a) Data de fundação da empresa e data de entrada na empresa de cada sócio: essa informação indica há quanto tempo a empresa está atuando no mercado e a experiência dos sócios na condução do negócio.

b) Administração da empresa: uma fragilidade no gerenciamento da empresa ou problemas com sucessão gerencial representam ameaças a capacidade de pagamento da empresa, portanto o gerente deve realizar visitas regulares e questionar à respeito dos objetivos e metas futuras da empresa, bem como conhecer seu quadro gerencial.

c) Principais clientes: conhecer os principais clientes da empresa, a participação desses clientes sobre as vendas, os meios de pagamento utilizados e a porcentagem de inadimplência desses clientes nos meses anteriores. Esses dados informam o quanto a empresa é dependente de um determinado cliente e o quanto isso pode acarretar em perdas caso esse cliente não honre seu pagamento ou rompa suas relações com a empresa. Os meios de pagamento também informam o risco da empresa não receber por suas vendas, por exemplo, uma empresa cuja maior parte do seu recebimento de vendas seja através de cheques pré-datados e duplicatas incorre em um risco maior de não recebimento do que uma que opere com meios de pagamento à vista e cartões. Outro ponto importante sobre o conhecimento desse dado é facilitar o processo de escolha de produtos a serem oferecidos ao cliente, pois um cliente que opera com recebimento de duplicatas terá provável interesse em uma linha de crédito com desconto de duplicatas.

d) Principais fornecedores: o banco precisa conhecer os principais fornecedores da empresa cliente, assim como a participação desses fornecedores sobre as suas compras e as principais formas de pagamento. Cada ramo de atividade tem características próprias em relação a composição de seus custos, no comércio, por exemplo, o fornecedor deve representar em torno de 60% à 90% do faturamento da empresa. A partir dessas informações, o gerente consegue analisar como os fornecedores influenciam as operações da empresa e o quanto representam em seus custos. Além disso,

consegue avaliar as informações fornecidas e conhecendo a política e as formas de pagamentos da empresa (à vista, à prazo, duplicatas), o gerente pode fazer uma correlação com sua política de vendas, verificando se a empresa adota um procedimento que beneficia seu fluxo de caixa, como por exemplo, comprar à prazo e vender à vista, ou opta por uma política que beneficia sua posição perante a concorrência, como compra à vista, obtendo descontos, e vende à prazo, oferecendo melhores condições de pagamento aos seus clientes, o que também acarretaria na exigência de mais recursos de capital de giro para o seu ciclo financeiro.

e) **Quadro de funcionários:** a descrição do número de funcionários que a empresa possui, a faixa salarial dos funcionários, o valor da folha de pagamento, o salário médio e as despesas com impostos e encargos trabalhistas indicam uma noção do tamanho da empresa, do nível de complexidade das atividades desenvolvidas (uma empresa onde a maior parte dos funcionários estão incluídos em uma faixa salarial mais baixa, provavelmente executa atividades mais operacionais) e dos custos totais dispendidos com mão-de-obra. Na prestação de serviços, os salários e encargos sociais podem representar de 40% a 60% do faturamento da empresa.

f) **Operações de crédito em outras instituições:** saber se a empresa possui dívidas com outras instituições financeiras, os valores e as condições destas é um fator importante para avaliar a capacidade da empresa em conseguir honrar uma nova dívida de acordo com sua situação econômico-financeira.

g) **Comprometimento do faturamento:** caso o cliente já possua outros empréstimos parcelados com a instituição, o valor mensal dessas parcelas deve ser somado e dividido pelo valor do faturamento mensal do cliente. O ideal é que o comprometimento do faturamento não exceda o percentual de 30%. Operações de crédito com pagamento previsto para o final do período ou operações de adiantamento não são consideradas nesse cálculo.

h) **Market share:** a participação da empresa no mercado em que atua também pode ser avaliada, contudo, como se trata de micro, pequenas e médias empresas, esse não é um dos pontos relevantes a ser observado durante a análise. Grande parte dessas empresas atuam em ramos de atividades onde concorrem com empresas maiores e detentoras do mercado. Uma alta participação no mercado pode facilitar a obtenção de crédito, porém isso não significa que uma empresa com baixa participação não conseguirá

crédito. Nesse caso, os outros fatores citados podem se tornarem mais relevantes no processo de decisão.

Uma informação que passou a ser verificada pelas instituições com o recente avanço do tema responsabilidade social são os riscos socioambientais em que a empresa possa estar inserida. Mesmo quando o ramo de atividade da empresa não é de alto risco sócio ambiental, a análise deve mencionar qualquer item de impacto ambiental, que possa repercutir de maneira negativa na sociedade e prejudicar os negócios da empresa. Entre os principais riscos sócio-ambientais, podemos citar os terrenos contaminados com resíduos tóxicos, a existência de licenças ambientais do governo, o tratamento de efluentes líquidos, o respeito ao código florestal nas atividades agrícolas, o controle da poluição do ar, os acidentes de trabalho, a higiene, segurança e medicina de trabalho, o trabalho infantil prejudicial ou escravo, exploração de menores e controle sanitário.

#### 4.2.2 Caráter

O caráter da empresa, segundo afirma Schrickel (1995), reflete sua idoneidade no mercado e seu relacionamento com o banco, constatado durante as análises cadastral, de relacionamento e de idoneidade.

Nos dois bancos, o procedimento é bastante semelhante. A verificação da idoneidade do cliente é realizada através de consultas às restrições financeiras do cliente e seu histórico de crédito dentro do banco, durante o período de relacionamento, e no ambiente externo.

Tanto no banco ALFA como no banco BETA, a primeira consulta das restrições financeiras é realizada no sistema interno do banco, que aponta o histórico de crédito do cliente durante o tempo de relacionamento com o banco, onde são verificados os principais produtos de crédito utilizados com o banco, o valor do contrato, o saldo utilizado e os valores vencidos, além do índice de liquidez médio da empresa. Checa-se também se o cliente possuiu alguma pendência de pagamento com a instituição ou se já efetuou alguma negociação de dívida e a forma que o procedimento foi honrado ou o percentual a ser pago dessa renegociação.

Contudo, no Banco ALFA, existem quatro listas impeditivas internas que também devem ser consultadas antes que seja realizada a concessão de empréstimos, são elas:

a) Lista 01: exigência legal, composta por diretores executivos/estatuários do banco, membros do Conselho, empresas que esses tem participação, seus respectivos parentes até segundo grau e empresas ligadas a eles . A única exceção é para cartão de crédito, porém a fatura deste deve ser paga integralmente no vencimento.

b) Lista 03: estão incluídos nesta lista todos os correntistas e não correntista que, a critério do Departamento de Auditoria Interna, tenham ou possam apresentar prejuízo ao banco, os correntista e não correntistas que a critério do Departamento de Compliance tenham indícios de enquadramento na lei 9613<sup>3</sup> do Banco Central, todos os devedores que estavam na lista 05 e aqueles que possuem composição de dívida

c) Lista 04: estão incluídos todos os devedores com dívidas vencidas acima de 30 dias.

d) Lista 05: composta por todos os devedores que tenham dívidas vencidas a partir de R\$50,00 . Os devedores incluídos nesta lista ficam com a conta impedida de movimentação, apenas recebendo depósitos.

Segundo as informações passadas pelos gerentes do banco BETA, não existem listas impeditivas na instituição e a principal consulta utilizada é o histórico do cliente durante o tempo de relacionamento com o banco.

Posteriormente, as duas instituições efetuam uma consulta no SERASA, compostos por devedores que possuem contratos vencidos de valores maiores ou iguais a R\$50,00.

Caso o cliente esteja com algum tipo de restrição na SERASA, é preciso que justifique a razão e inicie o processo de baixa dessa restrição, apresentando os documentos de comprovação de baixa ao gerente de banco. Somente com a regularização da restrição ou justificativa, o gerente poderá analisar a situação desse cliente e conceder novos limites de crédito.

Além dessas consultas, uma outra forma de verificar a idoneidade da empresa, também utilizada nos bancos ALFA e BETA, principalmente quando se trata de uma empresa constituída recentemente ou a operação de crédito é vinculada à uma garantia pessoal como o aval, é através da consulta às restrições dos proprietários, sócios e acionistas da empresa. As consultas são realizadas nas listas internas e no SPC, também composto por devedores que possuem valores vencidos maiores ou iguais a R\$50,00,

---

<sup>3</sup> Lei 9613 do Banco Central: refere-se à lavagem, ocultação de bens, direitos e valores. Ocultação ou dissimulação do movimento de valores provenientes de atividades consideradas criminosas, como tráfico de drogas e prostituição.

principalmente a consulta a cheques devolvidos. Dessa forma, o conhecimento do quadro de sócios da empresa e seu controle acionário (nas sociedades anônimas) - sua composição, a documentação de cada um, a participação de cada sócio no empreendimento e a data de entrada de cada um na empresa – é relevante para a análise de crédito.

O pagamento aos fornecedores também pode ser usado como um ferramenta de verificação do caráter da empresa, que costuma ser checado nos documentos arquivados no dossiê cadastral do cliente.

Considera-se falta grave, nas duas instituições, operar com clientes cuja idoneidade não tenha sido alvo de pesquisas, relacionados em listas impeditivas, salvo algumas exceções dispostas nos normativos institucionais e sem condições ou capacidade de pagar o empréstimo concedido.

#### 4.2.3 Capital

O capital refere-se à situação econômico-financeira da empresa e para avaliar essa variável do crédito, os bancos pesquisados utilizam a análise financeira, por intermédio da elaboração de índices financeiros.

Os cálculos dos índices financeiros analisados, nos dois bancos, são realizados pela empresa SERASA. Para que a SERASA possa efetuar o cálculos dos índices, o banco deve recolher alguns documentos da empresa pleiteante ao crédito, que revelam os dados utilizados nos cálculos.

No caso de empresas Limitadas (LTDA), sociedades anônimas e firmas individuais, os dados financeiros são encontrados na ficha cadastral do cliente e nas demonstrações contábeis da empresa – os três últimos balanços patrimoniais, a demonstração do resultado acumulado no período e cartão CNPJ (no primeiro cadastramento), com a razão social completa da empresa, assinatura do contador com nome e registro no CRC no carimbo identificado. A ficha SERASA deverá conter o último balanço ou balancete da empresa com validade até 180 dias. Por exemplo, uma proposta de crédito analisada em março de 2003, a ficha SERASA deve apresentar balancete ou balanço de setembro de 2002.

Para empresas que optam pela tributação do lucro simples/presumido e não elaboram balancetes/demonstrações contábeis, a cópia da ficha cadastral é enviada ao SERASA e no seu verso da cópia deverá conter essa informação.

Além desses documentos são enviados também os instrumentos sociais, como a cópia do documento de constituição da empresa, a cópia do estatuto social, a cópias do contrato social ou outros, de acordo com o tipo de empresa.

Segundo um dos gerentes entrevistados do banco ALFA, os índices relacionam componentes financeiros uns aos outros e auxiliam na estimativa, análise e comparação das informações financeiras ano a ano. Eles avaliam os pontos fortes e fracos da empresa, resultados operacionais, perspectivas de crescimento e comparação destes com índices padrões, de acordo com o setor e ramo de atividade da empresa. Os índices financeiros indicam:

- a) solvência, a capacidade da mesma em satisfazer suas obrigações de curto prazo, na data do vencimento, como os índices de liquidez e endividamento
- b) eficiência rapidez com que as contas circulantes – estoques, duplicadas a receber e duplicatas a pagar são convertidas em caixa, como os índices de cobrança, giro do ativo, giro de estoque e imobilização do patrimônio
- c) rentabilidade, demonstram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa, como o retorno do patrimônio líquido

Para melhor exemplificar a forma como é feita a avaliação dos índices da empresa cliente que solicita o crédito, apresenta-se a ficha cadastral SERASA da empresa XYZ<sup>4</sup>:

---

<sup>4</sup> Nome de empresa fictício, do setor industrial, com faturamento bruto médio de R\$20 milhões / ano

ÍNDICES	12/2002	Padrões	12/2003	Padrões	12/2004	Padrões
Liquidez seca	0,51	0,75	0,59	0,78	0,33	0,78
Liquidez corrente	1,07	1,51	1,42	1,32	0,87	1,32
Liquidez geral	0,60	1,09	0,60	0,82	0,53	0,82
Endividamento total	1452%	78%	14135%	154%	-	154%
Dívidas financ. Total	908%	23%	3620%	48%	-	48%
Dívidas financ/endiv total	63%	32%	26%	33%	24%	33%
Dívidas financ/ativo circulante	41%	10%	27%	17%	31%	17%
Dívidas financ/Ativo total	59%	15%	25%	22%	27%	22%
Duplicatas descontadas/ duplicatas receber	79%	-	61%	-	65%	-
Dívidas curto prazo/endiv. Total	56%	71%	42%	61%	61%	61%
Rentabilidade das vendas	1%	3%	-11%	3%	-34%	3%
Rentabilidade do ativo	1%	9%	-11%	5%	-28%	5%
<b>RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO MÉDIO</b>	10%	15%	-321%	13%	-399%	13%
Evolução real de vendas	10%	8%	3%	-8%	-7%	-8%
Prazo médio receb. Vendas	94	49	81	45	80	45
Prazo médio renovação estoques	81	39	110	32	117	32
Prazo médio pgto compras	161	68	344	57	313	57
Ciclo financeiro	78	32	124	41	75	41
Giro do ativo	0,81	1,73	0,89	1,58	0,81	1,58
Imobilização do PL	686%	85%	5684%	115%	-	115%
Depreciação acum./imobilizado bruto	9%	17%	8%	21%	8%	21%

Figura 8: Índices financeiros da empresa XYZ

Fonte: Dados da pesquisa

Todos os índices apresentados na ficha SERASA acima podem ser utilizados durante o processo de análise financeira do cliente, entretanto, devido à grande quantidade de clientes que compõem a carteira de um gerente PJ do segmento de Varejo - em torno de 200 empresas - e como o gerente possui outras atribuições que vão além dessa análise, normalmente, o gerente, no banco ALFA e no banco BETA, costuma avaliar apenas os principais índices: liquidez seca, liquidez corrente, liquidez geral, endividamento total, endividamento financeiro total, prazo médio de recebimento de vendas, prazo médio de

renovação de estoques, prazo médio de pagamento de compras e rentabilidade do patrimônio líquido.

Os padrões expostos também são calculados e divulgados pelo SERASA, de acordo com alguns critérios, como porte da empresa, ramo e setor de atividade. Os bancos pesquisados não são responsáveis pelo estabelecimento de padrões ou cálculos de índices financeiros, apenas efetuam uma comparação entre os dados divulgados na ficha cadastral SERASA e os utilizam como uma ferramenta no auxílio à tomada de decisão quanto ao empréstimo ao cliente e suas respectivas condições.

Torna-se importante ressaltar que a análise do capital da empresa é apenas uma parte da análise de crédito, e muitas vezes se tornam de secundária relevância, conforme informações obtidas pelos gerentes dos bancos, dependendo do relacionamento entre o gerente e o cliente, das experiências de empréstimos passadas e dos demais fatores envolvidos.

#### 4.2.4 Condição

A variável condição que afeta a concessão de crédito, usando a abordagem de Santos (2003), está relacionada com a análise de sensibilidade da empresa a eventos externos, no macroambiente, como econômicos, políticos, tecnológicos, sociais, entre outros e, em parte, com a análise do negócio, como o ramo de atividade da empresa e seus principais produtos.

Alguns pontos que são observados durante essa análise, nos bancos estudados, são: o ramo de atividade, os principais produtos comercializados, suas atividades de importação e exportação e o crescimento e retração do setor em que a empresa atua.

Primeiramente, o ramo em que a empresa atua pode sofrer diretamente com mudanças externas, por exemplo atualmente as pessoas estão buscando opções mais saudáveis de alimentação e com isso, muitos restaurantes de *fast-food* tiveram uma redução nas vendas. Esse exemplo mostra a importância da empresa ter flexibilidade para poder se adaptar às adversidades, não abandonando sua atividade, mas diferenciando ou incrementando como no caso dos restaurantes que passaram a incluir no cardápio saladas e sanduíches naturais.



Em relação aos principais produtos que a empresa oferece, alguns produtos comercializados podem sofrer influência do meio externo pela sua sazonalidade, por exemplo uma loja especializada em roupas de banho, durante o período de verão suas vendas aumentam enquanto que no inverno caem bruscamente podendo afetar o equilíbrio financeiro da empresa. Outro exemplo é uma confecção de roupas de lã que torna-se alvo de um inverno ameno com altas temperaturas e tem suas vendas afetadas por eventos climáticos.

As atividades de importações e exportações também pode ser afetada pelas condições do macroambiente. A empresa cuja exportações tem grande participação no seu faturamento, pode sofrer com valorizações cambiais, assim como outra que importe grandes quantidades de insumos será afetada por desvalorizações da moeda.

O setor em que a empresa está inserida também é observado durante a análise, pois alguns eventos externos afetam o crescimento ou retração dos setores da economia. Um exemplo é o terceiro setor da economia (serviços) que cresceu bastante nos últimos anos principalmente com os processos de terceirização e quarteirização de mão-de-obra em grandes empresas.

#### 4.2.5 Colateral

O colateral tem relação direta com a análise patrimonial da empresa e as garantias que esta pode oferecer caso surjam impactos negativos na sua capacidade, condições ou capital.

As garantias aceitas e/ou exigidas nas operações de crédito, nas duas instituições pesquisadas, são basicamente: alienação fiduciária, aplicações financeiras, aval, penhor/desconto de duplicatas, direitos creditórios, hipoteca e penhor.

A alienação fiduciária em garantia, segundo os gerentes entrevistados, consiste na transferência feita pelo devedor ao credor, da propriedade e da posse indireta de um bem móvel ou imóvel como garantia do seu débito, resolvendo-se o direito do adquirente com o pagamento da dívida garantida. Esse tipo de garantia é obrigatória nos casos de financiamento de bens ou pode ser constituída como reforço de garantia, em operações de crédito.

A garantia mínima para alienação fiduciária é de 150% do principal no banco ALFA e 120% no banco BETA. Contudo esse percentual pode variar de acordo com as alçadas de aprovação de crédito mas não pode ser inferior à 100%.

Aplicações financeiras também podem ser aceitas como garantia, entre elas aplicações em fundos de investimentos conservadores<sup>5</sup>, exceto fundos mútuos de privatização<sup>6</sup>, títulos de renda fixa (CDB) e caderneta de poupança. Tais aplicações podem ser de titularidade do tomador do empréstimo ou do avalista da operação.

A garantia mínima exigida para aplicações financeiras é de 105% do principal no banco ALFA, podendo chegar até 100% na alçada da Diretoria regional e de 100% no banco BETA.

O aval, segundo os gerentes entrevistados, é uma obrigação assumida por terceiro no intuito de garantir o pagamento de um título de crédito nas mesmas condições do emitente, é uma garantia que reforça o pagamento do título. O avalista é a pessoa que oferece a garantia. Nas operações em que o avalista é casado ou possui uma relação estável, o cônjuge deve preencher e assinar o termo de autorização de aval.

No caso de operações de crédito com aval, nas duas instituições, a comprovação de renda do avalista é requisitada, assim como a verificação de suas possíveis restrições. O aval somente se dá em título de crédito, como notas promissórias, duplicatas, letras de câmbio e cédulas de crédito. A garantia mínima exigida corresponde a 125% do principal, podendo a alçada da Diretoria Regional reduzir este percentual para até 100% no Banco ALFA e de 100% no banco BETA.

A duplicata é um título de crédito extraída de uma fatura emitida em função de uma compra e venda mercantil ou de uma prestação de serviço. Enquanto que o penhor é a garantia instituída sobre os bens incorpóreos, ou seja, sobre os créditos do garantidor.

Para que a duplicata tenha valor jurídico, segundo o manual normativo do banco ALFA, alguns pré-requisitos devem ser atendidos, são eles: denominação duplicata, data de emissão, número de ordem, número de fatura, data certa do vencimento, nome e domicílio do vendedor (cedente) e comprador (sacado), valor a pagar (em algarismo e por extensão), praça do pagamento, cláusula a ordem, declaração do reconhecimento da sua

---

<sup>5</sup> Os fundos especiais, moderados e agressivos não são aceitos pois apresentam alta volatilidade e podem representar uma deficiência no caso de uma queda no índice do fundo.

<sup>6</sup> Esses fundos contêm saldos transferidos de fundos de garantia por tempo de serviço (FGTS) dos clientes pessoas físicas, não podendo contar como liquidez do investidor.

exatidão e da obrigação de pagá-la, a ser assinada pelo sacado ao aceitar o título e a assinatura do emitente (cedente).

O banco ALFA não aceita títulos em caução de operações onde os sacados se localizam em praças onde o banco não seja estabelecido, de prazo inferior a 7 dias e vencimento que ultrapasse 45 dias do vencimento do contrato, sacados contra funcionários do próprio financiado ou contra a União, estados, Municípios e suas entidades ou que contenham rasuras ou irregularidades. Já o gerente do banco BETA não informou que existem prazos mínimos e máximos de aceitação desse tipo de garantia, porém preferiu não entrar em detalhes sobre o procedimento.

Preferencialmente, duplicatas dadas como garantia não devem possuir concentração de risco superior a 20% no mesmo sacado no banco ALFA e a garantia mínima exigida para a operação é de 125% do principal, podendo ser reduzida até 100% na alçada da diretoria regional. Já no banco BETA, o ideal é que a concentração não ultrapasse 30% e a garantia mínima exigida é de 100% do valor da operação.

Os direitos creditórios são contratos ou documento específico, que demonstram as condições em que se dará o recebimento por parte do credor (devedor do banco), não sendo aplicada a crédito representados por títulos de crédito.

A garantia mínima exigida é de 125% do principal, podendo ser reduzido até 100% na alçada da diretoria regional e é apenas permitida para operações de antecipação ou conta garantida no banco ALFA. Já no banco BETA, esse tipo de garantia é pouco utilizado, segundo um dos gerentes entrevistados, e a garantia mínima exigida é de 120% do principal.

A hipoteca é um direito real de garantia, de escritura pública, que grava coisa imóvel/bem, pertencente ao devedor ou terceiro, sem transmissão de posse ao credor. Cada dívida ou contrato garantidos pela mesma hipoteca deve constar na escritura do imóvel ou bem, sendo registrado no órgão público que controla o bem, conforme manual operacional da instituição bancária ALFA.

Os dois bancos aceitam como bens hipotecáveis imóveis e suas benfeitorias, estrada de ferro, minas e pedreiras, navios e aviões, propriedades agrícolas e industriais, casa de moradia, exceto a residência do tomador, terrenos e terras.

A garantia mínima exigida para hipoteca é de 180% do valor de avaliação ou 150% do valor de venda forçada podendo ser reduzida até 130% na alçada do diretor regional no banco ALFA e de 150% podendo chegar até 100% no banco BETA.

O penhor é descrito pelos gerentes como um direito real que consiste na entrega de um bem móvel ou imobilizável, suscetível de alienação, realizada pelo devedor ou por terceiro ao credor, a fim de garantir o pagamento do débito. Para os bancos, são consideráveis penhoráveis matérias-primas, veículos, mercadorias e outros bens móveis que devem ser identificados de modo a não haver dúvidas, por exemplo, no caso de mercadorias deve ser especificado o tipo, espécie e gênero do bem, no caso de veículo, o número do chassi.

A garantia mínima exigida é de 150% do principal podendo ser reduzida até 100% na alçada da diretoria regional do banco ALFA e de 130%, podendo ser reduzida a 100% no banco BETA.

As garantias, nas duas instituições, são classificadas por categorias de acordo com sua liquidez. A definição depende da visão do gerente e, caso seja necessário auxílio, da Diretoria Jurídica das instituições:

- a) Classe A : excelente liquidez
- b) Classe B: ótima liquidez
- c) Classe C: boa liquidez
- d) Classe D: fraca liquidez
- e) Classe E: sem garantia

Vale ressaltar que a decisão de concessão de crédito não deve ser feita baseada na garantia, e sim nas variáveis já previamente apresentadas, como caráter, capacidade, condições e capital. As garantias servem apenas como uma precaução frente a eventos adversos que fogem ao controle do administrador da empresa e da instituição bancária.

#### 4.2.6 Conglomerado

O grupo econômico, denominação dada nas instituições pesquisadas à variável colateral apresentada por Silva (1997), é formado por empresas coligadas (sociedades em que uma participa com 10% ou mais do capital da outra sem controlá-la) ou controladas (sociedade na qual a controladora é titular de direitos de sócio que lhe asseguram preponderância nas deliberações sociais), grupos de sociedades (sociedades que combinam recursos ou esforços para a realização de objetivos ou participam de atividades em comum) e empresas controladas por uma mesma pessoa ou grupo de pessoas, mesmo sem qualquer

vinculação jurídica entre as empresas, devem receber uma análise global para fins de crédito, procedendo ao agrupamento.

Quando o gerente constata a caracterização do grupo envolvendo qualquer cliente seu ou de qualquer outra agência, ele deve promover o registro do grupo no sistema da instituição e a agência solicitante se torna a centralizadora do grupo e responsável pela solicitação de limites que atendam as necessidades de todas as empresas que integram o grupo econômico, inclusive aquelas que possuem contas correntes em outras agências.

Portanto, no caso de grupos econômicos, nos bancos ALFA e BETA, a concessão de empréstimo é realizada após a verificação e análise das informações de todas as empresas pertencentes ao grupo, assim como seus controladores. Dessa forma, todos os tipos de análises estão presentes nessa variável do crédito, significando que para a melhor avaliação de uma empresa, é preciso conhecer sua participação em outras empresas e a performance desta em relação ao seu negócio e no mercado de crédito.

As propostas de crédito para grupos econômicos podem ser efetuadas através da atribuição de valores de limites de crédito para cada empresa do grupo, porém no sistema aparecerá um valor total aprovado para o grupo.

#### 4.3 LIMITES DE CRÉDITO

Em ambas instituições, a agência possui um comitê de crédito responsável pela análise e aprovação das propostas de limites de crédito até um determinado limite, conhecido como alçada. O comitê de crédito da agência é formado pelo gerente geral e, no mínimo, mais dois ou três gerentes de relacionamento, de acordo com a lotação da agência.

A participação do gerente operacional é restrita aos aspectos documentais da proposta, não cabendo a este opinar sobre crédito. Caso a agência possua apenas um gerente de relacionamento, todas as propostas de crédito, independente da alçada, deverá ser encaminhada a Superintendência Regional para aprovação, após o parecer da agência.

No banco ALFA, o comitê de crédito da agência pode aprovar limites de crédito para cliente PJ com conta aberta há menos de 90 dias, desde que tenham três anos de constituição, dois anos no mesmo endereço e sem restrições financeiras para empresa e/ou sócios e cadastro atualizado e confirmado. Qualquer exceção deve ser aprovada e analisada pelo Superintendente regional. Já no banco BETA, existe maior autonomia, pois os

gerentes podem aprovar os limites, independente do tempo de relacionamento ou constituição da empresa, respeitando os limites máximos que podem ser concedidos conforme as diferentes alçadas – agências, diretoria regional e diretoria de crédito.

As forma de implantação de limites de crédito para as empresas nas instituições são semelhantes e podem ser realizadas de duas maneiras: a primeira é conhecida como proposta automática, através do sistema LC e a segunda, é a proposta manual.

O sistema de LC de cada instituição calcula automaticamente os limites de crédito que poderão ser disponibilizados ao cliente de acordo com as informações que constam no seu cadastro eletrônico. O sistema gera um limite de 30% a 70% do faturamento médio mensal da empresa, já a distribuição do limite entre as diferentes linhas de crédito serve como uma sugestão, ficando o gerente responsável pelo remanejamento desses limites, alocando de acordo com as necessidades do cliente. A realocação deve respeitar o limite máximo dado pelo sistema, as normas de cada produto e os seus respectivos valores máximos e mínimos. A seguir segue alguns exemplos de limites de produtos no Banco ALFA e BETA :

Linhas de Crédito Produtos	BANCO ALFA		BANCO BETA	
	Piso (R\$)	Teto (R\$)	Piso (R\$)	Teto (R\$)
Capital de giro parcelado	500	15.000	500	100.000
Desconto de duplicatas	500	100.000	200	200.000
Cheque Empresarial	1.000	20.000	500	100.000

Figura 9: Pisos e tetos de limites dos bancos

Fonte: Manual Interno Banco ALFA e dados da pesquisa

Essa ferramenta de crédito auxilia na redução de custos, na padronização do crédito e na economia do tempo do gerente na análise de proposta, podendo focar na busca de novos clientes e acompanhamento das carteiras dos atuais clientes.

Caso não seja gerado um limite automático para o cliente, no caso de clientes novos com menos de três meses de relacionamento, ou os limites gerados pelo sistema não atendam as necessidades do cliente, o gerente deve efetuar uma proposta manual, com os produtos e limites desejados, seguindo sempre os tetos e pisos dos produtos e suas normas, que deverá ser aprovada pelo comitê da agência, diretoria regional ou comitê de crédito, de

acordo com alçada requerida, que também é calculada pelo sistema conforme os limites solicitados e garantias concedidas.

Como exemplo, seguem os limites máximos da alçada da agência do banco ALFA, de acordo com a liquidez da garantia concedida:

Tipo de garantia	Limites máximos (R\$)
Classe A	450.000
Classe B	110.000
Classe C	70.000
Classe D	40.000
Classe E	0

Figura 10 : Alçadas de crédito Diretoria Regional do Banco ALFA  
Fonte: Manual Interno Banco ALFA

No banco BETA, as agências podem conceder limite máximo de R\$200.000,00, independente da liquidez da garantia e acima desse valor apenas a superintendência regional.

Segundo os gerentes entrevistados nas duas instituições, a proposta manual também deve conter um parecer do gerente onde é informado alguns tópicos á respeito do cliente, como o propósito do limite, os benefícios e rentabilidade que o cliente proporciona ao banco, o tipo de administração e eventuais problemas, os principais produtos e clientes, principais concorrentes, principais fornecedores, importações e exportações.

Alguns produtos de crédito, que compõem a carteira dos bancos estudados, podem ser aprovados para uma única operação, com por exemplo o *hot money* ou desconto de duplicatas. Nesse caso, o cliente não possui um limite específico de crédito cadastrado para amparar a operação, ou seja, a linha do produto não está incluído na proposta de limite de crédito concedida ao cliente. Esse procedimento é chamado de operação específica e deve ser aprovado dentro das alçadas competentes e liquidado obrigatoriamente no seu vencimento. A seguir é mostrado um exemplo de dois produtos de crédito e suas respectivas alçadas de aprovação dos limites desses produtos:

Produtos	Hot Money		Desconto de duplicatas	
	Vlr. Mínimo	Vlr. Máximo	Vlr. Mínimo	Vlr. Máximo
Agência	900,00	65.000,00	200,00	499.999,00
Diretoria Regional	900,00	65.000,00	200,00	1.000.000,00
Diretoria Executiva	900,00	65.000,00	100,00	1.000.000,00
Comitê de Crédito	900,00	65.000,00	100,00	1.000.000,00

Figura 11: Alçadas de limites por produtos

Fonte: Manual Interno Banco ALFA

A revisão dos limites de crédito corresponde a data em que eles devem ser reanalisados e dependendo da situação e necessidade do cliente pode haver um remanejamento nos limites e inclusão de novas linhas de crédito. Para os clientes PJ A o sistema calcula a data de revisão em 180 dias.

O Sistema LC (Limite de Crédito) das instituições bloqueia, diariamente, todos os limites de crédito que tiveram seu CNPJ apontados com restrições financeiras na SERASA. No caso de grupo econômico, se alguma empresa pertencente ao grupo apresentar restrição, o limite de crédito de todo o grupo é bloqueado. Semanalmente, o sistema LC verifica os casos em que as restrições foram baixadas e desbloqueia os limites automaticamente. Caso não seja tomada nenhuma providencia em relação à restrição apresentada em até 25 dias no banco ALFA e 30 dias no banco BETA, os limites da empresa são cancelados pelo sistema.

A manipulação de cadastro, de forma a alterar o conteúdo das informações na tentativa de estabelecer limites maiores do que aqueles que seriam implantados com as informações corretas, é considerada falta grave nas instituições e este tipo de ação está sujeito a penalidades administrativas pelo departamento de auditoria interna existentes nas instituições. Além disso, toda alteração nos limites de crédito deve ser previamente acordada com o cliente.

#### 4.4 CONDIÇÕES DO EMPRÉSTIMO

Os limites de crédito não podem ser utilizados, nas duas instituições pesquisadas, para operações com prazos superiores a 365 dias, exceto quando essa condição for própria do produto, como por exemplo operações de Finame e Leasing.



Já a prorrogação do vencimento dos limites aprovados, em suas respectivas alçadas, não pode ultrapassar trinta (30) dias. Caso seja necessário, a aprovação deverá ser feita por órgãos com alçadas superiores, como o Comitê de Política de Crédito (CPC), no banco ALFA ou a Diretoria de Crédito, no banco BETA. A prorrogação dos limites não altera a data de revisão destes.

As taxas (vide anexo D) e prazos aplicados aos produtos, conforme os gerentes entrevistados nos dois bancos, podem variar conforme a alçada requerida. A seguir seguem as taxas aplicadas no Banco ALFA, em diferentes alçadas, para o produto capital de giro parcelado.

LOCAIS	TAXAS (% a. a.)	PZO. MÍN.	PZO MÁX.	VLR. MÍN.	VLR. MÁX.
AGÊNCIA	69,59 à 76,66	01 mês	06 meses	1.000,00	999.999,00
DIR. REGIONAL	51,11 à 69,58	01 mês	12 meses	1.000,00	9.999.999,00
DIR. EXECUTIVA	34,49 a 51,10	01 mês	36 meses	1.000,00	99.999.999,00
Comitê de Crédito	34,49 à 51,10	01 mês	36 meses	1.000,00	999.999.999,00

Figura 12: Alçada de taxas de Capital de Giro

Fonte: Manual Interno banco ALFA

Já no Banco BETA, os gerentes entrevistados informaram apenas os valores referentes a alçada da agência, que são apresentados a seguir. Segundo eles, os valores para capital de giro acima da alçada da agência, nas alçadas da Superintendência Estadual ou na Diretoria de crédito, são difíceis de mensurar.

LOCAIS	TAXAS (% a. m.)	PZO. MÍN.	PZO MÁX.	VLR. MÍN.	VLR. MÁX.
AGÊNCIA	2,74	-	12 meses	R\$ 500,00	R\$ 100.000,00

Figura 13: Alçada da agência banco BETA

Fonte: Dados da pesquisa

#### 4.5 RISCOS

Na elaboração de uma proposta de limite de crédito, todo o risco existente deve ser considerado. A composição do risco dos clientes, nos bancos pesquisados, pode variar de acordo com o produto de crédito, por exemplo:

- a) Empréstimos parcelados:

Risco de crédito = saldo devedor sem juros (principal)

No *Finame*, o risco de crédito é igual ao principal do contrato e no *leasing*, o risco de crédito é igual a somatória de parcelas vencidas mais o saldo devedor sem juros.

b) Empréstimos rotativos :

Risco de crédito = contrato ( principal), como nas contas garantidas e no vendor

c) Empréstimos com pagamento no final:

Risco de Crédito = Principal

O risco de crédito do cliente nas duas instituições pesquisadas é indicado pelo seu *rating*. O *rating* de crédito, segundo manual interno do banco ALFA, é uma nota qualitativa e classificatória, atribuída isolada e individualmente a um cliente, que busca dimensionar o risco potencial de recebimento do principal, juros e/ou comissões, dentro dos prazos e condições concedidos previamente pactuados, independente da estrutura dos limites ou operações de crédito existentes.

Nos bancos ALFA e BETA, *rating* não pode ser aplicado a um grupo de empresas, cada empresa possui seu *rating* próprio. Contudo o *rating* individual das empresas integrantes de um grupo pode ser ajustado para refletir com mais propriedade o risco potencial daquele grupo como um todo, em função das relações internas entre as empresas que o compõem.

A avaliação do *rating* de crédito dentro dos bancos pesquisados é baseada em quatro critérios: gerenciamento, mercado, situação financeira e condições operacionais.

O *rating* de crédito, segundo os gerentes dos bancos estudados, pode ser usado para:

a) avaliar o perfil de risco potencial a que uma instituição financeira está exposta nas suas operações e limites de crédito em aberto, identificando tendências e níveis relativos de risco;

b) estabelecer políticas de controle para os diferentes graus de risco potencial;

c) identificar antecipadamente a deterioração de créditos que possam vir a se tornar problemáticos, ou devam ser levados a conta de provisão de acordo com as normas legais em vigor;

d) refletir a probabilidade de determinado cliente vir a se tornar inadimplente em suas obrigações de pagar principal, juros e ou comissões;

e) identificar o grau de probabilidade de perda futura isoladamente ou dentro de uma carteira;

f) auxiliar na administração individual de um crédito, de acordo com o grau de risco existente.

A responsabilidade primária pela atribuição, atualização e acuracidade do *rating* de crédito é do gerente de contas e, secundariamente, dos demais níveis de alçadas, como a Diretoria Regional, a Diretoria Executiva e o Comitê de Crédito.

O *rating* de crédito de um cliente é confidencial e de uso restrito do banco, não podendo ser informado a um cliente ou a terceiros sob nenhuma hipótese.

Todas as operações e limites de crédito para clientes pessoas jurídicas acima de R\$50.000,00 deverão ser classificados, de acordo com a determinação do BACEN.

Os níveis de *ratings* de crédito, usados para classificar clientes e não para limites ou operações de crédito específicas, determinam a periodicidade de contratos e os documentos necessários para o devido acompanhamento do cliente, de acordo com o risco potencial identificado. A adequação dos *ratings* de crédito devem ser revisadas periodicamente.

No Banco ALFA, os principais *ratings* são:

a) *Rating 1*: “Primeira linha”. Um cliente com *rating 1* possui fatores de risco praticamente irrelevantes, com forte capacidade de honrar seus compromissos financeiros e excelente acesso ao mercado de capitais. Esses tomadores são tipicamente entidades grandes com balanços fortes, líderes de mercado e geralmente possuem operações internacionais. Apresentam baixíssima vulnerabilidade aos fatores cíclicos, devido em grande parte, a sua grande diversificação.

b) *Rating 2+*: “Muito forte””. Um tomador com *rating 2+* possui uma boa capacidade de honrar seus compromissos financeiros e acesso assegurado no mercado de capitais. Costumam ser entidades internacionais com posicionamento estável no setor em que operam. O balanço reflete uma forte e sólida performance financeira. Apesar da diversificação de linhas de negócios, o tomador é, até certo ponto, vulnerável a eventos adversos dos negócios ou condições econômicas adversas. A probabilidade de inadimplência<sup>7</sup> é muito pequena.

c) *Rating 2*: “Forte”. Um tomador com um *rating 2* possui boa capacidade em honrar seus compromissos financeiros e bom acesso ao mercado de capitais. Esses tomadores costumam ser grandes entidades internacionais com um posicionamento

---

<sup>7</sup> Não pagamento de juro e/ou principal e/ou obrigação financeira no vencimento; dívida reestruturada ou necessidade de constituir uma provisão ou efetuar a baixa (total ou parcial)

estável no setor industrial no qual eles operam. O balanço reflete uma sólida performance financeira, Apesar de sua grande diversificação, o tomador é, até certo ponto, vulnerável a condições adversas do negócio e/ou economia.

d) *Rating 2-*: “Relativamente forte”. Um cliente com *rating 2* possui uma capacidade relativamente boa para honrar seus compromissos financeiros e acesso relativamente assegurado ao mercado de capitais. Esses tomadores são na sua maioria grandes entidades internacionais, com um posicionamento estável no setor em que operam. O balanço reflete uma performance financeira relativamente forte e apesar da diversificação das suas linhas de negócio, o tomador é um pouco vulnerável à condições adversas do negócio e/ou economia, possuindo uma probabilidade extremamente pequena de inadimplência.

e) *Rating 3+*: “Bastante aceitável”. O tomador com *rating 3+* possui uma capacidade bastante adequada de honrar seus compromissos financeiros e bom acesso ao mercado financeiro. Apresentam demonstrações financeiras adequadas e possuem um razoável posicionamento no setor em que operam. Entretanto, condições adversas do negócio ou economia podem levar o tomador no médio prazo a uma capacidade marginalmente fraca de honrar suas obrigações financeiras.

f) *Rating 3*: “Aceitável”. Um tomador *rating 3* possui uma capacidade adequada para honrar seus compromissos financeiros e disponibilidade imediata ao mercado financeiro. Possuem demonstrações financeiras adequadas e um razoável posicionamento no seu setor. Contudo, condições adversas do negócio ou economia podem levar o tomador no médio prazo a uma capacidade mais fraca de honrar suas obrigações financeiras.

g) *Rating 3-*: “Relativamente aceitável”. Um cliente com *rating 3-* tem uma capacidade adequada de honrar seus compromissos financeiros e acesso ao mercado financeiro disponível. Apresentam demonstrações financeiras adequadas, porém com uma potencial fraqueza e um razoável posicionamento no seu setor. Condições adversas no negócio ou economia podem levar o tomador, a médio prazo, a uma capacidade mais fraca de honrar suas obrigações de crédito.

h) *Rating 4+*: “Bastante suficiente”. O tomador com *rating 4+* deve ser observado, pois sua capacidade de honrar suas obrigações financeiras no médio prazo pode ser afetada por condições do negócio ou econômicas adversas. Existe disponibilidade de acesso ao mercado financeiro, porém limitada. Apresentam

demonstrações financeiras de qualidade média devido à maiores endividamentos. Espera-se que o repagamento das obrigações financeiras ainda seja feito do nível corrente de fluxo de caixa . A liquidez ainda é bastante suficiente para cobrir quedas no curto e médio prazos.

i) *Rating 4*: “Suficiente”. Um cliente com *rating 4* possui qualidade suficiente porém sua capacidade de honrar suas obrigações financeiras no médio prazo pode ser afetada por condições do negócio ou da economia. Possui disponibilidade de acesso ao mercado financeiro limitada e apresentam demonstrações financeiras em estado de relativo deterioramento devido a um maior endividamento. Espera-se que o repagamento das obrigações financeiras ainda seja feito do nível corrente de fluxo de caixa.

j) *Rating 4-*: “Relativamente suficiente”. O tomador *rating 4-* pode ter sua capacidade de pagamento afetada, a médio prazo, por condições do negócio e econômicas. A sua disponibilidade de acesso ao mercado financeiro é difícil e apresentam demonstrações financeiras de nível moderado ou em estado de relativo deterioramento devido a um maior endividamento. O repagamento das obrigações financeiras deve ser do fluxo de caixa que a esta altura está no limite para cobrir as necessidades atuais.

k) *Rating 5+*: “Relativamente fraca”. O cliente que possui *rating 5+* tem risco de crédito acima da média, suas obrigações financeiras devem ser afetadas pelas condições do negócio ou econômicas. Não existe quase nenhuma cesso a fontes alternativas de financiamento, são caracterizados por resultados negativos, pequenos e flexibilidade financeira limitada.

l) *Rating 5*: “Fraco”. O tomador *rating 5* possui um risco acima da média e o pagamento pontual de suas obrigações financeiras será muito provavelmente afetado pela condições do negócio e da economia. Essas condições adversas ou gerenciais precisam ser melhoradas para que o tomador possa servir sua dívida sem ter que reestruturá-la. Não existe nenhum acesso à fontes alternativas de financiamento, possui resultados negativos, flexibilidade financeira limitada e sinais de deterioramento de liquidez.

m) *Rating 5-*: “Muito fraco”. O risco de crédito deste tomador é acima da média, suas demonstrações financeiras e fraquezas estruturais já deterioram a tal ponto que é imperativo uma reestruturação dos negócios e das finanças. Não existe nenhum

acesso a fontes alternativas de financiamento. Esses tomadores são caracterizados por resultado negativo, flexibilidade financeira fortemente reduzida e um alto potencial de inadimplência no prazo de um ano. O endividamento está em um nível muito alto de deterioramento e caso a situação não seja corrigida a tempo, provavelmente deteriorará ainda mais.

n) *Rating 6: “Duvidoso”*. O tomador é considerado *rating 6* quando se torna inadimplente e sua situação financeira se deteriorou a ponto de existir um risco real de descontinuidade de seus negócios.

o) *Rating 7: “Duvidoso com provisionamento”*. A situação financeira deste tomador se deteriorou a ponto de existir um risco real de descontinuidade de seus negócios. Provisões foram parcialmente constituídas pela alçada de crédito pertinente e como tal, estes clientes ficam inadimplentes.

p) *Rating 8: “Prejuízo”*. O tomador *rating 8* cessou suas atividades comerciais ou está em liquidação e foi declarada sua falência. Provavelmente, parte do empréstimo, incluindo juros e custos, está em condição irrecuperável e o banco sofrerá com o prejuízo.

q) *Rating 9: “CL” - crédito em liquidação*. O crédito do cliente é irrecuperável e já causou prejuízos ao banco, pois afetou sua margem de contribuição<sup>8</sup>

Já no banco BETA, a classificação é um pouco diferente, menos detalhada e o nível de risco do cliente é indicado por letras:

a) *Rating A: “Muito baixo”*. Empresa com situação favorável e desempenho superior aos parâmetros, sempre idônea no histórico. O faturamento é gerado por produtos de primeira ou Segunda necessidade, atua em setor com forte perspectivas de crescimento e crédito suportado pela vinculação de garantias de primeira liquidez.

b) *Rating B: “Baixo”*. Empresa com situação financeira favorável, com desempenho compatível aos parâmetros do mercado, empresa sempre idônea no histórico de relacionamento, faturamento gerado por produtos de primeira e Segunda necessidade, atua em setor com perspectivas de crescimento moderado, alta liquidez das garantias de crédito

c) *Rating C: “Moderado”*. Empresa com situação financeira favorável, porém com desempenho abaixo dos padrões de mercado, já apresentou atrasos de pagamentos no histórico de relacionamento, faturamento gerado pela comercialização de produtos

de primeira e segunda necessidade, atua em setor estável ou de baixa recessão futura, crédito sustentado por garantias patrimoniais

d) *Rating D*: “Alto”. Empresa com situação financeira desfavorável e desempenhos muito abaixo dos padrões de mercado, apresentando atrasos sucessivos nos pagamentos, faturamento proveniente da comercialização de produtos de primeira e segunda necessidade, atua em setor com perspectivas de recessão futura e crédito suportado por garantias patrimoniais.

e) *Rating E*: “CL”. O cliente já apresenta protestos no SERASA, vencidos com o banco ou composições de dívidas na instituição, que provavelmente se tornarão crédito em liquidação (CL) e trarão prejuízos ao banco.

Efetuada uma comparação entre os ratings de crédito das duas instituições bancárias pesquisadas, temos o seguinte quadro:

<b>RATINGS NO BANCO ALFA</b>	<b>RATINGS NO BANCO BETA</b>
<i>RATINGS 1, 2+, 2</i>	<i>RATING A</i>
<i>RATINGS 2-, 3+, 3, 3-, 4+</i>	<i>RATING B</i>
<i>RATINGS 4, 4-, 5+</i>	<i>RATING C</i>
<i>RATINGS 5, 5-, 6, 7</i>	<i>RATING D</i>
<i>RATINGS 8 e 9</i>	<i>RATING E</i>

Figura 14: Comparativo entre os *ratings* de crédito

Fonte: Dados da pesquisa

Outra fonte de consulta ao risco do cliente utilizada nas duas instituições é a Central de Risco de Crédito do BACEN (SISBACEN). O BACEN, por meio da resolução 2390 e demais normativos complementares, instituiu a Central de Risco de Crédito. Estas regulamentações determinam que as instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo banco central do Brasil (bancos múltiplos, comerciais, bancos de investimento, Caixa Econômica Federal, sociedades de arrendamento mercantil, sociedade de crédito, financiamento e investimento, BNDES, cooperativas e outras) devem informar mensalmente as operações de crédito dos clientes cuja responsabilidade total seja superior a R\$5.000,00, incluindo fianças e prejuízo.

Os valores devem espelhar o balancete/balanço das instituições, portanto, a dívida informada é baseada no último dia de cada mês; dividida em valores a vencer, vencidos,

<sup>8</sup> Margem de contribuição bancária é dada pelo cálculo: Receitas - despesas – CL, significa a receita líquida

prejuízo e coobrigação (fianças). Os créditos a liberar não são informados, apenas o valor tomado.

A central de riscos, segundo os gerentes entrevistados, não é uma posição restritiva, apenas tem o objetivo de informar a posição de crédito/dívida de cada tomador dos últimos doze meses no Sistema Financeiro Nacional. A consulta é disponibilizada pelo SISBACEN (Sistema do Banco Central) e somente poderá ser efetuada após obter-se autorização formal do cliente, e somente o próprio cliente pode solicitar ao BACEN o nome da instituição que reportou sua posição. As instituições devem enviar as informações até o vigésimo (20º) dia do mês subsequente, portanto a posição só é atualizada após essa data.

Outra ferramenta utilizada pelas instituições no controle de risco de crédito é o LGD (Loss Given Default). O LGD é um percentual que demonstra a exposição que se espera perder num possível evento de inadimplência. O LGD faz parte de um conjunto de medidas para o novo acordo da Basileia a ser implementado mundialmente no final do ano de 2006.

O conceito se aplica à todas as linhas de crédito pessoa jurídica em todos os tipos de propostas de crédito.

O cálculo do LGD, nos bancos ALFA e BETA, é feito automaticamente através do sistema de limite de crédito das instituições, no momento do fechamento da proposta. Quando os limites de crédito possuírem garantias fidejussórias (de terceiros), é necessária a identificação dos garantidores da operação.

#### 4.6 SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS NO PROCESSO DE ANÁLISE NAS DUAS INSTITUIÇÕES PESQUISADAS

Todo o processo de análise de crédito para pessoas jurídicas do segmento de Varejo, nas duas instituições pesquisadas, o banco ALFA e o banco BETA, é bastante semelhante.

A segmentação dos clientes quanto ao faturamento é diferenciada. Para o banco ALFA, o segmento de varejo é formado por empresas com faturamento bruto anual até R\$20 milhões, incluindo, dessa forma –vide anexo B – microempresas, pequenas e médias empresas. Já no banco BETA, o faturamento bruto das empresas pertencentes a esse segmento é de R\$10 milhões, composto apenas por micro e pequenas empresas. No banco



ALFA também existe uma subsegmentação nesse segmento, que é dividido em PJ A, empresas com faturamento anual bruto entre R\$500 mil à R\$ 20 milhões) e PJ E (empresas com faturamento anual bruto até R\$ 499,999).

As variáveis capacidade, capital, condições e conglomerado são analisadas de forma bastante semelhante, pois as mesmas informações são verificadas e incluem os mesmos tipos de análises – cadastral, do negócio, de relacionamento, financeira e de sensibilidade.

Já a verificação do caráter, feita por intermédio da análise da idoneidade da empresa, apresenta uma diferenciação, pois o banco ALFA possui uma lista interna de consulta, onde se encontram empresas com impedimentos ao crédito. Essa lista, segundo os gerentes entrevistados, não existe no banco BETA. Contudo, as demais consultas - ao histórico de relacionamento, SPC e SERASA- são iguais.

Na variável colateral, constatada por intermédio da análise patrimonial, apresenta semelhanças quanto as garantias aceitas nas operações de empréstimos, diferenciando apenas o percentual da garantia aceitável em relação ao principal.

O processo para determinação dos limites de crédito são parecidos, realizados por sistemas de limite de crédito, que calculam os limites que poderão ser concedidos aos clientes de acordo com as informações cadastradas em sua ficha eletrônica. As variações ocorrem nos limites máximos e mínimos que podem ser concedidos em cada linha de produtos, nas taxas e prazos oferecidos de acordo com as alçadas competentes.

A classificação dos riscos de crédito, embora calculadas pelo gerente ou uma diretoria de apoio nas duas instituições, diferenciam-se quanto à denominação dos *ratings*. O banco ALFA utiliza uma escala de classificação numérica, mais específica, que varia de *rating* 1 (excelente) à 9 (péssimo) e o banco BETA possui uma escala por letras, mais sintetizada, variando de A (excelente) à E (péssimo).

Nas duas instituições, segundo os gerentes entrevistados, o relacionamento e o histórico do cliente possui uma grande importância na decisão da concessão do empréstimo.

## 5 CONCLUSÕES

Os estudos realizados junto as instituições bancárias indicou que existe uma diversidade de informações que influenciam a tomada de decisão durante o processo de análise de crédito para pessoas jurídicas nos bancos múltiplos.

Os objetivos propostos no início do trabalho foram alcançados integralmente. O objetivo geral que se refere ao desenvolvimento de um estudo sobre as variáveis envolvidas no processo de concessão de empréstimos às pessoas jurídicas, nos bancos múltiplos, foi alcançado, conforme é descrito no item 4.2 do trabalho, no qual é exposto que as principais variáveis envolvidos nesse processo são o caráter da empresa, sua capacidade de pagamento, seu capital, as condições macroeconômicas em que a empresa se encontra inserida, as garantias que são oferecidas na operação em caso de algum evento inesperado que afete a capacidade da empresa e o grupo econômico do qual a empresa possa fazer parte.

Primeiramente, o papel das instituições bancárias foi fundamentado e mostrou-se seu importante papel na sociedade como um intermediador financeiro, que capta recursos no mercado e repassa à outras pessoas que necessitam desses recursos, mediante a cobrança de taxas de juros que constituem sua principal fonte de receitas. Por ser uma operação que envolve o risco do não-pagamento, torna-se fundamental uma análise prévia para se conhecer o cliente e definir os limites e condições do empréstimo.

Quanto ao segundo objetivo específico que consistia em analisar as principais variáveis que influenciam a tomada de decisão no processo de análise de crédito, considerando as diversas etapas dessa análise, constatou-se que as seis variáveis que influenciam a concessão de empréstimo citadas acima – capital, caráter, capacidade, condições, conglomerado e colateral – são obtidas através de diferentes tipos de análises, entre elas as análises patrimonial, de negócios, cadastral, financeira, de sensibilidade e de idoneidade, da onde provém o conjunto de informações necessárias que sustentam a decisão de concessão do empréstimo. O capital, referente à situação econômico-financeira da empresa, está ligado a análise financeira, onde são avaliados alguns índices da empresa, como a liquidez seca, a liquidez corrente, a liquidez geral, o endividamento total, a rentabilidade do patrimônio líquido e os prazos médios de recebimento de vendas, renovação de estoques e pagamento de compras. As informações referentes ao caráter, relacionado com a análise de idoneidade da empresa, são obtidas por intermédio de

relacionado com a análise de idoneidade da empresa, são obtidas por intermédio de consultas a listas internas, ao SERASA e ao SPC, mas a principal é consulta é realizada no próprio sistema do banco, no histórico de relacionamento entre o banco e o cliente. A capacidade, relacionada com a análise dos negócios, é obtida através de levantamentos de informações tais como o faturamento, a data de fundação da empresa, experiência dos proprietários, administração da empresa, principais clientes e fornecedores, quadro de funcionários, operações de crédito em outras instituições, comprometimento do faturamento da empresa, sua participação no mercado e, inclusive, riscos ambientais que a empresa apresenta em sua atividade. As condições estão ligadas tanto a análise do negócio como a análise de sensibilidade da empresa e buscam conhecer fatores do macroambiente que podem afetar a capacidade de pagamento da empresa, podendo ser estudada com a obtenção de informações referentes ao ramo de atividade da empresa, os principais produtos comercializados, as atividades de importação e exportação e a avaliação do setor em que a empresa está inserida. O colateral tem relação com a análise patrimonial e as garantias que a empresa pode oferecer durante a operação de crédito. Essas garantias servem apenas como uma forma do banco se proteger caso surjam impactos negativos inesperados nas demais variáveis citadas acima. As garantias mais utilizadas pelas instituições pesquisadas são a hipoteca, alienação fiduciária, aplicações financeiras, aval, penhor/desconto de duplicatas, direitos creditórios e penhor. Essas garantias são classificadas de acordo com sua liquidez e devem representar no mínimo 100% do principal do empréstimo, podendo essa exigência aumentar de acordo com o cliente e suas informações. A última variável, o conglomerado, se relaciona com todas as análises e exige que o gerente não apenas avalie a empresa que está pleiteando o crédito, mas também todas as outras empresas controladoras ou controlados por esta. Para isso, os bancos agrupam essas empresas em um grupo econômico, cujos limites são propostos em conjunto para todo o grupo, de acordo com a avaliação das informações deste.

O terceiro objetivo específico referente à descrição de como são definidos os limites de crédito nas instituições bancárias foi alcançado e resultou na descoberta de que muitos limites de crédito são calculados pelo próprio sistema do banco através das informações nele cadastradas, sem a necessidade de análises muito detalhadas pelo gerente, apenas do remanejamento das linhas e limites conforme a necessidade do cliente. Também já existem valores de limites máximos e mínimos pré-estabelecidos por cada instituição que facilitam no momento da definição do limite. Dessa forma, o tempo da análise é

reduzida, diminuindo os custos e oportunizando ao gerente o foco em atividades de relacionamento e em conquista de novos clientes.

O quarto objetivo específico, que trata sobre a definição das condições do empréstimo nas instituições pesquisadas, resultou na descoberta de que as taxas e prazos de cada operação específica ou limite de crédito também são determinados pelas normas internas dos bancos. Cada operação de crédito, de acordo com o produto, possui tetos e pisos que variam de acordo com o nível de alçada – agência, diretoria regional, diretoria executiva ou diretoria de crédito. Cabe, preliminarmente, ao gerente, de acordo com seu conhecimento do cliente e seu relacionamento, definir as melhores condições para o empréstimo e caso necessário, solicitar a aprovação das demais alçadas competentes envolvidas no processo.

Com o penúltimo objetivo específico, referente a um levantamento de como é realizada a definição de riscos de crédito das empresas, constatou-se que a classificação dos riscos de crédito é apresentada pelo *rating* da empresa, que independente dos tipos de escala que a instituição bancária utiliza, numérica e mais específica no banco ALFA e com letras e mais sintetizada no banco BETA, representa o grau de risco que o cliente apresenta para o banco e as probabilidades de honrar seu compromisso. A definição da classificação do cliente é realizada tanto pelo gerente como pela Diretoria de Crédito, de acordo com as informações obtidas à seu respeito no que tange a sua capacidade de pagamento, idoneidade, as condições do ambiente, sua garantias e seu patrimônio, através dos levantamentos e análises descritos anteriormente.

No último objetivo específico que consistia em detectar as diferenças e semelhanças entre as variáveis envolvidas no processo de análise de crédito dos bancos pesquisados, se observou que o processo de análise de crédito nas duas instituições é muito semelhante. Os tipos de análise e as informações analisadas quase não apresentam diferenças, exceto no que tange ao caráter onde existe uma consulta específica de listas internas no banco ALFA. As seis variáveis do crédito estão presentes e são verificadas em todos os processos de concessão de empréstimos. O processo se encontra em um alto nível de informatização, onde a maioria das propostas de limites são realizadas eletronicamente, otimizando o tempo dos gerentes para o foco na conquista de novos clientes e relacionamento. A diferenciação existe principalmente nos limites, alçadas, percentual de garantias aceitáveis, taxas e prazos concedidos nas operações, contudo o processo de determinação dos valores de limites e condições de pagamentos são parecidos, se

diferenciando apenas pelas denominações dadas as linhas de produtos e classificações de risco de crédito.

Conceder crédito é saber gerenciar riscos, medindo-os de forma adequada e tentando se certificar de que o pagamento do empréstimo será honrado, de acordo com as condições estabelecidas, em seu vencimento. O processo de análise de crédito atualmente é bastante automatizado, exigindo que o gerente insira as informações do cliente no sistema, e este calcula os limites que poderão ser concedidos ao cliente. O gerente atua efetuando possíveis modificações que melhor atenderão as necessidades do cliente ou que ele julga mais apropriada às condições apresentadas pelo cliente. Qualquer alteração sempre deve estar de acordo com os valores máximos e mínimos e as condições propostas pela política de crédito da organização. Dessa forma, o gerente se concentra mais na tarefa de conquistar novos clientes e manter os relacionamentos atuais, retendo sua carteira de clientes.

Embora o segmento de varejo seja composto por uma grande quantidade de clientes e a maior parte da demanda desses clientes é por limites menores de crédito, se comparados com o segmento do Corporate / Atacado, é fundamental que o gerente mantenha um bom relacionamento com seus clientes, principalmente os que apresentam maior rentabilidade para o banco e demandam operações de crédito com maior frequência, por intermédio de visitas regulares à essas empresas e atualização constante dos dados cadastrais a qualquer alteração ocorrida. Conhecer bem o cliente e suas necessidades é uma forma de conquistar sua fidelização e conseqüentemente, reduzir os riscos de perdas envolvidos no processo de concessão de crédito.

## REFERÊNCIAS

- BANCO ALFA. **Manual operacional interno**. Mai/2002.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Juros e Spread Bancário no Brasil**. Out/1999.
- BARROS, Nelson Lobo de. **Moeda, Crédito, Bancos e Ciclos**. São Paulo: Piratininga, 1981. V.2.
- BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito: um enfoque prático**. São Paulo: Nobel, 1999.
- BORGES, Rubens Martins. **Contabilidade bancária**. Fortaleza: EUFC, 1986
- CHIZZOTTI, Antônio. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. São Paulo: Cortez, 1991.
- COLLI, José Alexandre, FONTANA, Marino. **Contabilidade bancária**. São Paulo: Atlas, 1996.
- COMPTON, Eric N. **Princípios das atividades bancárias**. São Paulo: IBCB, 1990.
- CRUZ NETO, Otávio. O trabalho de campo como descoberta e criação. In: MINAYO, Maria Cecília (Org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 21.ed. Janeiro: Vozes, 2002.
- FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 3.ed. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1984
- MARTINS, Eliseu, NETO, Alexandre Assaf. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1986.
- MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de Marketing: metodologia e planejamento**. São Paulo: Atlas, 1999. 5 ed.
- MINAYO, Maria Cecília e SANCHES, Odécio. Quantitativo-Qualitativo: oposição ou complementaridade? **Caderno de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v.9, no. 3, p.239-262, jul./set.,1993.
- MOBILIZAR PARA INOVAR. [http://inovar.conectt.com.br/incentivos/classificacao\\_empresas.asp](http://inovar.conectt.com.br/incentivos/classificacao_empresas.asp). Acesso: out. 2004.
- MOURA, Ril. **Manual de cadastro, crédito e cobrança**. Rio de Janeiro: CNI, 1989.

RIBEIRO, Benedito, GUIMARÃES, Mário Mazzei. **História dos bancos e do desenvolvimento financeiro do Brasil.** São Paulo: Pro-Service, 1967.

SANTOS, José Odálio . **Análise de crédito: empresas e pessoas jurídicas.** São Paulo: Atlas, 2003.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira.** São Paulo: Atlas, 1981.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Demonstrações Financeiras: abrindo a caixa-preta: como interpretar balanços para a concessão de empréstimos.** São Paulo: Atlas, 1997.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de Crédito: concessão e gerência de empréstimos.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1995.

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

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1995.

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

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

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Porto Alegre: Bookman, 2001. 2.ed.

YIN, Robert K. **Case Study Research: design and methods.** California: Fifth Printing, 1990. V.5.

WESTON, J.F., BRIGHAM, E.F. **Essential of managerial finance.** New York: Holt, Rinehart and Wiston, 1989.

**BIBLIOGRAFIA**

BANCO ALFA. <http://www.bancoalfa.com.br>. Acesso: out, 2004.

BANCO BETA. <http://www.bancobeta.com.br>. Acesso: out. 2004.

BANCO ALFA. **Empréstimos e financiamentos: manual de produtos e serviços pessoa jurídica.** 2004.

DALSASSO, Humberto. **Metodologia de análise empresarial.** Brasília: Thesaurus, 1985.

FACINI, Primo. **Avaliação econômica das empresas: técnica e prática.** São Paulo: Atlas, 1995.

LEONI, Geraldo, LEONI, Evandro Geraldo. **Cadastro, crédito e cobrança.** São paulo: Atlas, 1997.



## **ANEXOS**

# Anexo A

## **ROTEIRO DE PERGUNTAS PARA ENTREVISTA**

INSTITUIÇÃO:

GERENTE:

TEMPO NA ORGANIZAÇÃO / COMO GTE PJ:

### **1. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO**

A . Histórico

B. Missão

C. Características dos clientes Pessoa Jurídica:

- Existe uma segmentação?
- Qual a faixa de faturamento desses clientes?

D. Processo de abertura de conta PJ

E. Carteira de Produtos PJ:

- Dividida em grupo de afinidades?
- Quais são os principais grupos / linhas? Quais são empréstimos e quais são financiamentos?
- Quais são as características desses produtos? A quais necessidades se destinam?

### **2. VARIÁVEIS DA ANÁLISE DE CRÉDITO**

A . CARÁTER:

- Como é realizada a verificação da idoneidade do cliente?
- Quais tipos de consultas são feitas?
- Histórico com o banco? Quais aspectos são analisados? (Principais produtos , inadimplência, renegociação de dívidas, valores vencidos)
- Histórico em outros bancos ou fornecedores?
- Consulta às restrições financeiras (SERASA)?
- Consulta ao SIS BACEN?
- Consulta as restrições do proprietário da empresa?

B. CAPACIDADE:

- Quais as informações que constam no Dossiê Cadastral checadas no processo?  
Quadro de funcionários ( quantidade, faixa salarial, valor da folha)  
Quadro social da empresa (Nome, CPF, Cargo e porcentagem acionária, principais sócios/acionistas)  
Receita da empresa / evolução do faturamento (período)  
Principais clientes , meios de pagamento, % sobre as vendas  
Principais fornecedores , meios de pagamento, % sobre as compras
- Como cada informação influencia a concessão do crédito?
- Os empréstimos feitos em outras instituições são analisados?

### C. CAPITAL:

- Quais demonstrações contábeis são analisadas?
- Os recursos disponíveis em caixa são relevantes?
- Os principais custos fixos são analisados? (ex. salários, impostos, aluguéis)
- E os custos variáveis (ex. fornecedores)?
- Quais os índices financeiros utilizados?

#### Índices de Liquidez

Liquidez seca

Liquidez corrente

Liquidez Geral

#### Índices de Endividamento

Endividamento Total

Endividamento Financeiro total

#### Índices de Rotatividade

Prazo médio de recebimento de vendas

Prazo médio de renovação de estoques

Prazo médio de pagamento de compras

#### Índice de Imobilização

Recursos empregados em ativos permanentes (máquinas, equipamentos e instalações)

#### Índices de Lucratividade

Rentabilidade do Patrimônio Líquido médio

Faturamento Bruto / Líquido

Contas a receber/ Contas a pagar

#### Índices de Rentabilidade

Retorno obtido sobre o investimento total e capital dos proprietários

- Qual o período desses índices que é levado em consideração?
- Existe algum padrão de aceitação para esses índices?
- Existem outros índices próprios do setor de atividade da empresa que também é analisado?
- Realiza-se uma análise com vista à evolução desses índices?

### D. CONDIÇÕES:

- Ramo em que a empresa está inserida
- Principais produtos
- Atividades de importação/exportação
- Avalia-se o setor em que a empresa está inserida? As probabilidades de crescimento/retração?
- Realiza-se alguma comparação com o cenário político, social e econômico atual?

### E. COLATERAL:

- Quais as garantias mais comuns oferecidas no processo de crédito?
- Aplicações financeiras
- Bens móveis (alienação fiduciária) / imóveis (hipotecas)
- Estoques (penhor mercantil)
- Garantias pessoais (aval)
- Duplicatas/ cheques
- As garantias variam de acordo com o produto?
  - Como é selecionada o tipo de garantia para um determinado produto?

## F. CONGLOMERADO

- Quando a empresa pleitando do crédito, está inserida em um grupo econômico, como é realizado o processo?
- Verificam-se informações de todas as empresas pertencentes à esse grupo? Caso positivo, quais são essas informações?
- Os limites / linhas de crédito são determinados individualmente ou para todo o grupo?

### 3. DETERMINAÇÃO DO EMPRÉSTIMO A SER CONCEDIDO

- Como os limites e linhas são estabelecidos?
- As necessidades do cliente, ou seja, a finalidade do empréstimo influencia a tomada de decisão?
- Existem valores mínimos/ máximos para a concessão dos empréstimos? Caso positivo, como são definidos ou já estão pré-definidos pela política de crédito da instituição?
- Como são definidas as taxas e os prazos? Existem valores máximos/mínimos? Como são definidos? Existe uma política de alçadas? Como funciona essa política ?
- Qual a periodicidade da revisão dos limites, linhas e condições do crédito? Por quem é realizada?

### 4. CÁLCULO DO RISCO DO CRÉDITO

- Como o risco de crédito é calculado? Qual o procedimento utilizado pelo banco para medir esse risco?
- Quais são os *ratings* e seus significados?
- Existe um monitoramento constate do risco que o cliente representa?

**OBS: Solicitar modelos de formulários da instituição**

## Anexo B

### CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO O PORTE

	<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUENA EMPRESA</b>	<b>MÉDIA EMPRESA</b>	<b>GRANDE EMPRESA</b>
<b>BNDES</b>	Receita operacional bruta anual de até R\$1,2 milhão	Receita operacional bruta anual superior à R\$1,2 milhão e inferior à R\$10,5 milhões	Receita operacional bruta anual superior à R\$10,5 milhões e inferior à R\$60 milhões	Receita operacional bruta anual superior à R\$60 milhões
<b>SEBRAE</b>	Até 19 empregados e faturamento anual de até R\$244 mil	Até 99 empregados e faturamento de até R\$1,2 milhão	–	–

Fonte: Mobilizar para inovar

Para seu cadastramento no Banco, solicitamos o preenchimento deste formulário, assinatura no campo apropriado, e apresentação original e cópias dos documentos listados abaixo:

**Declaração** - Documento de constituição e suas alterações posteriores (Estatuto, Atas, Contrato Social, Declaração de Firma Individual etc) devidamente registrados nos órgãos competentes; comprovante de inscrição e de situação cadastral no CNPJ emitido no máximo há 30 dias, disponível à internet: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br);

**Declaração - Sócios e Dirigentes** - Apresente os documentos e o formulário de dados para cadastramento de pessoa física, no caso de dirigentes da Empresa/Entidade que ainda não estejam cadastrados no Banco.

**Documentos** (anexar documento de identidade e CPF) - Representante legal de sócio considerado por lei incapaz, quando houver, procurador (anexar procuração).

**Imóveis, móveis e semoventes** - Comprovante de propriedade de imóveis (título de propriedade, certidões ou escritura de promessa de compra e venda, registrados); comprovante de pagamento do IPTU ou ITR do último exercício; certidão de comprovação ou inexistência de ônus (dívida há menos de um ano (hipoteca, penhor, alienação fiduciária etc); comprovante de propriedade de bens móveis (máquinas e equipamentos); Certidão de Registro e Licenciamento de Veículos do último ano e o Documento Único de Transferência (DUT); declaração detalhada dos semoventes.

**Nome da empresa**  
completa (completa sem abreviaturas)

Atividade e funcionamento	Contato	Fone - DDD	Número	Nº de empregados	Nº de filiais
Em instalação <input type="checkbox"/> 2. Operacional <input type="checkbox"/>					

Endereço da sede - constante do documento de constituição / alteração apresentado

UF: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

DDD	Número	Número	Número	Número	Número

e-mail: \_\_\_\_\_

Modalidade de aquisição: 1. Próprio quitado 2. Próprio financiado 3. Alugado 4. Familiar 5. Cedido

Endereço do representante legal

Bairro / Distrito: \_\_\_\_\_

UF: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_ Fone - DDD: \_\_\_\_\_ Número: \_\_\_\_\_

Pessoa para contato: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

CPF: \_\_\_\_\_

Ação da empresa em outras empresas

Nome da empresa: \_\_\_\_\_ CNPJ: \_\_\_\_\_

Participação no capital: \_\_\_\_\_ %

Nome da empresa: \_\_\_\_\_ CNPJ: \_\_\_\_\_

Participação no capital: \_\_\_\_\_ %

Nome da empresa: \_\_\_\_\_ CNPJ: \_\_\_\_\_

Participação no capital: \_\_\_\_\_ %

Nome da empresa: \_\_\_\_\_ CNPJ: \_\_\_\_\_

Participação no capital: \_\_\_\_\_ %

Nome da empresa: \_\_\_\_\_ CNPJ: \_\_\_\_\_

**referências bancárias**

		Agência	
		Fone - DDD	Número
		Agência	
		Fone - DDD	Número
		Agência	
		Fone - DDD	Número

**referências comerciais**

		Fone - DDD	Número
		Fone - DDD	Número
		Fone - DDD	Número

**Comerciais**

Plano de saúde para funcionários

<input checked="" type="checkbox"/> Não			
Empresa		Vencimento	Quantidade
Empresa		Vencimento	Quantidade

Plano de previdência para funcionários

<input checked="" type="checkbox"/> Não			
Empresa		Vencimento	Quantidade
Empresa		Vencimento	Quantidade

Plano de capitalização

<input checked="" type="checkbox"/> Não			
Empresa		Vencimento	Quantidade
Empresa		Vencimento	Quantidade

Plano de seguros

<input checked="" type="checkbox"/> Não			
Seguradora		Vencimento	Quantidade
Seguradora		Vencimento	Quantidade

**Equipamentos tecnológicos**

Computador  E-mail  Internet  Fax  Rede interna de computadores  Outros (especificar): \_\_\_\_\_

**Bens, imóveis e semoventes** - Preencha de forma sucinta. Os valores serão utilizados pelo Banco como referência.

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

do bem móvel

Gravame	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Seguro	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
---------	------------------------------	------------------------------	--------	------------------------------	------------------------------

# Cadastramento de pessoa jurídica

**Móveis, Imóveis e Semoventes** - Preencha de forma sucinta. Os valores serão utilizados pelo Banco como referência.

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

do imóvel

\$  Gravame  Sim  Não  Cessão  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

\$  Gravame  Sim  Não  Seguro  Sim  Não

ntes

Informações /Franquia  Nome  Não

ntes

Clientes:  Pessoas físicas  Profissionais liberais  Empresas pequenas  Empresas médias/grandes  Bancos e financeiras  Parceleros por terceirização

ntes

Porcentagem de vendas nos 5 principais clientes:  até 20%  de 20 a 49%  de 50 a 75%  de 80 a 100%

ntes

**Principais fornecedores (maiores compras)**

Contato	Telefone	% sobre total

**Principais clientes (maiores vendas)**

Contato	Telefone	% sobre total





# BANCO ALFA

Renovação  
do Cliente

CNPJ

1 - Própria, 2 - Própria Hipotecada, 3 - Própria Financiada, 4 - Alugada

Alguns Sócios Reside na Sede? ( ) Sim ( ) Não

dados a seguir somente para tipo de sede "Alugada"

Valor Pago de Aluguel/Mês (R\$)

Data de Início da Locação

Data de Fim da Locação

R\$

Autoriza a consulta à Central de Risco do Banco Central? ( ) Sim ( ) Não

Sócios / Acionistas ( ) Possui ( ) Não Possui

Data de Nasc./Constituição Data de Entrada na Empresa % Participação

Experiência no Ramo (Anos) Gerencia a Empresa? ( ) Sim ( ) Não

Sócio

Data de Nasc./Constituição Data de Entrada na Empresa % Participação

Experiência no Ramo (Anos) Gerencia a Empresa? ( ) Sim ( ) Não

Sócio

Data de Nasc./Constituição Data de Entrada na Empresa % Participação

Experiência no Ramo (Anos) Gerencia a Empresa? ( ) Sim ( ) Não

Empresa em Outras Empresas ( ) Possui ( ) Não Possui

Capital Social (R\$) % Participação

Capital Social (R\$) % Participação

Produtos Vendidos ( ) Possui ( ) Não Possui

% Sobre Vendas

Produtos ( ) Possui ( ) Não Possui

Sócio

Setor ( ) 1 - Público, 2 - Privado % Sobre Vendas Prazo Médio Recebimento (d)

Setor ( ) 1 - Público, 2 - Privado % Sobre Vendas Prazo Médio Recebimento (d)

Forma de Pagamento: ( ) Duplicata ( ) Cheques Pré ( ) A Vista ( ) Cartão % Exportação Sobre Total de Vendas

Produtos ( ) Possui ( ) Não Possui

Sócio

Setor ( ) 1 - Público, 2 - Privado % Sobre Compras Prazo Médio Pagamento (d)

Setor ( ) 1 - Público, 2 - Privado % Sobre Compras Prazo Médio Pagamento (d)

Forma de Pagamento: ( ) Duplicata ( ) Cheques Pré ( ) A Vista ( ) Cartão % Importação sobre Total de Compras

Informações

Níveis

Aplicações Financeiras (R\$)

Contas a Receber (Últimos 3 Meses) ( ) Possui ( ) Não Possui

Valor Até 30 Dias (R\$)

Valor Acima 30 Dias (R\$)

ados ( ) Possui ( ) Não Possui

Valor (R\$)

( ) Possui ( ) Não Possui

Intervalo entre Compras

1 - Diário, 2 - Semanal, 3 - Quinzenal, 4 - Mensal, 5 - Trimestral, 6 - Maior que 3 meses

pagamento a Fornecedores (Últimos 6 Meses) ( ) Possui ( ) Não Possui

Valor Até 30 Dias (R\$)

Valor Acima 30 Dias (R\$)

m Outros Bancos ( ) Possui ( ) Não Possui

stímo

Banco

Modalidade

Data de Vencimento

Garantia

stímo

Banco

Modalidade

Data de Vencimento

Garantia

stímo

Banco

Modalidade

Data de Vencimento

Garantia

mpresas e/ou Sócios ( ) Possui ( ) Não Possui

Valor

( ) Possui ( ) Não Possui

Espécie de Bem

Valor do Contrato (R\$)

ção (R\$)

Data de Vencimento

ção (R\$)

Data de Vencimento

rgos Sociais ( ) Possui ( ) Não Possui

Folha (R\$)

Valor Total de Pró-labore - todos os sócios (R\$)

Funcionários com Salário

Entre R\$ 700 e R\$ 1499

Entre R\$ 1500 e R\$ 3999

Acima de R\$ 4000

Imposto de Renda

teaf, 2 - Lucro Presumido, 3 - Simples, 4 - Isento

Valor Pago de IR Ano (R\$)

% Parcelado

el Fixa (sem aluguel)

uto

Valor (R\$)

Mês/Ano

Valor (R\$)

Patrim. Líquido (R\$)

Assinatura

Nome:

CPF:

Cargo:

## Anexo D

### Taxas praticadas nas Operações de Crédito

Modalidade/ Tipo/ Clientela	08/09/2004		
	Taxa Mínima %	Taxa Máxima %	Taxa Média %
HOT-MONEY	1,29	8,00	5,22
DESC. DUPLICATA	2,10	5,00	2,77
CAPITAL DE GIRO	1,29	6,50	2,59
CONTA GARANTIDA	1,29	6,50	3,22
VENDOR	1,29	1,99	1,54

Fonte: Banco Central (2004)

### BANCO BETA

Modalidade/ Tipo/ Clientela	08/09/2004		
	Taxa Mínima %	Taxa Máxima %	Taxa Média %
DESC. DUPLICATA	1,72	4,60	2,54
DESC. PROMISSORIA	2,15	6,97	4,03
CAPITAL DE GIRO	1,65	5,49	2,44
CONTA GARANTIDA	1,85	6,99	4,52
VENDOR	1,34	4,54	1,53

Fonte: Banco Central (2004)

Obs.:

- 1) As taxas efetivas mês resultam da capitalização das taxas efetivas-dia pelo número de dias úteis existentes no intervalo de 30 dias corridos, excluindo-se o primeiro dia útil e incluindo o último. Caso a data final seja dia não útil, será considerado o próximo dia útil subsequente.
- 2) Nas datas em que a taxa não é apresentada, a instituição não realizou concessões ou não prestou informações ao Banco Central estando, neste segundo caso, sujeita às penalidades previstas na legislação vigente.
- 3) A posição na coluna ranking representa a colocação da modalidade no ranking geral de taxas, em ordem crescente, para o último período divulgado.