

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO – UNIFECAP

MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

JOAQUIM CÂNDIDO DE SOUSA FILHO

**UM ESTUDO DO PROCESSO DE ANÁLISE E CONCESSÃO
DE CRÉDITO REALIZADO POR EMPRESAS NÃO
FINANCEIRAS**

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado – UNIFECAP, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Administração de Empresas.

Orientador: Prof. Dr. André Accorsi

São Paulo

2005

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO - UNIFECAP

Reitor: Prof. Dr. Luiz Guilherme Brom

Pro-reitor de Graduação: Prof. Jaime de Souza Oliveira

Pro-reitor de Pós-graduação: Prof. Dr. Luiz Guilherme Brom

Coordenador do Mestrado em Administração de Empresas: Prof. Dr. Dirceu da Silva

Coordenador do Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica: Prof. Dr. Anisio Candido
Pereira

FICHA CATALOGRÁFICA

S725e

Sousa Filho, Joaquim Cândido de

Um estudo do processo de análise e concessão de crédito realizado por empresas não financeiras / Joaquim Cândido de Sousa Filho. - - São Paulo, 2005.

223 f.

Orientador: Prof. Dr. André Accorsi.

Dissertação (mestrado) - Centro Universitário Álvares Penteado – UniFecap - Mestrado em Administração de Empresas.

1. Administração de crédito 2. Pessoa jurídica 3. Crédito 4. Avaliação de riscos.

CDD 658.88

DEDICATÓRIA

Este trabalho é dedicado à minha esposa, Lourdes,
à minha filha, Larissa, à minha irmã, Maria Luisa,
e à minha mãe, Regina.
Ao meu pai, Joaquim (in memoriam).

AGRADECIMENTOS

A tarefa de formular os agradecimentos mostrou-se mais complexa do que produzir a dissertação. Aos que eventualmente não tiverem seus nomes relacionados, minhas desculpas antecipadas, mas tenham a certeza de meu eterno e sincero agradecimento pela cooperação, estímulo e ajuda.

Ao Professor Doutor André Accorsi, meu orientador, o meu mais profundo agradecimento, pela preciosa e segura orientação do trabalho acadêmico, bem como pela enorme paciência em ler, reler, corrigir, tirar dúvidas e indicar caminhos em todas as versões deste trabalho. Me sinto gratificado e honrado em tê-lo tido como mestre e orientador.

Aos Professores Doutores Dirceu da Silva e Wilson Toshiro Nakamura, pelas correções e sugestões no exame de qualificação.

A todos os professores e colegas do Mestrado em Administração de Empresas do Centro Universitário Álvares Penteado da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, pela convivência, colaboração e, principalmente, pelo aprendizado que me proporcionaram.

Aos funcionários da biblioteca e da secretaria, pela presteza e paciência com que sempre me ajudaram.

À minha mãe, Regina, que com seu exemplo de vida, sempre me incentivou a superar as dificuldades e não esmorecer frente aos obstáculos. Ao meu pai, Joaquim (in memoriam), pelos valores morais transmitidos e pelo carinho, respeito e amor com que nos educou e criou.

À minha irmã, Maria Luisa, que com sua dedicação e imensa ajuda, tornou menos áridas as longas horas de ausência de meu lar. Uma benção em meus caminhos.

À minha esposa, Lourdes, e à minha filha, Larissa, pelo apoio e compreensão recebidos, pelas inúmeras horas de convívio familiar sacrificadas e dificilmente recuperáveis.

Acima de tudo ao Deus Todo Poderoso que sempre iluminou meus caminhos, meu coração e minha alma.

EPÍGRAFE

“Não palmilhe sempre o mesmo caminho, passando somente onde outros já passaram. Abandone ocasionalmente o caminho trilhado e embrenhe-se na mata. Certamente descobrirá coisas nunca vistas, insignificantes, mas não as ignore. Prossiga explorando tudo sobre elas; cada descoberta levará a outra. Antes do esperado, haverá algo que mereça reflexão.”

Alexandre Graham Bell

RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo principal o estudo do processo de análise e concessão de crédito para pessoas jurídicas de qualquer porte, realizado por empresas não financeiras, envolvendo somente médias e grandes empresas industriais e ao mesmo tempo, distribuidoras de seus próprios produtos. Trata-se de uma pesquisa exploratória, envolvendo cento e vinte e nove empresas de oito segmentos: alimentos, bebidas, eletroeletrônico, produtos de limpeza, papel, papelaria, toucador e utilidades domésticas. Os principais tópicos abordados foram: a participação do *feeling*, da técnica e da confiança no processo de análise e concessão de crédito; o cargo dentro da empresa que define a política de crédito; o grau de importância atribuído pelo gestor de crédito a diversos aspectos; as principais variáveis em relação à empresa e aos sócios da mesma, utilizadas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito; o grau de importância atribuído às mesmas; as variáveis que isoladamente podem impedir a concessão de crédito; as variáveis menos importantes em relação à empresa e aos sócios da mesma, no processo de análise e concessão de crédito; o impacto da utilização do computador (*hardware* e *software*) no processo de análise e concessão de crédito e as principais dificuldades encontradas pelo gestor de crédito neste processo. A análise estatística de dados revelou grande uniformidade no processo de análise e concessão de crédito entre as empresas pesquisadas. Embora a utilização da técnica seja preponderante no processo de análise e concessão de crédito, o *feeling* e a confiança, ainda respondem por uma parcela significativa deste processo. Outra conclusão relevante foi que o fato do gestor de crédito utilizar intensamente algumas variáveis no processo de análise e concessão de crédito, não implica necessariamente a atribuição de correspondente nível de importância a estas variáveis. Finalizando, a pesquisa realizada abordou as maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito, sendo identificado que as dificuldades são as mesmas, independentemente do segmento das empresas. Estas dificuldades envolvem, basicamente, a área de crédito e a área comercial das próprias empresas, demonstrando, claramente, a necessidade da realização de um profundo trabalho objetivando eliminar ou minimizar estas dificuldades.

Palavras chaves: Administração de crédito. Pessoa jurídica – Crédito – Avaliação de riscos.

ABSTRACT

This thesis has, as its main purpose, to study the analysis and extension of credit process for legal entities of any size, made by non-financial companies, involving only medium and large industrial companies, and, at the same time, distributors of its own products. It is an exploratory research, involving one hundred and twenty-nine companies of eight segments: food; beverage; audio, video, and home appliances; cleaning products; paper; stationery shop; toiletries; and domestic utilities. The main topics were: feeling, technique, and confidence participation in the process of analysis and extension of credit; the position within the company which defines the credit policy; the importance degree attributed by the credit gestor to several aspects; the main variables with regard to the company and the partners thereof, used by the credit gestor in the analysis and extension of credit process; the importance degree attributed thereof; the variables which, severally, can hinder the extension of credit; the variables less important with regard to the company and the partners thereof, in the analysis and extension of credit process; the impact of the computer utilization (hardware and software) in the analysis and extension of credit process, and the main difficulties undergone by the credit gestor in such process. The statistical analysis of data revealed a great uniformity in the analysis and extension of credit process among the researched companies. Although the use this technique is preponderant in the analysis and extension of credit process, feeling and confidence are still liable for a material part of such process. Other relevant conclusion was that the intensive usage by the credit gestor of some variables in the analysis and extension of credit process does not necessarily implicate in the attribution of a correspondent level of importance to these variables. Finally, the research performed investigated the greatest difficulties undergone by the credit gestores, identifying that the difficulties are the same, regardless of the companies segment. Such difficulties involve, basically, the credit area and the commercial area of the companies, showing clearly the necessity of a deep work to eliminate or minimize such difficulties.

Key Words: Credit management. Juristic persons – Credit – Risk assessment.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais Títulos de Crédito	40
Quadro 2 - Cálculo do investimento médio em valores a receber	52
Quadro 3 - As medidas financeiras e a política geral de crédito	53
Quadro 4 - Modelo de Altman	63
Quadro 5 - Modelo de Kanitz	64
Quadro 6 - Termômetro de Insolvência de Kanitz	65
Quadro 7 - Modelo de Elizabetsky	66
Quadro 8 - Modelo Matias	67
Quadro 9 - Modelo Pereira para empresas industriais para o próximo exercício	79
Quadro 10- Modelo Pereira para empresas comerciais para o próximo exercício	69
Quadro 11- Modelo Pereira para empresas industriais nos próximos dois exercícios	70
Quadro 12- Modelo Pereira para empresas comerciais nos próximos dois exercícios	71
Quadro 13- Características do Modelo Pereira	73
Quadro 14- ERM x RM	76
Quadro 15- Classificação de risco	111
Quadro 16- Visão geral das empresas e segmentos pesquisados	121
Quadro 17- Variáveis relevantes	122
Quadro 18- Classificação do porte das empresas	129
Quadro 19- Causas da deterioração de créditos do balanço patrimonial	198
Quadro 20- Causas da deterioração de créditos da demonstração de resultados	199

Quadro 21-Causas da deterioração de créditos do prazo de duplicatas a receber e a pagar	199
Quadro 22-Causas da deterioração de créditos – aspectos operacionais	200
Quadro 23-Causas da deterioração de créditos – aspectos gerenciais	201
Quadro 24-Causas da deterioração de créditos – relacionamentos bancários	202
Quadro 25-Causas da deterioração de créditos – causas externas (conjunturais).....	203
Quadro 26-Características básicas das empresas pesquisadas .	204

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Número de empresas formais no Brasil	32
Tabela 2 – Escala de classificação de risco	72
Tabela 3 – Visão geral da pesquisa	135
Tabela 4 – Classificação das empresas: segmento de atuação, porte e área geográfica de atuação	137
Tabela 5 – Segmentação das empresas por ramo de atuação e faturamento	137
Tabela 6 – Classificação das empresas: nacionalidade do capital e segmento de atuação	138
Tabela 7 – Divisão das empresas em S.As de capital aberto, fechado e Ltda.	139
Tabela 8 – Análise e concessão de crédito: <i>feeling</i> , técnica, confiança e subjetividade	140
Tabela 9 – Política de análise e concessão de crédito: cargo que a define	142
Tabela 10 – Cargos que definem a política de crédito: resumo	143
Tabela 11 – Política de crédito: formalização e utilização diária	144
Tabela 12 – Grau de importância atribuído pelo gestor de crédito a alguns aspectos	145
Tabela 13 – Grau de importância atribuído pelo gestor de crédito de cada segmento a alguns aspectos. Testes aplicados: Kolmogov Smirnov e Kruskal- Wallis	146
Tabela 14 – Variáveis relativas à empresas (% de empresas que utilizam as variáveis em relação ao seu segmento)	149
Tabela 15 – Variáveis relativas à empresa, analisando-se o conjunto das empresas pesquisadas	150

Tabela 16 – Variáveis mais importantes em relação à empresa	152
Tabela 17 – Variáveis em relação à empresa: % de utilização x grau de importância	153
Tabela 18 – Contradições: % de utilização x grau de importância	154
Tabela 19 – Variáveis mais importantes em relação à empresa. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis	156
Tabela 20 – Variáveis menos utilizadas, relativas à empresa, no processo de análise e concessão de crédito ..	157
Tabela 21 – Variáveis menos importantes em relação à empresa	159
Tabela 22 – Contradições: % de não utilização x grau de importância	160
Tabela 23 – Variáveis menos importantes em relação à empresa . Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis	161
Tabela 24 – Variáveis, em relação à empresa, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito	162
Tabela 25 – Variáveis relativas à empresa, elencadas pelo conjunto das empresas, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito	163
Tabela 26 – Variáveis relativas aos sócios da empresa, por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas	165
Tabela 27 – Variáveis mais importantes em relação aos sócios da empresa	167
Tabela 28 – Variáveis em relação aos sócios da empresa: % de utilização x grau de importância	168
Tabela 29 – Resumo: % de utilização x grau de importância ..	169

Tabela 30 – Variáveis mais importantes em relação aos sócios. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis	170
Tabela 31 – Variáveis menos utilizadas relativas aos sócios, no processo de análise e concessão de crédito	171
Tabela 32 – Variáveis menos importantes em relação aos sócios da empresa	173
Tabela 33 – % de não utilização da variável x grau de importância atribuída à mesma	173
Tabela 34 – Resumo: % de não utilização x grau de importância	174
Tabela 35 – Variáveis menos importantes em relação aos sócios. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis	175
Tabela 36 – Variáveis em relação aos sócios da empresa, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito	176
Tabela 37 – Nível de utilização do computador (<i>hardware</i> e <i>software</i>)	177
Tabela 38 – Agilização, por segmento, no processo de análise e concessão de crédito	178
Tabela 39 – Redução do tempo para tomada de decisão, por segmento de atuação	178
Tabela 40 – Pedidos aprovados automaticamente via sistema. (Quantidade de empresas e percentuais)..	179
Tabela 41 – Redução ou não nas perdas com os clientes no que se refere a inadimplência, concordata, golpes e falências	180
Tabela 42 – Mensuração do percentual de redução nas perdas com os clientes no que se refere a inadimplência, concordata, golpes e falência	181
Tabela 43 – Utilização ou não de sistemas desenvolvidos internamente (<i>software</i>) e/ou por terceiros	181

Tabela 44 – Parâmetros utilizados pelos sistemas desenvolvidos para o processo de análise e concessão de crédito por segmento de atuação (percentual de empresas)	182
Tabela 45 – Parâmetros utilizados no processo de análise e concessão de crédito, quando a análise é feita manualmente, por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas pesquisadas (percentual de empresas)	184
Tabela 46 – Maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito	186
Tabela 47 – Maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis	188
Tabela 48 – Variáveis relativas à empresa (quantidade de Empresas que utilizam as variáveis)	221
Tabela 49 – Parâmetros utilizados pelos sistemas desenvolvidos para o processo de análise e concessão de crédito por segmento de atuação (quantidade de empresas)	222
Tabela 50 – Parâmetros utilizados no processo de análise e concessão de crédito, quando a análise é feita manualmente, por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas pesquisadas (quantidade de empresas)	223

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	18
1.1	Objetivos	21
1.2	Justificativa	22
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	24
2.1	Evolução histórica do Crédito	24
2.2	Conceitos e relevância do Crédito	28
2.2.1	A função do crédito	29
2.2.2	Crédito no contexto de finanças	30
2.3	Cultura de Crédito	33
2.4	Títulos de Crédito	35
2.4.1	Características dos títulos de crédito	36
2.4.2	Conteúdo dos títulos de crédito	37
2.4.3	Classificação dos títulos de crédito	38
2.4.4	Espécies de títulos de crédito	39
2.5	Política de Crédito	45
2.5.1	Análise dos padrões de crédito	47
2.5.2	Prazo de concessão de crédito	47
2.5.3	Desconto financeiro por pagamento antecipado...	48
2.5.4	Política de Cobrança	48
2.5.5	Medidas financeiras de uma política de crédito..	50
2.5.6	Influência da política de crédito sobre as medidas financeiras	54
2.6	Limites de Crédito	55

2.7 Risco de Crédito	58
2.7.1 Conceito de risco de crédito	58
2.7.2 Histórico da origem do risco de crédito.	59
2.7.3 Modelos de avaliação de risco de crédito	60
2.7.3.1 Modelo de Altman	62
2.7.3.2 Modelo de Kanitz	64
2.7.3.3 Modelo de Elizabetsky	65
2.7.3.4 Modelo Matias	67
2.7.3.5 Modelo Pereira	68
2.7.3.6 Vantagens e Limitações no uso de modelos de avaliação de risco de crédito	74
2.8 Operações de Crédito	78
2.8.1 ACC / ACE	78
2.8.2 Carta de crédito	79
2.8.3 Comprovar	79
2.8.4 Conta Garantida	80
2.8.5 Desconto de Duplicatas	80
2.8.6 Desconto de Nota Promissória	81
2.8.7 Empréstimo de capital de giro	81
2.8.8 <i>Factoring</i>	81
2.8.9 <i>Finame</i>	81
2.8.10 Financiamento de tributos	82
2.8.11 <i>Hot Money</i>	82
2.8.12 <i>Leasing</i>	82
2.8.13 Resolução 63	83
2.8.14 Vendor	83
2.9 Análise de Crédito de Pessoa Jurídica	85
2.9.1 Contrato Social	86
2.9.2 Ficha Cadastral da pessoa jurídica	86
2.9.3 Ficha Cadastral dos sócios	87

2.9.4	Relatório de visita	87
2.9.5	Demonstrações financeiras	87
2.9.6	Relatórios de crédito	88
2.9.7	Bancos	89
2.9.8	Antecedentes do cliente com a própria empresa	89
2.9.9	Os Cs do crédito	89
2.9.10	Possíveis causas para a deterioração do crédito	92
2.9.11	Bom-senso e <i>Feeling</i>	93
2.9.12	Segurança e Confiança	94
2.10	Tipos de Garantia	95
2.10.1	Garantias Pessoais	96
2.10.2	Garantias Reais	98
2.11	Gestão de Risco	102
2.11.1	Risco de mercado	104
2.11.2	Risco operacional	104
2.11.3	Risco legal	105
2.11.4	Risco de Liquidez	106
2.11.5	Implementação do gerenciamento de risco....	106
2.12	Central de Informações para a análise e concessão de crédito	108
3	METODOLOGIA	114
3.1	Tipo de pesquisa	115
3.2	Delimitação do trabalho	117
3.3	Fontes e instrumentos de pesquisa	119
3.4	Variáveis relevantes	121
3.5	Instrumentos que serão utilizados na análise dos dados.....	132

4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS ..	135
4.1	Resultados obtidos	136
5	CONCLUSÕES	189
	BIBLIOGRAFIA	193
	ANEXO A - Causas da deterioração do crédito	198
	APÊNDICE A – Características básicas das empresas pesquisadas	204
	APÊNDICE B – Questionário da pesquisa	207
	APÊNDICE C – Questões a serem analisadas	218
	APÊNDICE D – Tabelas Auxiliares	221

1 INTRODUÇÃO

O tema crédito, ainda que a maioria das pessoas não tenha consciência disso, permeia nosso dia-a-dia. Todas as atividades que envolvem comprar, emprestar e vender de alguma forma estão envolvidas com a concessão de crédito.

Não há um manual de crédito com regras definidas, consagradas e seguras que podem ser aplicadas em qualquer contexto sob quaisquer circunstâncias. Há inúmeras modalidades de crédito. O crédito para uma instituição financeira é visto sob uma ótica muito diferente da forma com que uma empresa industrial ou comercial o vê, havendo, inclusive, regulamentação diferente.

Na atividade bancária o crédito é visualizado como parte integrante do negócio, porque o banco capta recursos junto aos clientes aplicadores e empresta estes recursos aos clientes tomadores. Num banco não há como fazer um empréstimo ou financiamento com pagamento a vista. A principal fonte de receita de um banco, em princípio, deve ser proveniente de sua atividade de intermediação.

No comércio, bem como na indústria, de um modo geral, o crédito assume o papel de facilitador da venda. A venda pode ser feita a vista, mas o usual é que seja feita a prazo. Possibilita ao cliente adquirir o bem para atender sua necessidade, ao mesmo tempo que incrementa as vendas ao consumidor.

Silva (2003, p. 68) conceitua:

O crédito, sem dúvida, cumpre importante papel econômico e social: possibilita às empresas aumentarem seu nível de atividade; estimula o consumo influenciando na demanda; ajuda as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos; facilita a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes. A tudo isso, entretanto, deve-se acrescentar que o crédito pode tornar empresas ou pessoas

físicas altamente endividadadas, assim como pode ser forte componente de um processo inflacionário.

Schumpeter (1982, p.74) considera que:

O crédito é essencialmente a criação do poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de compra caracteriza em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho.

Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste. A corrente de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita; significa confiar-lhe força produtiva. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular, o qual constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito.

Martins e Assaf (1993); Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001); Securato (2002); Silva (2003), definem a palavra crédito dependendo do contexto. Entretanto as diferentes definições convergem para um ponto comum: o crédito objetiva atender necessidades presentes em troca de promessas de pagamentos futuros.

A concessão de crédito envolve riscos de que a promessa de pagamento futuro não se concretize. Ela requer do gestor de crédito, preparo, técnica e a coleta e interpretação de uma vasta gama de informações sobre o tomador do crédito. A análise do crédito não elimina o risco, mas a expectativa é de que a mesma seja feita com a maior acuidade possível objetivando a minimização dos riscos, aos quais a concessão de crédito está sujeita.

O presente trabalho em seu capítulo inicial objetiva localizar o tema análise e concessão de crédito no ambiente do

dia-a-dia, identificando o problema central da pesquisa, o objetivo principal e secundários do trabalho. Além disso, são apresentadas as justificativas que embasam a realização do mesmo.

O capítulo 2 é uma revisão da literatura sobre os tópicos relacionados ao crédito: evolução histórica; conceito e cultura de crédito; principais títulos de crédito; políticas de crédito; estabelecimentos de limites; risco e os principais métodos para a sua avaliação; as principais operações de crédito; a análise de crédito para pessoa jurídica; garantias e suas características. Será, também, abordada a gestão de risco e, finalmente, as centrais de informações para a análise e concessão de crédito.

No capítulo 3 aborda-se a metodologia desenvolvida para a realização do trabalho. Define-se o tipo de pesquisa a ser realizada; a delimitação do trabalho; as fontes e os instrumentos de pesquisa. A seguir, determina-se as variáveis relevantes que serão analisadas e os instrumentos utilizados na análise dos dados obtidos na pesquisa.

A apresentação e análise dos resultados é abordada no capítulo 4 e o capítulo 5 finaliza o trabalho, apresentando as conclusões em função das análises realizadas e as recomendações para estudos futuros, elencando alguns temas que não puderam ser esclarecidos pela pesquisa, mas que na opinião do autor da dissertação são relevantes e devem ser abordados e estudados em futuras pesquisas.

1.1 Objetivos

O problema central deste trabalho é o estudo do processo de análise e concessão de crédito por pessoas jurídicas não financeiras.

O objetivo deste trabalho é o estudo do processo de análise e concessão de crédito para pessoas jurídicas de qualquer porte realizado por empresas não financeiras, envolvendo somente médias e grandes empresas fabricantes e ao mesmo tempo, distribuidoras de seus próprios produtos.

Este trabalho tem como objetivos secundários, verificar:

- a) como o processo de concessão de crédito é visto pelo gestor de crédito em relação a três variáveis: feeling, técnica e confiança (por exemplo: na pessoa que administra o cliente);
- b) a existência de uma Política de crédito, a formalização (manuais, por exemplo) das normas e procedimentos e a utilização diária destas normas e procedimentos no processo de análise e concessão de crédito;
- c) qual a importância (escala de 1 a 5) que o gestor de crédito atribui aos seguintes aspectos:
 - Integração entre Cadastro e Crédito,
 - Integração entre Crédito e Vendas,
 - Existência de uma política de crédito bem definida,
 - Existência de uma política de crédito conhecidas por todos,
 - Formalização das normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito (por exemplo em manuais),
 - Visitas periódicas aos clientes para atualização dos dados *in loco*,
 - Utilização das informações fornecidas pelas empresas de proteção ao crédito,
 - Histórico do cliente em suas relações comerciais com sua empresa e com o mercado,
 - Utilização do computadores (*hardware* e *software*) no auxílio do processo de análise e concessão de crédito;
- d) quais são as variáveis, em relação à pessoa jurídica e ao (s) sócio (s), relevantes e irrelevantes analisadas no processo de análise e concessão de crédito;

- e) o impacto da utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito;
- f) quais são as principais dificuldades encontradas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

A concessão de crédito é de fundamental importância, pois envolve a entrega de um bem (mercadoria, serviços, dinheiro, etc) em troca de um pagamento futuro, pagamento este que pode concretizar-se ou não. Os pagamentos que não se concretizarem podem levar uma empresa à insolvência ou resultar em perdas significativas de capital e patrimônio líquido a ponto de prejudicarem as perspectivas de crescimento e competição.

1.2 Justificativa

As características deste trabalho justificam sua importância tanto para o meio acadêmico como para o contexto empresarial. Para o meio acadêmico trará para o debate um assunto que normalmente passa despercebido nos estudos de graduação e pós-graduação. No contexto empresarial trará uma visão bastante atual de como o assunto concessão de crédito aos clientes é entendido e tratado nas empresas industriais e comerciais brasileiras.

Segundo Silva (2003, p. 64-65):

Tanto na indústria, como no comércio, a concessão de crédito aos clientes assume o papel de facilitador de vendas. Caso não houvesse a alternativa de crédito, a quantidade de compradores poderia ser muito menor e conseqüentemente o lucro do fabricante ou comerciante também seria reduzido. A facilidade de crédito, quer seja pelo financiamento direto pelo fabricante ou pelo comerciante ou pela sua intermediação junto a uma instituição financeira poderá ser um diferencial competitivo. Em muitas empresas, a força e a presença do crédito são de tal ordem que chega a ser comum existir tabelas de preços para pagamentos até a 120 ou mais dias.

Independente do tipo de empresa, financeira ou não, o tema crédito assume relevada importância, pois a não observância de normas que proporcionem uma maior segurança na sua concessão, pode resultar em sérios prejuízos.

Constantemente são acompanhadas pelos principais jornais do país, as empresas que pediram concordatas; que tiveram a falência decretada, os cheques sem fundos e títulos protestados.

Uma parte destes casos poderá resultar em perdas para aquelas empresas que concederam crédito, dependendo da observância ou não de normas e procedimentos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo são abordados os principais aspectos relacionados ao crédito: sua evolução histórica; conceitos; regulamentação; políticas; estabelecimentos de limites; risco e os principais métodos para sua avaliação; as principais operações de crédito; a análise de crédito para pessoa jurídica; garantias e suas características. Será, também, abordada a gestão do risco e, finalmente, as centrais de informações para a análise e concessão de crédito.

Malhotra (2001, p. 68) argumenta que a pesquisa bibliográfica objetiva a coleta de dados secundários, os quais:

“Incluem informações postas à disposição por fonte empresariais e governamentais, empresas de pesquisas e bases de dados computadorizados”.

O autor salienta, ainda, a importância da coleta e análise dos dados obtidos através da pesquisa bibliográfica:

“A análise dos dados secundários disponíveis é uma etapa essencial, sendo que não se deve coletar dados primários antes da análise completa dos dados secundários disponíveis”.

Corroborando os pressupostos ditados por Malhotra (2001), Aaker, Kumar e Day (2001, p. 130), ensinam que a primeira iniciativa do pesquisador é efetuar a pesquisa bibliográfica objetivando a coleta de dados secundários sobre o tópico de seu estudo.

Face às colocações dos autores, pode-se concluir que através da revisão bibliográfica, o pesquisador obterá informações sobre a situação atual do problema a ser estudado, sobre os trabalhos e pesquisas já realizadas a respeito, bem como as opiniões já existentes sobre o assunto.

2.1 Evolução histórica do crédito

Para Perera (1998) a origem do crédito está associada ao Egito, Assíria e Fenícia antigos, onde foram descobertas diversas classes de instrumentos de crédito. As operações de crédito, entretanto, com a concessão de prazo para a devolução dos recursos emprestados, acrescidos de juros, somente foram encontradas em Roma e na Grécia.

Segundo Ventura (2000, p. 13), o empréstimo era comum entre os romanos, os quais eram realizados por banqueiros. O

dinheiro, que seria emprestado, era pesado na presença de cinco testemunhas e o devedor comprometia-se a devolver idêntica quantidade de moedas, com o acréscimo das moedas equivalentes aos juros. Se o devedor tornava-se inadimplente, sofria a execução. Foi Roma que estabeleceu a base de crédito mediante suas leis, que até os dias atuais, fundamentam os institutos de crédito. O autor afirma ainda, que os romanos praticaram o crédito em suas mais modernas formas, e instituíram o costume de usar do crédito para suprir-se de capitais quando necessitavam destes.

Nos cinco primeiros séculos do Império Romano, a economia era essencialmente agrícola, e o banqueiro em Roma, era uma espécie de trocador ou caixa, depositante de objetos que lhe entregavam à guarda. Com a expansão do Império Romano através das conquistas, as leis são flexibilizadas e é permitido ao banqueiro romano o recebimento de depósitos em dinheiro e a oferta de empréstimos com recursos próprios mediante a cobrança de um acréscimo referente aos juros.

De acordo com Ventura (2000, p. 14), nesta época, os judeus fazem sua entrada no Império Romano emprestando dinheiro sob os arcos do Fórum e circunvizinhanças, com taxas de juros de 100, 200 e 300% ao ano, fazendo com que a opinião pública romana ficasse escandalizada.

Segundo Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 40), os primeiros banqueiros na Europa medieval cobravam uma tarifa dos seus clientes, para guardar seus fundos. Não demorou muito para que os banqueiros percebessem que poderiam emprestar estes recursos, sob sua guarda, para outros, fazendo desta atividade uma atividade muito rentável. Estes banqueiros começaram, inclusive, a pagar uma remuneração pelo aluguel do dinheiro, objetivando atrair novos depositantes. Esta remuneração, recebe, atualmente, o nome de taxa de juros. Os banqueiros pagavam uma taxa para os depositantes, cobravam uma taxa maior dos tomadores dos empréstimos e ficavam com a diferença entre as taxas pagas e as taxas recebidas. Com essa prática, nasceu o que atualmente é chamado de *spread*.

Ventura (2000, p. 28), menciona que o mercador medieval foi incomodado na sua atividade profissional e rebaixado no seu meio social, devido à pressão da Igreja contra sua atividade. O comércio era considerado como uma profissão desonrosa pela Igreja. O autor, cita, inclusive, a frase de um Decreto do Papa S. Leão Magno, segundo a qual “é difícil não pecar quando se tem como profissão comprar e vender”.

Efetivamente a Igreja medieval entendia por usura todo o contrato que implicava o pagamento de algum juro. Daí resulta

que o crédito, base do comércio, ser considerado como uma atividade pecaminosa. Em virtude deste conceito, todo o mercador-banqueiro (as duas atividades mesclavam-se) era considerado, na prática, um pária, um pecador.

Finalmente, percebendo a sua impotência face ao crescimento vertiginoso do comércio, a Igreja começa a ver nos mercadores-banqueiros um elemento de apoio para os seus interesses e começa a protegê-los, mudando radicalmente os conceitos até então vigentes.

Ventura (2000, p. 30), ilustrando a reabilitação do mercador perante a Igreja, cita o Cânone 22º do Concílio de Latrão, de 1179, que reclama a segurança para os padres, os clérigos, peregrinos, mercadores, camponeses e animais de carga. Cita, ainda, um decreto de Alexandre II regulamentando a venda a crédito e autorizando a cobrança de uma indenização pelo risco que o vendedor estava correndo ao entregar a mercadoria ao comprador e somente receber os recursos desta venda em uma data futura. Esta noção de risco foi sendo fortalecida à medida que se ia compreendendo melhor os mecanismos do comércio. Segundo a nova postura adotada pela Igreja, bastava haver dúvida sobre o resultado de uma operação de empréstimo, para que fosse autorizada a cobrança dos respectivos juros a título de compensação pelo risco corrido.

A postura da Igreja em relação ao mercador e ao banqueiro faz com que o comércio, ao final da Idade Média, sofra grande transformação na Europa. A atividade agrícola cede espaço para o progresso técnico e os Estados nacionais consolidam-se, prenunciando a revolução comercial que irá se estender a todos os continentes.

A expansão comercial para outras localidades fez com que os comerciantes começassem a oferecer financiamentos aos compradores de suas mercadorias. Para evitar os riscos e custos do transporte dos recursos a ser recebido pela venda a prazo entre localidades distantes, surgiu a chamada Letra Cambial ou o Bilhete à ordem, a qual representava um título de reconhecimento da dívida pelo comprador das mercadorias. A invenção da Letra Cambial propiciou enorme crescimento das operações de concessão de crédito.

Segundo Ventura (2000, p. 17) a utilização das Letras de Câmbio era comum na Antiguidade, porém é com os genoveses que a Letra de Câmbio adquire um desenvolvimento cada vez maior. O autor afirma que a expansão genovesa atingiu seu ápice por volta de 1579, com a propagação de grandes feiras, entre elas, a feira de Piacenza. Um igual ciclo de expansão da atividade comercial e creditícia ocorreu no início do século

XVIII, principalmente no quadrilátero Amsterdã-Londres-Paris-Genebra.

Para viabilizar esta revolução comercial, surgem as grandes companhias privilegiadas de comércio. Estas companhias variavam conforme as características do país, mas em geral eram sociedades formadas por subscrição de capital representado por ações negociáveis, sendo que do ponto de vista legal, pode-se dizer que foram as precursoras das modernas sociedades capitalistas.

Com a fundação do Banco da Inglaterra, em 1694, os Bancos, chamados públicos, passaram a realizar empréstimos e adiantamentos, sendo que anteriormente estas instituições somente realizavam depósitos e transferências. Dentre os primeiros bancos públicos podem ser citados os seguintes:

- Banco de Veneza, fundado em 1171 e considerado o banco mais antigo;
- Banco de Taula de Cambis, Barcelona, fundado em 1401;
- Casa Di San Giorgio em Gênova, fundado em 1407;
- Banco Di Rialto, fundado em 1587;
- Banco de Amsterdã, fundado em 1609;
- Banco Di Giro, de Veneza, fundado em 1619.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 1) enfatizam que:

Desde que os bancos, da forma como os conhecemos hoje, se organizaram em Florença há setecentos anos, eles têm sido as principais instituições de empréstimos. A gestão do risco de crédito é o cerne de suas funções. Tradicionalmente banqueiros e outros aplicadores avaliam o crédito de forma muito parecida com aquela com que os alfaiates lidam com a criação de um terno sob medida – mensurando cuidadosamente as necessidades e capacidade do cliente. A abordagem de hoje não difere fundamentalmente daquela que era utilizada pelos antigos bancos.

Ainda, segundo Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 1), o crédito e o risco de crédito remontam a pelo menos 1.800 a.C., e essencialmente não houve mudanças tão significativas daquela época até os dias atuais. Quando ocorre a concessão de crédito, os elementos incerteza e risco são inevitáveis.

Corroborando os conceitos apresentados por Caouette, Altman e Narayanan (2000), Saunders (2000, p. 7) afirma ser

difícil distinguir a abordagem tradicional da abordagem nova do risco de crédito, principalmente porque muitas das melhores idéias dos modelos tradicionais são incorporadas pelos modelos novos.

É importante ressaltar que as operações de crédito comercial não se restringem apenas às transações entre empresas, havendo também o chamado crédito ao consumidor. Segundo Perera (1998) este tipo de operação sempre existiu para facilitar as vendas das mercadorias, muito embora não se possa precisar uma data para o início e desenvolvimento deste tipo de operação. O autor resalta, ainda, que a operação de crédito ao consumidor, atingiu seu apogeu nos Estados Unidos da América, não apenas pelos prazos oferecidos, mas também pela multiplicidade de tipos de operações que existiam.

Silva (2003, p. 26) resume e conclui:

Seja nos dias atuais, no passado ou no futuro, o dinheiro estará presente na vida das pessoas. A evolução tecnológica propiciará outras formas mais simples de circulação da riqueza, porém os serviços financeiros, assim como a indústria, o comércio e a agricultura, continuarão sendo importantes na vida dos cidadãos.

2.2 Conceitos e relevância do Crédito

Basicamente, o termo crédito – do latim *creditum* – significa acreditar, confiar, estabelecer uma relação de confiança entre duas ou mais partes.

Paiva (1997, p. 3) afirma que a confiança é construída ao longo do tempo, à medida que se conhece a outra parte.

Segundo Securato (2002, p. 17), o crédito é algo presente na rotina das pessoas e das empresas, facilitando a compra e venda de serviços ou produtos. Realçando a importância da confiança, como componente importante do crédito, o autor afirma que a simples compra de um produto em um supermercado, é uma operação que envolve crédito, por dois motivos: a confiança na qualidade do produto e a confiança no dinheiro (ou cheque ou cartão) utilizado na transação.

Assaf (1999, p. 99), ensina que crédito diz respeito à troca de bens presentes por bens futuros. De um lado, uma empresa que concede crédito aos seus clientes; troca seus produtos por uma promessa do seu cliente, de pagamento futuro. O recebedor do crédito, obtém os produtos e compromete-se a efetuar o pagamento em uma data futura.

Schricket (2000, p. 25), define crédito como:

Todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte à sua posse integralmente, após decorrido o tempo estipulado.

Observando-se as definições para o termo crédito, citadas pelos autores Paiva (1997), Securato (2002), Assaf (1999) e Schrickel (2000), pode-se concluir que as definições convergem para um ponto comum: o crédito objetiva atender necessidades presentes em troca de promessa de pagamento futuro.

2.2.1 A função do crédito

Silva (2003, p. 68) ensina que o crédito tem um importante papel econômico e social em função de:

- Possibilitar às empresas aumentar seu nível de atividade;
- Estimular o consumo influenciando na demanda;
- Ajudar 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.

Segundo Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 17), o crédito:

Fornece às pessoas meios, ainda, que modestos para comprarem casas, carros e bens de consumo, e isto, por sua vez, cria empregos e aumenta o volume de oportunidades econômicas. O crédito permite que as empresas cresçam e prosperem. Permite que estados, metrópoles e cidades e seus órgãos públicos atendam às necessidades que a população tem de escolas, hospitais e estradas.

As definições apresentadas pelos dois autores são muito semelhantes e pode-se concluir que a função do crédito não é uma função exclusiva do sistema financeiro. O crédito na indústria, no comércio e nos serviços, assume o papel de alavancador (facilitador) das vendas.

2.2.2 Crédito no contexto de finanças

Securato (2002, p. 18) cita os empréstimos pessoais, as operações a vista com pagamento em cheque e os empréstimos para as empresas, para exemplificar como o crédito está rotineiramente na vidas das pessoas e das empresas. O autor dá ao crédito, ou mais propriamente, às operações de crédito, uma definição mais ampla:

“Crédito é uma operação de empréstimo que sempre pode ser considerada dinheiro ou caso comercial equivalente a dinheiro, sobre a qual incide uma remuneração que denominamos juros”.

A gestão financeira é definida como função da administração que tem como objetivo a adequação de fontes e aplicações de recursos em uma empresa, objetivando a obtenção de lucro.

Segundo Securato (2002, p. 18) as operações de crédito podem ser entendidas como empréstimos, no sentido de que:

- O credor disponibiliza recursos de imediato ao tomador;
- O tomador de posse dos recursos recebidos, realiza outras operações, quer seja a vista ou, também, a prazo;
- Ao término do contrato, o tomador pagará ao credor o valor do empréstimo, bem como os respectivos encargos;

Para Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 37) cada uso que se faz do capital é uma escolha de investimento: pode-se investir em um empréstimo, em um título, em um setor ou em muitas outras coisas, mas não deixa de ser uma decisão de investimento.

Pode-se inferir das definições apresentadas, que a concessão de crédito está situada na gestão financeira como uma função de investimento.

Segundo Silva (2003, p. 71), a combinação das funções de investimento, financiamento e distribuição de dividendos têm sido consideradas como as funções básicas de finanças, sendo

que a maximização do valor da empresa deve ser conseguida com a combinação ótima destes três fatores.

Paiva (1997, p. 4) faz uma ressalva à maximização dos lucros, enfatizando:

“A política de maximização de lucros poderá trazer sérias conseqüências para a empresa, se a busca de um resultado de curto prazo sacrificar a segurança na realização dos ativos”.

O autor salienta, ainda, que nas operações de crédito o administrador financeiro enfrenta os paradoxos:

- Maximização do lucro e a manutenção da segurança na realização dos ativos;
- Emprestar visando apenas ao máximo que o empréstimo possa gerar de lucro, mas não receber sofrendo prejuízos significativos que podem, inclusive, culminar na falência da empresa;
- Emprestar visando apenas a segurança do negócio pode reduzir drasticamente o volume de negócios e a rentabilidade da empresa, criando dificuldades na geração de recursos, podendo, inclusive, fragilizar a empresa.

Conclui-se que um dos grandes desafios da administração financeira é encontrar o ponto de equilíbrio entre a realização do negócio, a manutenção da segurança e a obtenção da rentabilidade desejada pela empresa.

Contextualizando a dinâmica do crédito e os riscos que a concessão do mesmo envolve, Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 37) citam idéias de Brian Ranson, vice-presidente sênior do Bank of Montreal:

- Não temos que enfatizar uma cultura de crédito, mas uma cultura de investimento;
- Tem que se pensar que cada uso que se faz do capital de risco é uma escolha de investimento;
- Para cada empréstimo, faz-se duas perguntas: o preço que está sendo pago para suportar o risco é suficiente? Qual é o tamanho adequado para o investimento nesta transação em particular?

As próximas citações de Brian Ranson é que demonstram, claramente, a dinâmica e as transformações em curso:

- O objetivo é continuar a administrar o risco de crédito depois que o empréstimo foi concedido;
- Mensalmente é preparado um relatório sobre os maiores usuários de capital;
- Semanalmente identificam-se as empresas em que as maiores alterações de risco são detectadas;
- Diariamente, com o uso da internet, monitora-se uma série de fatores, sendo que a maioria destes fatores pode influir na vida das empresas para as quais realizamos empréstimos.
- Definem-se, internamente, limites para risco de ativos. Quando esse limite é atingido, um plano de ação é colocado em prática.
- Quando uma empresa se deteriora, a melhor fonte de informação é o cliente.
- Tem-se que pensar como investidor, não apenas como gerente de relacionamento.

O mercado brasileiro é caracterizado pela existência de um grande número de empresas de porte médio, pequeno e até micro.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no ano de 2002, o total de empresas formais em atividade no Brasil alcançava 4.918.370, nos setores da indústria, construção, comércio e serviços, conforme demonstrado na tabela 1.

Segundo Silva (2003, p. 71), o patrimônio das pequenas e micros empresas confunde-se com o de seus proprietários, não havendo distribuição de dividendos, como, normalmente, ocorre nas grandes sociedades anônimas.

A função financeira, que normalmente cabe ao dono da empresa, volta-se muito mais para a obtenção de recursos para sua sobrevivência e/ou para cobrir deficiência de caixa decorrente de decisões já tomadas do que propriamente para um adequado planejamento das origens e aplicações dos recursos.

Tabela 1: Número de empresas formais no Brasil

	Micro		Pequena		Média		Grande		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1	439.013	90,7	37.227	7,7	6.548	1,4	1.430	0,3	484.218	100
2	116.287	91,9	8.282	6,5	1.694	1,3	221	0,2	126.484	100
3	2.337.889	95,4	105.891	4,3	4.862	0,2	2.846	0,1	2.451.488	100
4	1.712.418	92,3	122.609	6,6	10.548	0,6	10.605	0,6	1.856.180	100
5	4.605.607	93,6	274.009	5,6	23.652	0,5	15.102	0,3	4.918.370	100

1= Indústria 2= Construção 3= Comércio 4 = Serviços 5= Total Empresas

Fonte: IBGE; elaboração SEBRAE/UED (2004)

Situando-se no outro extremo, segundo Silva (2003, p. 71), estão as grandes empresas, onde é possível a existência de políticas de investimento, de financiamento, de distribuição de dividendos. O autor conclui, afirmando que da mesma forma que o investimento de um grande projeto, as aplicações em ativos circulantes (contas a receber), também apresentam riscos. Os investimentos em novos projetos, em planos de expansão, e aquisições ou em incorporações estão relacionados às decisões estratégicas, enquanto as aplicações no ativo circulante decorrem, basicamente, das atividades operacionais da empresa.

Sintetizando a contextualização feita, pode-se citar a definição dada por Paiva (1997, p. 5) para a função financeira do crédito: a disposição de assumir riscos objetivando obter o melhor resultado possível.

2.3 Cultura de Crédito

Mueller (1997, p. 8), define cultura de crédito como:

O comportamento do crédito tem seu próprio ciclo, estendendo-se do conservadorismo defensivo à agressividade irresponsável. Por sobre cada sistema de crédito há uma camada de atitudes, respostas e padrões comportamentais que emanam do presidente da empresa e permeiam a organização. Filosofias institucionais, tradições e padrões são fatores adicionais a serem considerados. Personalidades de executivos de linha desempenham um papel, assim como seus atributos pessoais – conhecimento, habilidades e preconceitos, além das fragilidades. Estas são as sementes das quais a cultura de crédito surge e é esta cultura que influencia o comportamento creditício individual. O presidente e os diretores são os guardiões designados.

Morsman (1994, p. 21) enfatiza que:

A administração deve não somente acreditar muito na cultura que quer atingir, deve vivê-la e respirá-la. A administração estabelece a cultura de crédito através de seu comportamento, atitude, respostas, sinais verbais e não verbais, e heróis que cria. Esses sinais, não importa quão inconseqüentes ou involuntários, são assimilados pelos administradores de empréstimos e ditam seus comportamentos.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 36) sintetizam a definição dada por Mueller (1997) e Morsman (1994), e ensinam que a cultura de crédito é uma coleção de princípios, ações e retorno que existem em uma organização que concede crédito a

seus clientes. Estes autores enfatizam, ainda, que o presidente da organização deve ser um exemplo dos seguintes princípios:

- Uma pessoa não pode inovar ou assumir riscos a menos que seja disciplinada.
- Todos os empregados devem saber os limites aceitáveis de um risco.
- A empresa deve ter uma abordagem consistente para quantificação e precificação, que pode gerar um retorno adequado para o capital de risco dos acionistas.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 34) destacam que:

“Cada indivíduo da cadeia de concessão de crédito precisa entender a cultura de crédito da organização”.

O estudo do processo de concessão de crédito em empresas não financeiras é o objeto deste trabalho, onde procurar-se-á verificar se nas empresas pesquisadas existe realmente uma cultura de crédito e se, possível, os seus principais parâmetros, os métodos que são utilizados para que esta cultura seja difundida e entendida na organização.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p.36) advertem que embora tenha havido avanços expressivos na tecnologia da gestão de risco de crédito, as ferramentas desenvolvidas devem ser usadas de forma harmoniosa com uma sólida cultura de risco de crédito.

Adam Smith ([1776] 1976, p. 279), enfatiza que:

Apesar de os princípios da atividade bancária parecerem algo mirabolantes, a prática é capaz de ser reduzida a regras rigorosas. Distanciar-se dessas regras, em nome de especulações elogiosas de ganho extraordinário, é quase sempre extremamente perigoso, e freqüentemente fatal às companhias bancárias que o fazem.

Muito embora o autor cite somente os bancos, estes conceitos podem e devem ser aplicados e seguidos, claramente, por todo e qualquer gestor de crédito, pois estes pressupostos são os pilares básicos da cultura de crédito de qualquer organização. Este trabalho procurará verificar se realmente estes pressupostos são aplicados pelas empresas pesquisadas.

2.4 Títulos de crédito

Albuquerque, J.B. Torres (2001, p. 13) conceitua:

Os títulos de crédito são documentos com características próprias, isto é, representam um direito de crédito específico, de forma literal e autônoma, podendo ser executado por si mesmo, independentemente, desde que preencha os requisitos legais, não sendo preciso que haja outro negócio jurídico subjacente.

Campinho (2003, p. 3) define título de crédito como o documento formal que representa valor, dando a seu possuidor o direito de exigir de outrem o cumprimento da obrigação expressa neste título.

Almeida (1999, p.8) conceitua título de crédito como um instrumento formal que contém obrigação, instrumento esse a que a lei confere direito literal e autônomo.

Segundo Bulgarelli (1998, p. 55):

No título de crédito o direito materializa-se no documento, passando este a representar assim um direito, normalmente distinto do que lhe deu causa, suscetível de ser transferido, portanto, de circular, de forma simples ou diretamente pela simples entrega (tradição) ou por meio da assinatura do seu proprietário (endosso), valendo pelo que nele se contém, de forma autônoma e, às vezes, independente.

Bulgarelli (1998, p. 55) ressalta, ainda, a importância da materialização do direito no documento, que o transforma por isso mesmo em título de crédito, citando que:

- o direito não existe sem o documento;
- o direito não se transmite sem a transferência do documento;
- o direito não pode ser exigido sem a exibição do documento;
- o adquirente do título, pela autonomia característica dos títulos de crédito, torna-se credor originário, sem ser considerado sucessor do cedente.

Baseando-se nas definições dadas pelos diferentes autores, pode-se depreender que os títulos de crédito são documentos

necessários para o exercício do direito nele mencionado, valendo no título apenas o que nele está escrito.

Muito embora não seja objetivo deste trabalho um estudo minucioso dos títulos de crédito, mencionar-se-á a seguir, algumas definições e características dos principais títulos de crédito, pois são estes títulos de crédito que materializam de fato e de direito todas as transações efetuadas pelas empresas de uma forma geral.

2.4.1 Características dos títulos de crédito

Almeida (1999, p. 3) menciona as seguintes características dos títulos de crédito:

- literalidade
- autonomia
- cartularidade

2.4.1.1 Literalidade

Segundo Almeida (1999, p. 2) :

Os títulos de crédito são literais porque valem exatamente a medida neles declaradas. Caracterizam-se tais títulos, pela existência de uma obrigação literal, isto é, independente da relação fundamental, atendendo-se exclusivamente ao que eles expressam e diretamente mencionam.

Albuquerque (2001, p. 14) ressalta que a existência dos títulos de crédito se regula pelo teor de seu conteúdo, somente o que nele está inserido, é que se leva em consideração para determinação da sua existência.

2.4.1.2. Autonomia

Para Campinho (2003, p. 3):

A autonomia do título de crédito se revela na medida em que cada obrigação resultante do título é autônoma em relação às demais. Em função disso, o direito do possuidor de boa-fé não pode ser restringido ou destruído em decorrência das relações entre os primeiros possuidores e o devedor.

2.4.1.3 Cartularidade

Segundo Campinho (2001, p. 3), a cartularidade é característica básica do título de crédito. Esta característica está diretamente ligada ao direito expreso no documento, de tal maneira que a exibição material do documento é condição imprescindível ao exercício do direito.

Para Albuquerque (2001, p. 15) a cartularidade consiste justamente na materialização do crédito, ou seja, consiste na elaboração do próprio título de crédito que representa o crédito de uma transação comercial num documento.

Tanto Albuquerque (2001; p. 15) como Campinho (2002, p. 4) ressaltam que alguns títulos de crédito apresentam um formalismo exigido por uma lei específica, por exemplo, a letra de câmbio e a nota promissória.

2.4.2 Conteúdo dos títulos de crédito

De acordo com Campinho (2002, p. 4), os títulos de crédito são classificados em quatro categorias:

- a) títulos de crédito propriamente ditos, os quais dão direito a uma prestação de coisas fungíveis (aquelas que podem ser substituídas por outras da mesma espécie, quantidade e qualidade). Exemplo: letras de câmbio, nota promissória, dinheiro, entre outros;
- b) títulos que têm por escopo a aquisição de direitos reais sobre coisas determinadas. Importam na aquisição de um direito real sobre a mercadoria depositada. Exemplo: conhecimento de depósito e *warrant* (um documento de crédito que comprova um penhor de mercadorias que estão depositadas em armazém geral);
- c) títulos que atribuem a qualidade de sócio, permitindo ao seu titular exercer determinadas funções ou praticar certos atos. Exemplo: ações das sociedades anônimas;
- d) títulos impropriamente ditos, também chamados de legitimação, os quais dão direito à prestação de algum serviço. Exemplo: bilhetes de viagem ou de transporte.

2.4.3 Classificação dos títulos de crédito

Quanto à circulação os títulos de crédito podem ser:

- ao portador;
- nominativos;
- à ordem ou não à ordem

2.4.3.1 Títulos de crédito ao portador

Segundo Campinho (2003, p. 5):

Os títulos ao portador têm inserido a cláusula ao portador ou mantêm em branco o nome do beneficiário. Pressume-se seu legítimo proprietário aquele que o possui e sua transferência se dá pela simples tradição (entrega do título). Assim a circulação dos títulos ao portador se faz de maneira simples e rápida, porém revestida de certo grau de periculosidade, em caso de furto ou extravio do título. Com o advento da Lei Uniforme de Genebra, ficaram vedados em nosso direito a letra de câmbio e nota promissória ao portador.

Almeida (1999, p. 9) ressalta que em conformidade com o Decreto nº 2044, de 31 de dezembro de 1908 (Lei Interna), era facultada a circulação de letras de câmbio ao portador, faculdade que entretanto não subsiste, por força da alínea 6 do artigo 1º da Lei Uniforme de Genebra.

Através da Lei 8021 de 12 de abril de 1990, o governo Collor proibiu, expressamente, a emissão de títulos ao portador. Ficou proibido, também, através desta mesma lei o pagamento ou resgate de qualquer título ou aplicação, bem como de seus rendimentos ou ganhos, a beneficiário não identificado.

2.4.3.2 Títulos de crédito nominativos

Bulgarelli (1998, p. 82) conceitua:

São títulos em que a transferência se opera cabalmente após o registro no livro próprio. São emitidos em nome de pessoa determinada e sua transferência só é perfeita quando se registra

nos livros do devedor. Exemplo são as ações nominativas que se transferem por termo de transferência no livro da sociedade, assinado pelo cedente e pelo cessionário. Pressupõe, portanto, a entrega do título e a inscrição no livro próprio. Tais títulos são de circulação segura, porém difícil, pelas formalidades a que estão obrigados para tornar perfeita sua transferência.

Almeida (1999, p. 9), conceitua títulos nominativos como:

Aqueles títulos que trazem no seu bojo o nome do titular ou beneficiário, também chamado tomador, designando-o expressamente. Tais títulos, ao contrário do que ocorre com os títulos ao portador, só podem ser pagos ao titular nominado, muito embora possa ser transferido por via de endosso.

2.4.3.3 Títulos de crédito “à ordem” ou “não à ordem”

Segundo Almeida (1999, p. 9) a cláusula “à ordem” faculta a transferência dos títulos de crédito a terceiros, por via de endosso, possibilitando a sua circulação. A cláusula “não à ordem” informa que os títulos não poderão ser pagos senão com titulares indicados, sendo vedada a transferência dos títulos para terceiros.

2.4.4 Espécies de títulos de crédito

Diversos são os títulos de crédito, todos eles regulados por leis especiais. Os mais usuais e que se sobressaem pela importância e uso aparecem no quadro 1.

Principais	Atividade Rural	Atividade Industrial	Atividade Comercial	Outros
Cheque	Cédula de Crédito Hipotecária	Cédula de Crédito Industrial	Cédula de Crédito Comercial	Ações
Duplicata	Cédula de Crédito Pignoratícia	Nota de Crédito Industrial	Nota de Crédito Comercial	Cédula Hipotecária
Letra de Câmbio	Cédula de Crédito Hipotecária e Pignoratícia			Conhecimento de Transporte
Nota Promissória	Duplicata Rural			Debêntures
	Nota de Crédito Rural			Letra Imobiliária
	Nota Promissória Rural			Títulos de Dívida Pública
				Warrant.

Quadro 1: Principais Títulos de Crédito

Fonte: Adaptado de Bulgarelli (1998, p. 106)

Apesar do cartão de crédito e de débito, bem como o cheque especial serem instrumentos largamente utilizados por pessoas físicas e jurídicas, não são considerados títulos de crédito e não serão abordados neste capítulo. Vale ressaltar que o termo cheque especial, neste caso, está sendo conceituado como o limite de crédito que a instituição financeira concede ao correntista, o qual poderá ser utilizado quando e como o mesmo julgar oportuno.

A seguir procurar-se-á abordar, ainda que rapidamente, os principais títulos de crédito enfatizando a conceituação e principais características dos mesmos.

2.4.4.1 Cheque

O cheque é uma ordem de pagamento, em dinheiro e à vista, emitida pelo sacador contra o sacado, em favor próprio ou de um terceiro, que incide sobre fundos que o sacador dispõe em poder do sacado.

São três as figuras que intervêm no cheque:

- a) o sacador ou emitente, que passa a ordem de pagamento;
- b) o sacado (sempre um banco ou instituição financeira que lhe seja equiparada);
- c) o beneficiário a favor de quem a ordem é dada, que pode ser o próprio sacador ou um terceiro.

Podem ainda surgir a pessoa do avalista (aquele que também se responsabiliza pelo pagamento do compromisso assumido pelo devedor) e do endossante (aquele que transfere a propriedade de um título nominativo com a cláusula à ordem, mediante declaração escrita no verso do mesmo).

2.4.4.2 Duplicata

É um título de crédito que emerge de uma compra e venda mercantil ou de prestação de serviços.

2.4.4.3 Letra de câmbio

A letra de câmbio é uma ordem de pagamento que o sacador dirige ao sacado para que este pague a importância consignada a um terceiro denominado tomador.

O sacador cria a letra. Conhecido também por dador, ele saca o título, dando ordem ao sacado, na qual se consigna o valor a pagar e o dia do vencimento. O sacado é o devedor, aquele que aceitando a letra virá pagá-la na ocasião do vencimento.

2.4.4.4 Nota promissória

A nota promissória se constitui em uma promessa direta de pagamento do devedor (emitente) ao credor (beneficiário). A relação cambiária na nota promissória se desenvolve entre apenas duas pessoas. O emitente da nota promissória, que promete realizar o pagamento e o beneficiário, aquele a quem se promete pagar. A posteriori, podem surgir na relação cambiária as figuras do avalista e do endossante.

2.4.4.5 Títulos de crédito rural

Os títulos de crédito rural destinam-se exclusivamente ao financiamento de atividades rurais, objetivando suprir de recursos os produtores e as cooperativas agrícolas.

De âmbito restrito, os títulos de crédito rural obrigam o emitente a comprovar sua efetiva aplicação no financiamento e exploração de propriedade rural.

2.4.4.5.1 Cédula rural hipotecária

Representa tanto o crédito como a garantia hipotecária oferecida pelo devedor, que dá, em garantia ao pagamento do débito, determinados bens imóveis.

2.4.4.5.2 Cédula rural pignoratícia

Segundo Campinho (2003, p. 89) este título de crédito representa um crédito onde o devedor oferece uma garantia real ao crédito recebido. O ruralista ou pecuarista contrai um financiamento, oferecendo, em garantia, determinados bens móveis. Os bens oferecidos em garantia (penhor) permanecem nas mãos do produtor ou ruralista, que responde pela guarda e conservação dos mesmos.

2.4.4.5.3 Cédula rural pignoratícia e hipotecária

Almeida (1999, p. 221) conceitua penhor como o direito real que submete uma coisa móvel ao pagamento de um débito e hipoteca como o direito real constituído em favor do credor, sobre coisa imóvel do devedor.

Se o produtor rural, por garantia de um empréstimo, vincular bens móveis e bens imóveis, obrigar-se-á por cédula rural pignoratícia e hipotecária.

2.4.4.5.4 Duplicata rural

É um título de crédito rural utilizado na compra e venda de bens agropastoris, por produtores rurais e cooperativas agrícolas.

É emitida pelo sacador (o produtor ou a cooperativa que vende os bens) contra o sacado ou aceitante (o comprador dos bens).

2.4.4.5.5 Nota de crédito rural

Este título de crédito representa um financiamento, não se revestindo de garantia pignoratícia e nem hipotecária.

2.4.4.5.6 Nota promissória rural

Almeida (1999, p. 216) conceitua este título de crédito como uma espécie de nota promissória, diferenciando-se desta porque contém no seu texto a descrição dos produtos negociados.

2.4.4.6 Títulos de crédito industrial

Segundo Campinho (2003, p. 81) títulos de crédito industrial são:

Títulos que permitem às indústrias a obtenção de recursos, a serem utilizados no estímulo à produção. São títulos causais, decorrentes da realização de um financiamento industrial sob a forma de contrato de mútuo. Emitido à ordem, transforma-se pelo endosso, que os transforma em títulos abstratos. Se transferidos por um endosso em branco, passa a circular ao portador.

2.4.4.6.1 Cédula de crédito industrial

Consiste em promessa de pagamento com garantia real. Pode fundamentar-se em hipoteca, penhor e até mesmo alienação fiduciária.

Campinho (2003, p. 81) ressalta que este título de crédito só adquire validade plena, produzindo todos os efeitos legais,

após sua averbação no Livro de registro de cédula de crédito industrial, sob competência do Registro de Imóveis.

2.4.4.6.2 Nota de crédito industrial

O conceito é exatamente o mesmo de cédula de crédito industrial exceção feita no que se refere às garantias. A nota de crédito industrial não apresenta a exigibilidade de garantia real.

2.4.4.7 Títulos de crédito comercial

Estes títulos de crédito representam empréstimos de instituições financeiras a pessoa física ou pessoa jurídica que se dedica à atividade mercantil ou à prestação de serviços.

As definições dadas à cédula de crédito industrial e à nota de crédito industrial aplicam-se à cédula e nota de crédito comercial. São, inclusive, disciplinadas pelo mesmo decreto lei nº 413 de 9 de janeiro de 1.969.

2.5 Política de crédito

A política de crédito tem como objetivo básico a orientação das decisões de crédito, em face dos objetivos desejados e estabelecidos.

Para Silva (2003, p. 103), a política de crédito é:

- Um guia para a decisão de crédito, porém não a decisão.
- Rege a concessão de crédito, porém não concede o crédito.
- Orienta a concessão de crédito para o objetivo desejado, mas não é o objeto em si.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 27) ressaltam que:

Como todos os tipos de negócios estão vinculados a algum grau de risco, toda companhia deve decidir quanto risco está preparada para correr. A alta administração deve estabelecer uma zona de segurança para a assunção de riscos e garantias que pessoas dentro da organização a entendam e continuem com ela. Fora desta zona, as conseqüências potenciais da perda são mais severas que a satisfação potencial de ganhos. Estabelecer a zona de segurança e – mais importante – ficar com ela não são tão simples quanto parecem à primeira vista. A busca pelo crescimento lucrativo comumente põe negócios em um curso de colisão com seus limites de riscos. Poucas companhias de sorte podem, por exemplo, crescer rapidamente sem experimentar perdas maiores. No entanto, a maioria deve fazer difíceis escolhas entre interesses e prioridades concorrentes. A organização terá como alvo, acima de tudo, maximizar seu *market share*, a qualidade dos ativos ou a lucratividade? Qual o nível de perdas que suportará? Quão previsível deve ser sua performance? Como deve maximizar a riqueza de seus acionistas?

Segundo Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 790) o gestor de crédito é responsável pela administração da política de crédito da empresa. Entretanto por causa da profunda importância do crédito, a própria política de crédito é normalmente definida pelo comitê executivo da empresa, que geralmente consiste no presidente, mais o vice-presidente de finanças, marketing e produção.

Para Santi Filho, (1997, p. 95) a definição e manutenção de uma política de crédito, que abranja todas as fases do processo decisório de crédito, tem como objetivo orientar, de forma geral, todos os envolvidos direta e indiretamente nas decisões e aplicações dos ativos da empresa.

Brigham e Houston (1999, p. 59) ressaltam vários fatores responsáveis pelo sucesso ou insucesso de uma empresa, bem como a interdependência existente entre estes fatores e dentre estes fatores destacam a política de crédito.

O sucesso ou fracasso de uma empresa depende primeiramente da demanda por seus produtos, em regra, quanto mais altas forem as vendas, maiores serão os seus lucros e, por consequência, mais alto o valor de suas ações. As vendas, por sua vez, dependem de muitos fatores, alguns exógenos, outros sob o controle da empresa. Os principais determinantes controláveis da demanda são preços de venda, qualidade do produto, propaganda e a política de crédito da empresa.

Securato (2002, p. 20) conceitua:

No caso de uma empresa dando crédito a seus clientes, o retorno desse crédito deve ser o mais baixo possível, visto que o verdadeiro retorno não está na operação de crédito, mas sim no lucro obtido pela venda de suas mercadorias. Dessa forma, o retorno da operação de crédito deve embutir o custo da captação dos recursos e o risco representado pelo cliente, sendo que a operação não deve ter risco superior ao do próprio negócio do doador, pois do contrário ampliará o risco do negócio.

Baseando-se nos conceitos apresentados pelos diversos autores acima, conclui-se que é de vital importância que a empresa:

- Fixe, para a venda de seus produtos ou serviços condições de prazo compatíveis com os prazos de seus fornecedores;
- Estabeleça limites para cada cliente;
- Para não afetar o retorno, determine o custo da captação de recursos combinando com o risco de cada perfil de cliente;
- Defina metodologia de análise de risco das operações de crédito; e
- Estabeleça política de cobrança e controle das operações.

O estabelecimento de uma política de crédito usualmente envolve os seguintes aspectos:

- Análise dos padrões de crédito;
- Prazo de concessão de crédito;
- Desconto financeiro por pagamentos antecipados; e
- Política de cobrança.

2.5.1 Análise dos padrões de crédito

Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 790) definem:

Os padrões de crédito referem-se à força financeira e à qualidade de crédito que um cliente deve ter para habilitar-se ao financiamento. Se um cliente não se qualificar para os termos normais, ele ainda pode comprar da empresa, porém sob termos mais restritivos.

O estabelecimento de padrões de crédito exige que se meça a qualidade do crédito, que é definido em termos de probabilidade de insolvência de um cliente.

A empresa deve estabelecer os requisitos de segurança mínimos que devem ser atendidos pelos clientes para que se conceda o limite de crédito. O estabelecimento dessas exigências mínimas envolve geralmente o agrupamento dos clientes em diversas categorias de risco, as quais visam, mediante o uso de probabilidade, mensurar o custo das perdas associadas às vendas realizadas a um ou vários clientes de características semelhantes. Assim, para cada classe ou categoria de clientes tem-se um custo (probabilidade) de perdas pelo não recebimento das vendas efetuadas a prazo.

2.5.2. Prazo de concessão de crédito

O prazo de concessão de crédito refere-se ao período de tempo que a empresa concede a seus clientes para pagamentos das compras realizadas. O prazo de concessão de crédito (data do envio da nota até o vencimento da obrigação) sofre a influência de vários fatores: sazonalidade; concorrência; as características e o risco inerentes ao mercado consumidor; da natureza do produto vendido; do desempenho da conjuntura econômica; do prazo de pagamento a fornecedores da empresa que está concedendo crédito, dentre muitos outros fatores.

2.5.3. Desconto financeiro por pagamentos antecipados

O desconto financeiro pode ser definido como um abatimento no preço de venda efetuado quando os pagamentos das compras realizadas forem feitos a vista ou a prazos bem curtos.

Tanto a concessão de crédito como uma política de concessão de descontos por pagamentos a vista são, normalmente, alavancadores de vendas. É claro que a concessão de descontos para recebimento a vista objetiva, principalmente, reforçar o caixa e/ou diminuir a necessidade deste. Mais extensivamente, a adoção desta política de concessão de descontos financeiros para pagamentos a vista, diminui sensivelmente as perdas com devedores duvidosos e o nível de investimento em valores a receber.

Vale ressaltar que a política de concessão de descontos financeiros torna-se atraente a longo prazo apenas se a economia dos custos financeiros for maior que a redução verificada nos lucros da empresa; e ao mesmo tempo terá que ser atrativa o suficiente para convencer o cliente de que é mais rentável pagar antecipado suas compras do que comprar a prazo e aplicar seus recursos no mercado financeiro. Nem sempre é tarefa fácil compatibilizar estas duas variáveis.

2.5.4 Política de cobrança

O objetivo principal de uma política de cobrança deve ser receber os valores dos clientes em seus respectivos vencimentos. Esta política tem que ser flexível o suficiente para não prejudicar o trabalho de vendas, não incorrer no aumento da provisão para devedores duvidosos e não comprometer o fluxo de caixa da empresa.

A combinação de uma política de cobrança flexível e ao mesmo tempo rígida nem sempre é tarefa das mais fáceis e com o surgimento do código de defesa do consumidor cuidados especiais devem ser tomados pelas empresas no estabelecimento de uma política de cobrança, tanto no aspecto de atuação efetiva junto aos clientes, bem como na tomada de medidas judiciais objetivando o recebimento de créditos em atraso.

Gama (1997, p. 36) destaca alguns artigos do Código de Defesa do Consumidor (Lei 8078 de 11 de setembro de 1990) que devem ser observados atentamente pelas empresas quando da cobrança de débitos vencidos dos clientes:

Artigo 42: Na cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça.

Parágrafo único: O consumidor cobrado em quantia indevida tem direito à repetição do indébito por valor igual ao dobro do que pagou em excesso, acrescido de correção monetária e juros legais, salvo hipótese de engano justificável .

Uma simples carta cobrando do cliente um débito em aberto, pode resultar em uma ação movida pelo mesmo, baseando-se no artigo 42 do Código de Defesa do Consumidor. A carta deverá ser redigida cuidadosamente, levando-se em conta o artigo mencionado.

O fornecimento de informações para outros fornecedores e/ou bancos de dados de proteção ao crédito sobre o comportamento de clientes no que se refere a pagamentos de seus débitos e volumes de compras, também pode transformar-se em fontes de ações judiciais por parte do cliente contra a empresa, principalmente se as informações fornecidas não forem atualizadas sistematicamente. Corre-se o risco de ser enquadrado no artigo 72 e artigo 73 do Código de Defesa do Consumidor.

Artigo 72: Impedir ou dificultar o acesso do consumidor às informações que sobre ele contem um cadastro, banco de dados, fichas e registros.

Pena: Detenção de seis meses a um ano ou multa.

Artigo 73: Deixar de corrigir imediatamente informações sobre consumidor constante de cadastro, bancos de dados, fichas ou registros que sabe ou deveria saber inexatas.

Pena: Detenção de um a seis meses ou multa.

É importante, ainda, ressaltar a definição de consumidor, dada pelo Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 2º: “Consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final”.

2.5.5 Medidas financeiras de uma política de crédito

Segundo Martins e Assaf Neto (1993, p. 331) e Assaf Neto (2003, p. 503), no processo de definição de uma política de crédito, deve a empresa preocupar-se também com determinadas medidas de controle interno. Se esta empresa vender a prazo, especial enfoque deve ser dado aos custos inerentes ao crédito e ao investimento em valores a receber.

As principais medidas podem assim, serem classificadas:

- Despesas com devedores duvidosos
- Despesas gerais de crédito
- Despesas de cobrança
- Custos do investimento em contas a receber

2.5.5.1 Despesas com devedores duvidosos

Refere-se à probabilidade definida pela empresa em não receber determinado volume de crédito, provenientes das suas vendas a prazo.

A empresa que vende a prazo acumula ao longo do tempo, experiência em relação aos seus clientes e têm parâmetros, embasados nesta experiência, para definir um percentual efetivo da inadimplência que irá ocorrer. A diferença do percentual dependerá do grau de aversão ao risco apresentado pela mesma.

Assaf Neto (2003, p. 503) ressalta que alterações na política de crédito determinam variações nestas despesas, elevando-as ou diminuindo-as, conforme a flexibilidade ou rigidez dos padrões de crédito adotados.

2.5.5.2 Despesas gerais de crédito

Envolve os gastos com a manutenção da estrutura do departamento de crédito, como pessoal, treinamento, materiais, serviços de informações, telefonia entre outros.

2.5.5.3 Despesas de cobrança

Segundo Martins e Assaf Neto (1993, p. 332), nas despesas de cobrança estão incluídos os gastos gerais efetuados principalmente nos diversos procedimentos de cobrança adotados pela empresa, inclusive aqueles gastos provenientes de ações judiciais.

Martins e Assaf Neto (1993, p. 332) ressaltam, ainda, que o montante destas despesas eleva-se se a empresa adotar uma política de cobrança mais liberal, podendo ocorrer o inverso se a política de cobrança adotada for mais rigorosa.

2.5.5.4 Custos do investimento em contas a receber

Securato (2002, p.160) ressalta que os investimentos feitos em valores a receber têm seu retorno associado à dimensão operacional decorrente das vendas feitas a prazo, sendo que, algumas vezes, estas vendas não trazem embutido no preço o custo pela concessão de prazo no recebimento e muito menos pela exposição ao risco do não recebimento destes créditos.

Martins e Assaf Neto(1993, p.332) conceituam:

O critério geral de análise de uma política de crédito, prevê basicamente um confronto entre o retorno mínimo exigido pela empresa (ou o custo do dinheiro utilizado no financiamento desse investimento adicional) e a variação em seus resultados operacionais provocada pela introdução de determinada política de crédito (ou por alteração em alguns de seus elementos).

Martins e Assaf Neto (1993, p. 332) concluem que se o custo apurado for inferior ao resultado operacional, sendo ambos medidos em termos marginais, tem-se uma atratividade econômica pela aceitação da proposta, ocorrendo uma propensão de rejeição na situação inversa.

Securato (2002, p.160-161) propõe a determinação do custo dos investimentos em valores a receber sob três parâmetros distintos, ressaltando que para determinar o custo destes investimentos, é necessário, antes, determinar os valores destes investimentos em valores a receber em função do preço de venda, custo total de produção e custo variável.

As fórmulas propostas por Securato (2002, p. 160-162) para a realização dos cálculos de acordo com cada um destes pressupostos, estão demonstradas no quadro 2.

Cálculo em função do:	Fórmula
Preço de Venda	$IVR_{pv} = VTP / GVR$
Custo Total de Produção	$IVR_{ct} = CTVP / GVR$
Custo Variável	$IVR_{cv} = CVVP / GVR$
<p><u>Legendas:</u></p> <p>IVR_{pv} = investimento em valores a receber em função do preço de venda VTP = vendas totais a prazo (considera-se o valor total das vendas a prazo) GVR = giro dos valores a receber, determinado pelo quociente entre 360 dias (ano comercial) e o prazo médio de recebimento.</p> <p>IVR_{ct} = investimento em valores a receber em função do custo total CTVP = custo total das vendas a prazo (considera-se o custo variável + o custo fixo das vendas a prazo). GVR = giro dos valores a receber, determinado pelo quociente entre 360 dias (ano comercial) e o prazo médio de recebimento.</p> <p>IVR_{cv} = investimento em valores a receber em função do custo variável CVVP = custo variável total das vendas a prazo GVR = giro dos valores a receber, determinado pelo quociente entre 360 dias (ano comercial) e o prazo médio de recebimento.</p>	

Quadro 2: Cálculo do investimento médio em valores a receber

Fonte: Adaptado de Securato (2002, p. 160-162)

2.5.5.4.1 Investimento médio em valores a receber em função do preço de venda

Segundo Securato (2002, p. 160) investir em valores a receber em função do preço de venda implica que o valor total de valores a receber é um investimento feito em razão das vendas a prazo.

O autor argumenta-se que:

- Ao realizar vendas a prazo, adia-se o recebimento dos recursos, postergando a volta destes recursos para o caixa da empresa;

- O financiamento ao cliente, através da realização da venda a prazo é uma modalidade de investimento diferente da atividade fim da empresa;
- O valor do estoque foi transformado, pela empresa, em outra modalidade de investimento.

Segundo Securato (2002, p. 160), esta prática de investir em contas a receber não é um investimento para obter retorno em si mesmo. O investimento é utilizado como ferramenta de aumento de receitas, objetivando que estas gerem os retornos esperados.

2.5.5.4.2 Investimento médio em valores a receber em função do custo total de produção

Securato (2002, p. 161) entende que investir em valores a receber em função do custo total significa considerar o custo total das vendas a prazo como o sacrifício feito pela empresa para ter a realização da receita.

O argumento proposto é que embora todos os custos já tenham sido embutidos no estoque, o custo dos produtos vendidos deve refletir, também, o custo em que a empresa incorre ao fazer o esforço de venda a prazo e adiar o recebimento dos recursos provenientes de suas vendas. Securato (2002, p.161) utiliza a expressão “sacrifício financeiro total da empresa” para definir o esforço de realizar vendas a prazo e adiar o recebimento das receitas.

2.5.5.4.3 Investimento em valores a receber em função do custo variável

Segundo Securato (2002, p.162):

Investir em valores a receber em função apenas do custo variável significa colocar a decisão de crédito subordinada à existência de capacidade instalada, ou seja: se tiver que elevar sua capacidade de produção, a decisão terá que começar pela viabilidade econômico-financeira dessa expansão na ótica de investimento de capital.

2.5.5.4.4 Determinação do custo do investimento em valores a receber

Assumindo que:

CIVR = custo do investimento em valores a receber

K = taxa mínima de atratividade exigida pela empresa

IVR = investimento em valores a receber,

É proposto utilizar a seguinte fórmula para se calcular o investimento em valores a receber:

$$\text{CIVR} = K \times \text{IVR}$$

Securato (2002, p. 168) conclui que o importante é comparar o aumento ocorrido no lucro da empresa decorrente de mais vendas, com o aumento do custo de manter maiores investimentos em valores a receber.

2.5.6 Influência da política de crédito sobre as medidas financeiras

A mudança de qualquer parâmetro da política de crédito tem importantes reflexos sobre variáveis financeiras de controle interno, reflexos estes demonstrados no quadro 3.

Medidas Financeiras	Padrões de Crédito		Prazo de Concessão de Crédito		Desconto Financeiro		Política de Cobrança	
	Afrouxamento	Restrição	Ampliação	Redução	Elevação	Diminuição	Liberal	Rígida
Volume de Vendas	+	-	+	-	+	-	+	-
Despesas Gerais de Crédito	+	-	+	-	-	+	+	-
Investimento em valores a receber	+	-	+	-	-	+	+	-

Quadro 3 : As medidas financeiras e a política geral de crédito

Fonte: Assaf (2003, p. 505).

O quadro 3 sintetiza as principais decisões possíveis de serem implementadas e para qualquer uma destas decisões é fundamental que se realize, antes da implementação, projeções financeiras que possibilitem confrontar o retorno que será obtido com a adoção da política e o custo desta implementação.

Face aos argumentos propostos por Martins e Assaf Neto (1993), Securato (2002) e Assaf Neto (2003), entre muitos outros autores, em relação às várias medidas que podem ser colocadas em prática pela política de crédito e as conseqüências financeiras daí decorrentes, pode-se concluir que:

- Uma maior liberalidade na política geral de crédito (afrouxamento nas padrões de crédito; concessão de maiores prazos e uma política de cobrança mais liberal) provoca, geralmente, um aumento no volume de vendas a prazo, o qual exigirá maiores investimentos em contas a receber e maiores despesas gerais de crédito.
- Ainda, segundo estes autores, uma menor liberalidade na política geral de crédito, provoca, geralmente, uma diminuição no volume de vendas; uma diminuição das despesas gerais de crédito e um menor investimento em valores a receber.

Vale ressaltar que o investimento em contas a receber só será viável se o seu custo for inferior ao aumento nos resultados da empresa em função deste maior volume de vendas a prazo.

2.6 – Limites de Crédito

Schricket (2000, p. 141) define :

O limite de crédito é uma delegação de poder, ou mesmo uma autêntica licença de “caça”, permitam-nos afirmá-lo. Ao aprovar um limite de crédito, a administração da instituição está comunicando às instâncias envolvidas, notadamente aos órgãos de linha até quanto, como e em seu nome, esta “linha de frente” pode comprometer recursos da instituição com o cliente.

A decisão de crédito pode ser restrita à análise de uma proposta específica para atender a uma necessidade de um cliente, ou pode ser mais abrangente, fixando-se um limite para

atendimento ao cliente em operações contínuas ou rotativas. A fixação de um limite de crédito requer uma análise mais detalhada e completa do cliente.

O limite de crédito poderá ser aprovado para um cliente específico ou para um grupo do qual este cliente faça parte. É bastante comum encontrar clientes distintos, mas que fazem parte de um único grupo, tendo inclusive uma administração centralizada.

É importante ressaltar que quando um cliente faz parte de um grupo de empresas, faz-se necessário analisar, também, as outras empresas que compõem este grupo ao qual pertence o cliente, principalmente aquelas empresas que contribuem para a maior parte das vendas e resultados do grupo. Esta análise deve ser feita, ainda que estas empresas não sejam ou pretendam ser clientes da empresa que está concedendo o crédito.

Silva (1997, p. 111) define que:

As alçadas são os limites de crédito delegados pelas instituições aos órgãos e pessoas gestoras de crédito, para decisão (aprovar ou reprovar) sobre operações de crédito (empréstimos, financiamentos e fianças), sem a necessidade de aprovações superiores.

As alçadas são classificadas em três categorias:

- Alçada individual;
- Alçada conjunta; e
- Alçada colegiada.

Alçada Individual é aquela alçada atribuída a um indivíduo em decorrência do cargo que ocupa na organização. Pode compreender desde a alçada de um gerente até a alçada do presidente da empresa.

Alçada conjunta ocorre quando duas ou mais pessoas podem assinar (aprovar ou recusar) conjuntamente. Pode ocorrer de cada uma delas ter uma alçada individual e, à medida que forem sendo acrescentadas mais assinaturas, vá aumentando o poder de aprovação de crédito.

Alçada colegiada é típica dos chamados comitês de crédito. Normalmente são operações envolvendo grandes volumes de recursos. Os integrantes do comitê podem ser desde o gestor de crédito que está pleiteando aquele limite de crédito para seu cliente até o presidente da empresa, mas não necessariamente. Tudo dependerá do volume de recursos envolvidos e da alçada de cada integrante deste comitê.

Segundo Securato (2002, p. 183):

Classificar um crédito é, a partir de um conjunto de informações e de determinados parâmetros previamente relacionados, identificar em qual categoria de risco de crédito o cliente ativo ou potencial – pessoa física ou jurídica – se insere. O grau de risco é uma qualificação atribuída em função de indicadores financeiros combinados a informações de caráter qualitativo, que indica com que severidade o cliente deverá ser tratado, tanto no momento do estabelecimento dos limites de crédito ou de aprovação de uma operação específica, quanto no posterior gerenciamento do risco.

Sá (2004, p. 14) ressalta a forma com que o gestor de crédito deve observar o limite de crédito do cliente, no momento da análise de um pedido:

- Limite de crédito aprovado;
- Limite de crédito utilizado; e
- Limite de crédito disponível.

Limite de crédito aprovado representa o risco máximo que a empresa está disposta a correr com um determinado cliente.

Limite de crédito utilizado é a soma das duplicatas sacadas contra o cliente e que se encontram em aberto na data da análise do pedido, acrescida do valor dos pedidos aprovados e ainda pendentes de faturamento.

Limite de crédito disponível representa a diferença entre o limite aprovado e o limite utilizado.

2.7 Risco de crédito

Nesta parte do trabalho serão abordados os conceitos de risco, de risco de crédito, um breve histórico da origem do risco de crédito e alguns modelos de avaliação de risco de crédito desenvolvidos e aplicados no Brasil. O tema risco será abordado principalmente sob o aspecto financeiro.

Segundo Vaughan (1997, p. 7) não há um consenso entre economistas, estatísticos e outros profissionais sobre a definição de risco. Constatou-se que indeterminação e perda estão presentes na maioria das definições de risco, mas a ausência de consenso prevalece.

Vaughan (1997, p. 8) afirma que risco é uma condição na qual existe a possibilidade de ocorrer resultados adversos aos resultados esperados.

Quase que parafraseando Vaughan (1997), Emery (1998, p. 184) conceitua risco como a mensuração da probabilidade de ocorrer um resultado adverso ao resultado esperado.

Para Weston e Brigham (2000, p. 155) risco é a eventualidade da ocorrência de algum fenômeno desfavorável.

Securato (1996, p. 28) observa que na maioria das definições de risco aparecem as palavras: incerteza, possibilidade e probabilidade. Lembra que no cálculo da probabilidade, ao evento certo corresponde a probabilidade unitária e o evento que apresenta um grau de incerteza quanto à sua realização, pode ser expresso por uma probabilidade.

Baseando-se na lógica apresentada acima, Securato (1996, p. 28) define risco como a probabilidade de ocorrência do evento gerador da perda ou da incerteza.

Resumindo as diferentes definições para o termo risco e estabelecendo uma diferença, ainda que sutil, do termo incerteza, Kassai, Kassai e Santos (2000, p. 100) conceituam risco como uma incerteza que pode ser medida e a incerteza como um risco que não pode ser medido.

2.7.1 Conceito de Risco de Crédito

De acordo com Silva (2003, p. 75) risco de crédito é a probabilidade de que o recebimento dos pagamentos devidos não

ocorra, ou seja: é igual a 1 (um) menos a probabilidade de recebimento.

Paiva (1997, p. 6) utiliza a expressão risco de crédito para caracterizar os diversos fatores que poderão contribuir para que aquele que concedeu o crédito não receba do devedor o pagamento na época acordada.

Segundo Securato (2002, p. 181), por mais positiva que seja a avaliação com relação ao crédito a ser concedido, por maior que tenha sido o esforço realizado na análise; o resultado da operação só será conhecido no seu vencimento, quando dar-se-á ou não o recebimento do valor pactuado pela operação de crédito. É exatamente esta incerteza quanto ao resultado do processo que cria a condição de risco na operação de crédito.

Para Bessis (1998, p. 5) o risco de crédito possui duas dimensões: a quantidade do risco e a qualidade do risco. A quantidade refere-se ao valor que pode ser potencialmente perdido nas operações de crédito e, a qualidade refere-se à qual seria a probabilidade de possíveis perdas, sendo que a qualidade do risco, normalmente, é apresentada em forma de *rating* internos ou externos (Agências de classificação de risco: Serasa, Moody's, Standard & Poor's dentre outras).

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 1) concluem que se o crédito pode ser definido como a expectativa de uma quantia em dinheiro, dentro de um espaço de tempo limitado, então o risco de crédito é a chance de que esta expectativa não se cumpra.

Baseando-se nos diversos conceitos apresentados pelos autores citados, conclui-se que a inadimplência ou mesmo a possibilidade de que esta venha a ocorrer, constitui o principal elemento do risco de crédito.

2.7.2 Histórico da origem do risco de crédito

Para Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 1) o risco de crédito é tão antigo quanto os empréstimos em si, o que significa que remonta a pelo menos 1800 AC.

Segundo Sasson (1995, p. 135) há evidências de que a civilização dos Indus Valley, uma civilização ribeirinha talvez mais antiga que a Babilônia, tinha contato comercial com a Babilônia através da vizinha Melukha. Logo é possível que as preocupações sobre uso de crédito remontam a tempos ainda mais remotos que 1800 AC.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 1) enfatizam que:

Desde que os bancos, da forma como os conhecemos hoje, se organizaram em Florença há setecentos anos, eles têm sido as principais instituições de empréstimos. A gestão do risco de crédito é o cerne de suas funções. Tradicionalmente banqueiros e outros aplicadores avaliam o crédito de forma muito parecida com aquela com que os alfaiates lidam com a criação de um terno sob medida – mensurando cuidadosamente as necessidades e capacidade do cliente, para certificar-se de que o financiamento está bem ajustado. A abordagem de hoje não difere fundamentalmente daquela que era utilizada pelos antigos bancos.

A discrepância existente entre a grande evolução tecnológica da administração do risco de mercado – a chance de que o valor de um investimento se altere como resultado de forças de mercado – e a gestão do risco de crédito é ressaltada por Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 2-3). Estes autores afirmam que a gestão de risco do crédito continua a ser substancialmente uma atividade quase caseira, em que as decisões quanto a empréstimos são feitas sob medida, caso a caso.

2.7.3 Modelos de avaliação de risco de crédito

“O risco situa-se no futuro; no passado encontra-se apenas história. História relevante ao extremo, é bem verdade, mas apenas história.”

Schrickel (2000, p. 35)

Segundo Silva (2003, p. 279-280) a análise de crédito envolve variáveis quantitativas e qualitativas; sendo que o uso de métodos quantitativos têm sido divulgados com maior ênfase nos últimos tempos e grandes volumes de recursos têm sido utilizados no seu desenvolvimento e aperfeiçoamento.

Silva (2003, p. 279) adverte, ainda, que os métodos quantitativos podem prestar grande contribuição ao processo de análise de crédito, mas não podem ser entendidos como uma

receita milagrosa que irá erradicar todos os riscos envolvidos na análise e concessão de crédito.

Ainda segundo o autor, as variáveis qualitativas levam em conta a opinião de quem avalia o crédito, e as variáveis quantitativas, geralmente, são mais objetivas por estarem embasadas em modelos matemáticos. Dependendo do perfil do cliente, os modelos podem ter uma importância maior ou menor.

Estes modelos e estudos de avaliação de risco de crédito utilizam-se basicamente das demonstrações financeiras das empresas e dos cálculos dos índices financeiros. A técnica estatística utilizada nestes modelos é, em sua grande maioria, a análise discriminante, a qual é uma ferramenta estatística utilizada para classificar determinado elemento nos grupos existentes.

Segundo Kassai, Kassai e Santos (2000, p. 5), a análise discriminante, também chamada de análise do fator discriminante, é uma técnica estatística desenvolvida a partir dos cálculos de regressão linear, e ao contrário desta, permite resolver problemas que contêm não apenas variáveis numéricas, mas também variáveis de natureza qualitativa.

Para Silva (2003, p. 282) uma das vantagens do uso da análise discriminante é a atribuição de pesos aos índices determinados por cálculos e processos estatísticos, o que exclui a subjetividade ou mesmo o estado de espírito do analista no momento da análise.

A análise discriminante possibilita identificar quais indicadores econômico-financeiros caracterizam diferenças entre os grupos de empresas que apresentam uma situação econômico-financeira boa, daquelas empresas que não apresentam estes índices. Uma outra vantagem da análise discriminante é que ela permite formular uma regra de classificação de um indivíduo baseada nas variáveis discriminantes, isto é, uma vez obtidos os indicadores econômico-financeiros de uma empresa, será possível identificar se esta empresa é uma empresa saudável do ponto de vista econômico-financeiro ou não.

Os principais estudos desenvolvidos no Brasil, objetivando detectar ou prever situações de insolvência de empresas são os modelos desenvolvidos por:

- Altman
- Elizabetsky
- Kanitz
- Matias
- Pereira

2.7.3.1 Modelo de Altman

Segundo artigo publicado na Revista de Administração de Empresas (RAE), edição de janeiro/março de 1.979, Altman em conjunto com dois professores da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, desenvolveram estudos em que abordaram as estatísticas baseadas no nível de endividamento sobre o patrimônio líquido de uma amostra de empresas brasileiras, observando que a média desses índices de endividamento cresceu de 85% para 110,5%, no período de 1970 a 1975. Observaram, ainda, que as despesas financeiras tiveram crescimento percentual superior ao Lucro Líquido antes do Imposto de Renda. Os autores concluíram, através destas observações, que as empresas analisadas, no geral, estavam se endividando em escala crescente e que seus resultados estavam sendo corroídos pelas despesas financeiras.

Os autores mencionados também analisaram, os registros de falências e concordatas em São Paulo e Rio de Janeiro e observaram que houve queda deste índice no período de 1973 a 1976.

O estudo desenvolvido englobou 58 empresas no total, sendo 23 empresas que apresentavam problemas financeiros (pedidos de falência ou concordata, soluções extrajudiciais com intervenção do credor na reorganização da empresa ou encerramento das atividades sem recorrer aos meios legais), denominadas de PS, e 35 empresas que não apresentavam problemas financeiros, denominadas de NP.

Os autores trabalharam com balanços de três exercícios, utilizando para as empresas PS, balanços dos anos anteriores ao exercício em que ocorreu a falência ou concordata e para as empresas NP balanços dos anos correspondentes.

Silva (2003, p. 288) ressalta que os autores selecionaram, inicialmente, para as empresas NP, 200 empresas privadas, estatais e subsidiárias de multinacionais, cobrindo 30 setores para tirar uma ou duas empresas de cada setor da amostra PS, o que reduziu a amostra NP a 35 empresas. O autor, enfatiza,

também, que Altman já havia, em 1968, realizado estudo semelhante nos Estados Unidos, e para a realização do estudo brasileiro foram feitas algumas adaptações, em face da necessidade de adaptação do modelo americano com os demonstrativos financeiros das empresas brasileiras.

O modelo Altman foi construído com a utilização da técnica estatística de análise discriminante múltipla, que analisa um conjunto de variáveis para maximizar a variância entre grupos. Os modelos ou funções obtidas foram:

$$Z1 = -1,4 + 4,03X2 + 2,25X3 + 0,14X4 + 0,42X5 \quad \text{ou}$$

$$Z2 = -1,84 - 0,51X1 + 6,32X3 + 0,71X4 + 0,52X5 \quad \text{onde:}$$

Z = Escore

X1 = Ativo Circulante – Passivo Circulante / Ativo Total

X2 = Reservas + Lucros Acumulados / Ativo Total

X3 = Lucro antes dos Juros e Imposto de Renda / Ativo Total

X4 = Patrimônio Líquido / Ativo Total

X5 = Vendas / Ativo Total

Quadro 4: Modelo de Altman

Fonte: Silva (2003, p. 288)

Segundo Altman et al. (1979 apud SILVA, 2003, p. 298), ambos os modelos, Z1 e Z2, apresentaram resultados análogos, e têm o ponto crítico em zero. Quanto ao modelo Z1, a variável X1, não contribuía para o poder explicativo do mesmo, além de apresentar sinal contrário à lógica e à intuição.

O modelo Z2, não inclui a variável X2, em razão da dificuldade de quantificar os lucros retidos com base apenas nos balanços recentes, além da semelhança entre a variável X2 e a variável X4.

Os autores descobriram que a faixa crítica está entre $-0,34$ e $0,20$. Acima de $0,20$ estão as empresas que não apresentam problemas financeiros, ou seja: as NP; enquanto que abaixo de $-0,34$ estão as empresas com problemas financeiros, as PS.

Os resultados apresentados pelos autores mostram que o modelo teve uma precisão de 88% na classificação de empresas

quando utilizado um ano antes da constatação de problemas financeiros e 78% quando aplicado com três anos de antecedência.

2.7.3.2 – Modelo de Kanitz

De acordo com Silva (2003, p. 287), Kanitz (1978) foi pioneiro no uso da técnica estatística de análise discriminante no Brasil e construiu o chamando termômetro da insolvência. O quadro 5 demonstra as variáveis e a forma de cálculo do fator.

$F_1 = 0,05X_1 + 1,65X_2 + 3,55X_3 - 1,06X_4 - 0,33X_5 \quad \text{onde:}$
$F_1 = \text{Fator de Insolvência}$
$X_1 = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$
$X_2 = (\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}) / \text{Exigível Total}$
$X_3 = (\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques}) / \text{Passivo Circulante}$
$X_4 = \text{Ativo Circulante} / \text{Passivo Circulante}$
$X_5 = (\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}) / \text{Patrimônio Líquido}$

Quadro 5: Modelo de Kanitz

Fonte: Silva (2003, p. 287)

O resultado da soma destes cinco fatores é o fator de insolvência, o qual foi denominado por Kanitz de termômetro da insolvência.

Comparando-se o estudo realizado por Kanitz (1978) ao estudo realizado por Altman, nota-se que o primeiro foca a liquidez em seu estudo, enquanto o segundo prioriza o ativo total.

Kanitz (1978, p. 12) ao divulgar seu estudo não explica como chegou à fórmula de cálculo de seu modelo, enfatizando apenas que se tratava de uma ferramenta estatística, e que para calcular o fator de insolvência foi usada uma combinação de índices ponderados estatisticamente, sendo que esta ponderação era relativamente complexa. Mais tarde, descobriu-se que a técnica estatística utilizada por Kanitz em seu modelo foi a análise discriminante.

Para o modelo de Kanitz, uma empresa classificada entre 0 e 7 está na faixa de solvência; entre -1 e -3 está na área de penumbra ou seja: indefinida; e quando estiver entre -4 e -7 está na área de insolvência. Para uma melhor visualização, o autor criou uma escala chamada de Termômetro de Insolvência, indicando as três situações em que as empresas podem ser situadas: (quadro 6)

7 a 0	SOLVENTE
-1 a -3	PENUMBRA
-4 a -7	INSOLVENTE

Quadro 6 : Termômetro de Insolvência de Kanitz

Fonte: Kassai, Kassai e Santos (2000)

Segundo Silva (2003, p. 287), Kanitz ressalta que os modelos têm melhor desempenho que os índices isoladamente.

Entretanto, Silva (2003, p. 290) alerta que:

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

2.7.3.3 Modelo de Elizabetsky

Em 1976, Elizabetsky desenvolveu “Um Modelo matemático para decisão de Crédito no Banco Comercial”, para o curso de engenharia de produção da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Neste trabalho, o autor utilizou a técnica estatística de análise discriminante para um grupo de 373 empresas, sendo 99 empresas que apresentavam problemas financeiros e 274 que não apresentavam estes problemas. Estas empresas foram escolhidas no ramo de confecções (artigos para vestuário), que foi o setor com maiores problemas de liquidez na época da pesquisa.

O trabalho iniciou-se com um grupo de 60 índices. Após um processo de análise de correlação entre grupos de índices com o objetivo de reduzir a quantidade de variáveis, o autor obteve três modelos diferentes com resultados específicos para cada um deles, sendo que cada um destes três modelos utilizou quantidades diferentes de variáveis; 5, 10 e 15, respectivamente.

O modelo contendo 5 variáveis, apresenta as funções discriminantes demonstradas no quadro 7 :

$Z_1 = 1,932 X_1 - 0,206X_2 + 1,024X_3 + 1,335X_4 - 1,129X_5$ onde:
Z = Total de pontos obtidos
X ₁ = Lucro Líquido / Vendas
X ₂ = Disponível / Imobilizado Total
X ₃ = Contas a Receber / Ativo Total
X ₄ = Estoques / Ativo Total
X ₅ = Passivo Circulante / Ativo Total

Quadro 7: Modelo Elizabetsky

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 289)

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

De acordo com Silva (2003, p. 289):

Em seu estudo, o autor chama atenção para variáveis inadequadas, as quais podem causar distorções nas avaliações: se umas poucas empresas de determinado grupo têm um índice com valor bastante diferenciado em relação às outras, este passa por si só a ser um fator discriminante e a variável é incluída na equação. Desta forma, a equação procura ajustar os coeficientes das demais variáveis de modo a compensar esta inclusão para as demais empresas da amostra.

2.7.3.4 Modelo Matias

Em 1998, Matias desenvolveu este modelo para apresentar à Faculdade de Economia e Administração (FEA) da Universidade de São Paulo. Aplicou a técnica estatística de análise discriminante a 100 empresas de diversos ramos de atividade, sendo 50 empresas solventes e 50 empresas insolventes.

Para Matias (1998, p.82):

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

Segundo, ainda, Matias (1998, p. 82), o índice de endividamento, sozinho, aloca corretamente as empresas solventes e insolventes, para 93 das 100 empresas analisadas.

A função discriminante final do modelo Matias, está representada no quadro 8.

$$Z = 23,792X_1 - 8,260X_2 + 8,868X_3 - 0,764X_4 - 0,535X_5 + 9,912X_6 \quad \text{onde:}$$

Z = Total de pontos obtidos

X₁ = Patrimônio Líquido / Ativo Total

X₂ = Empréstimos Bancários / Ativo Circulante

X₃ = Fornecedores / Ativo Total

X₄ = Ativo Circulante / Passivo Circulante

X₅ = Lucro Operacional / Lucro Bruto

X₆ = Disponível / Ativo Total

Quadro 8: Modelo Matias

Fonte : Adaptado Silva (2003, p. 291)

Os valores médios encontrados da função discriminante foram: 11,176 para as empresas solventes e 0,321 para as empresas insolventes. Das 50 empresas solventes, 44 foram

classificadas corretamente, uma incorretamente e 5 ficaram na região de dúvida. Das 50 empresas insolventes, 45 foram classificadas corretamente, duas incorretamente e três ficaram na região de dúvida.

2.7.3.5 Modelo Pereira

Ao desenvolver a dissertação de mestrado em administração financeira pela Fundação Getúlio Vargas, em 1982, o autor utilizou a técnica estatística de análise discriminante, inovando na metodologia financeira, ao introduzir novos índices financeiros e desenvolver um modelo em que cada um dos índices recebe um peso que é calculado em decorrência de uma ordem de grandeza e de sua importância relativa no conjunto.

De acordo com Silva (2003, p. 293):

O objetivo básico dos modelos é mostrar aos analistas e aos gestores de crédito uma ferramenta avançada que lhes possibilite obter uma classificação quanto à saúde financeira das empresas. A sua aplicabilidade, visada inicialmente, são as operações de curto prazo, para empresas médias e grandes.

O modelo utiliza dados extraídos dos balanços das empresas e foi testado levando em consideração características setoriais, temporais, regionais e aspectos relacionados aos próprios índices. Dessa forma foram disponibilizados modelos distintos para empresas comerciais e empresas industriais, e, também o modelo Z1 para indicar a possibilidade de ocorrer a insolvência no exercício seguinte, e o modelo Z2, para avaliar a probabilidade de ocorrer a insolvência nos dois próximos exercícios.

Os modelos Z1 para empresas industriais e empresas comerciais, os quais permitem prever a possibilidade destas empresas tornarem-se insolventes ou não no próximo exercício (ano), estão demonstrados nos quadros 09 e 10.

$$Z_1 = 0,722 - 5,124X_1 + 11,016X_2 - 0,342X_3 - 0,048X_4 + 8,605X_5 - 0,004X_6$$

Onde :

Z = Total de pontos obtidos

X₁ = Duplicatas Descontadas / Duplicatas a Receber

X₂ = Estoques / (Vendas - Lucro Bruto)

X₃ = Fornecedores / Vendas

X₄ = Estoque Médio / (Vendas - Lucro Bruto)

X₅ = (Lucro Operacional + Despesas Financeiras) / (At.Total - Inv.Médio)

X₆ = Exigível Total / (Lucro Líquido + 10% Imobilizado Médio + Saldo Devedor da Correção Monetária)

Quadro 9: Modelo Pereira para empresas industriais para o próximo exercício

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 296)

$$Z_1 = -1,327 + 7,561X_1 + 8,201X_2 - 8,546X_3 + 4,218X_4 + 1,982X_5 + 0,091X_6$$

Onde :

Z₁ = Total de pontos obtidos

X₁ = (Reservas + Lucros Suspensos) / Ativo Total

X₂ = Disponível / Ativo Total

X₃ = (At.Circulante-Disponível-Passivo Circ.+Empréstimos) / Vendas

X₄ = (Lucro Operacional + Despesas Financeiras) / (Ativo Total Médio - Investimento Médio)

X₅ = Lucro Operacional / Lucro Bruto

X₆ = (Patrimônio Líquido / Capital de Terceiros) / ((Margem Bruta / (PME+PMV+PMP))

Ativo Total Médio = (Ativo total no ano + Ativo total no ano anterior) / 2

Investimento Médio = (Saldo de investimentos no ano + Saldo de investimento no ano anterior) / 2

Quando a soma dos três itens do ciclo financeiro, isto é, dos prazos médios de estoques (PME), prazo médio de vendas (PMV) e prazo médio de pagamento (PMP), der resultado negativo, considerar o módulo de todo o denominador de X₆.

Quadro 10: Modelo Pereira para empresas comerciais para o próximo exercício

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 300).

Nestes modelos, o ponto de separação entre empresas solventes e empresas insolventes é zero. Ou seja: se o valor obtido for menor que zero, a empresa será classificada como insolvente, e se o valor obtido for maior do que zero, a empresa será classificada como solvente.

Nos quadros 11 e 12, estão demonstrados os modelos Z2 para empresas industriais e comerciais. Estes modelos objetivam prever a probabilidade da empresa enfrentar problemas financeiros ou não nos próximos dois anos.

$$Z2 = 5,235 - 9,437X1 - 0,010X2 + 5,327X3 - 3,938X4 + 9,613X5$$

Onde :

$Z2$ = Total de pontos obtidos

$X1$ = (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) / Ativo Total

$X2$ = Variação do Imobilizado / (Lucro líquido + 10% do Imobilizado Médio - Saldo da Correção Monetária + Variação do Exigível Longo Prazo)

$X3$ = Fornecedores / Ativo Total

$X4$ = Estoques / Ativo Total

$X5$ = Ativo Circulante / Passivo Circulante

$X6$ = (Lucro Operacional + Despesas Financeiras) / (Ativo total médio - Investimento médio)

Ativo Total Médio = (Ativo total do ano + Ativo total do ano anterior) / 2

Investimento Médio = (Saldo de investimentos no ano + saldo de investimentos no ano anterior) / 2

Quando o denominador de $X2$ for negativo, considere o módulo como denominador e acrescente também o seu módulo ao numerador.

Quadro 11: Modelo Pereira para empresas industriais nos próximos 2 exercícios

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 297)

$$Z_2 = 2,368 - 1,994X_1 + 0,138X_2 - 0,187X_3 - 0,025X_4 - 0,184X_5 + 8,058X_6$$

Onde :

Z_2 = Total de pontos obtidos

X_1 = (Reservas + Lucros Suspensos) / Ativo Total

X_2 = Variação do Imobilizado / (LL + 10% Imobilizado médio - Saldo da Correção Monetária + Variação do Exigível a Longo Prazo)

X_3 = Disponível / Ativo Permanente

X_4 = (Duplicatas a Receber * 360) / Vendas

X_5 = (Ativo total médio - Salários - Tributos - Correções médias) / Patrimônio líquido médio

X_6 = Lucro Operacional / Lucro Bruto

LL = Lucro líquido

CM = Correção monetária

ELP= Exigível a longo prazo

Quando o denominador de X_2 for menor que zero, considere o seu módulo como denominador e acrescente também seu módulo ao numerador.

Para X_5 , quando o Patrimônio líquido médio for negativo, considere seu módulo no denominador e acrescente seu módulo ao numerador.

Quadro 12: Modelo Pereira para empresas comerciais nos próximos 2 exercícios

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 301)

Como Kanitz (1978), Pereira (1993), apud Silva (2003, p. 305), também apresentou os modelos como uma medida de probabilidade, elaborando uma escala de classificação de risco de crédito como decorrência do valor obtido da função Z , a qual está reproduzida na tabela 2.

Tabela 2: Escala de Classificação de Risco

Z	Classificação	P(S)
-1,40	E= Risco Elevado	0,20
0	D= Risco de atenção (Dúvida)	0,50
1,40	C = Risco Médio	0,80
2,95	B= Risco Modesto	0,95
5,00	A= Risco Mínimo	0,99

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 305)

Sendo:

Z = Valor da função Z (Z1 ou Z2) para empresas industriais e comerciais, a ser obtido.

P(S) = Probabilidade de solvência da empresa

Observando-se a escala de classificação de risco elaborada por Pereira, Silva (2003, p. 305), a cada valor de Z há uma probabilidade da empresa ser solvente. Portanto não se considera apenas um padrão de separação em Z, igual a zero. Estabelecendo-se as cinco faixas de avaliação, é fornecida ao analista e ao gestor de crédito uma medida melhor de avaliação de risco.

Silva (2003, p. 305) comenta a escala de classificação de risco apresentada:

Estamos apresentando a escala de avaliação padronizada para empresas industriais e comerciais, como uma forma de simplificação de seu uso. Das empresas comerciais para as empresas industriais, há pequenas diferenças nos pontos de separação, porém tais diferenças são irrelevantes. Por exemplo, o ponto de separação entre o risco médio e o risco de atenção é 2,94 para as empresas industriais e 2,96 para as empresas comerciais. Daí, para simplificação, padronizamos em 2,95, sem perda da qualidade de critério.

Silva (2003, p. 295), em relação aos modelos apresentados Z1 e Z2, para as empresas industriais e comerciais, recomenda que se aplique os dois modelos simultaneamente, sobre os dados do último exercício disponível, pois não é possível saber se determinada empresa terá sua possível insolvência no prazo de

um ou dois anos. Recomenda, também, que os dois modelos Z1 e Z2, sejam aplicados para operações de curto prazo para médias e grandes empresas, supondo-se que as demonstrações contábeis elaboradas por estas empresas são mais confiáveis.

As principais características do Modelo Pereira estão demonstradas no quadro 13.

Características	Descrição
Setoriais	Face às características operacionais das empresas atuantes em setores diferentes, há modelos específicos para empresas industriais e comerciais.
Temporais	A medida que a empresa se aproxima da concordata, muda o conjunto de índices que melhor separam as prováveis empresas de serem insolventes, das prováveis empresas de serem solventes. Em função desta mudança do conjunto de índices, é apresentado um modelo para fornecer a classificação da empresa para o período do próximo ano (Z1) e outro modelo que fornece a classificação para os próximos dois anos (Z2).
Regionais	Face às características operacionais das empresas atuantes em setores diferentes, há modelos específicos para empresas industriais e comerciais.
Índices	Além de serem testados, os índices tradicionais, novos índices foram desenvolvidos, os quais objetivam medir aspectos dinâmicos ligados ao ciclo financeiro das empresas, a capacidade de crescimento e de geração de recursos destas empresas, bem como os aspectos relativos às suas estruturas de capitais.

Quadro 13: Características do Modelo Pereira

Fonte: Adaptado de Silva (2003, p. 306).

Observa-se no Modelo Pereira, um grande avanço na análise de risco de empresas, especialmente por ter desenvolvido modelos que levam em consideração a região geográfica e o ramo de atuação das empresas.

2.7.3.6 Vantagens e limitações no uso de modelos de avaliação de risco de crédito

A utilização dos modelos de avaliação de risco de crédito tem muitas vantagens e também possuem várias limitações, algumas ainda pendentes de solução.

Segundo Silva (2003, p. 308) a utilização de modelos de avaliação de risco de crédito tem sido um instrumento altamente valioso para quem vai analisar e conceder crédito. Ressalta, ainda, que os usuários destes modelos devem tê-los como guias adicionais, porém com a devida cautela.

Para Silva (2003, p. 308-309), a utilização de modelos de avaliação de risco de crédito apresenta as seguintes vantagens:

- A utilização de um modelo desenvolvido a partir de uma amostra que contém um grande número de empresas e com confirmação empírica de sua validade, atribui segurança à decisão.
- A utilização de recursos estatísticos, com o objetivo de selecionar os índices que sejam mais importantes, bem como a atribuição de pesos através de processos de análise discriminante, eliminam a subjetividade de julgamento que varia de analista para analista. Isso dá maior padronização às decisões de acordo com as políticas de crédito. A sensibilidade e o *feeling* do analista, serão canalizados para as variáveis exógenas aos modelos, eliminando controvérsias provocadas apenas pelo ponto de vista de quem está analisando.
- A agilidade que a empresa, o banco ou financeira, que concede o crédito, ganha é altamente valiosa, pois, ao invés do analista ficar examinando e concluindo sobre cada um dos índices, poderá dedicar seu tempo a outros assuntos relevantes e que não possam ser sistematizados. O modelo de avaliação de risco de crédito classificará as empresas solventes com as quais se pode operar; classificará as empresas que estejam em péssimas condições financeiras e com as quais não se deva operar ou que se possa operar somente com algumas condicionantes; e o tempo do analista de crédito será usado naquelas empresas que estejam na região de dúvida, em grandes negócios, em um melhor conhecimento da empresa e de seus produtos, no acompanhamento do mercado e da economia.
- Empresas e bancos que analisam grandes quantidades diárias de propostas de negócios, terão respostas ágeis quanto à solidez de seus clientes.

- A confirmação de que alguns índices tidos como importantes não são necessariamente significativos na avaliação de uma empresa é altamente relevante.

Para Silva (2003, p. 309) o uso de modelos de avaliação de risco de crédito apresenta as seguintes desvantagens e/ou limitações:

- É extremamente difícil um modelo cercar todos os possíveis fatores que influem no desempenho de uma empresa particular, pois à medida que se sistematiza também se está generalizando;
- O tempo é uma das principais limitações apresentadas pelos modelos que utilizam a análise discriminante. Com o decorrer do tempo, tanto as variáveis quanto os pesos relativos sofrem alterações. As variáveis que, segundo a análise discriminante, são as que melhor classificam sob determinada conjuntura econômica, não o são em outras situações, ou pelo menos, poderão perder sua eficácia;
- Os modelos não devem ser entendidos como verdade única e absoluta, pois mesmo apresentando bons resultados, poderão numa determinada situação falhar. Suponha que os acertos sejam de 95%, os cinco por cento de erro pode ser muito prejudicial na concessão de um alto empréstimo ou financiamento. Dessa forma, os modelos não devem pretender a substituição do julgamento do analista, mas devem ser entendidos como um instrumental complementar para o analista;
- Manipulações nos demonstrativos contábeis, ou a sua falta de padronização, podem levar uma empresa em estado de insolvência a ter uma avaliação de crédito aceitável. Dessa forma é necessário que os demonstrativos das empresas sejam padronizados da mesma forma como foram as que serviram de base para o desenvolvimento dos modelos;
- Os aspectos de região geográfica, bem como ramos de atividades com características peculiares, limitam o uso de um modelo único, sendo que o desenvolvimento de diversos modelos poderá exigir que se disponha de amostras muito grandes.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 217) enfatizam que os modelos de risco de crédito são importantes porque permitem ao tomador de decisões o conhecimento que não estaria, de outra maneira, prontamente disponível. Argumentam, ainda, que os modelos proporcionam uma vantagem competitiva a seus usuários, pois permitem que se opere em muitas regiões geográficas, envolvendo grande número de analistas de crédito, com elevado grau de objetividade nas decisões. No entanto,

advertem que até o momento ninguém desenvolveu um modelo eficiente e eficaz para medir e precificar o risco de crédito.

Baseando-se nos argumentos apresentados pelos autores Silva (2003) e Caouette, Altman e Narayanan (2000), pode-se concluir que os gestores de crédito devem dedicar atenção às ferramentas tradicionais de gestão de risco de crédito (balanços, controles, verificações constantes das mudanças que estão ocorrendo nos dados do tomador e no contexto no qual este tomador está inserido), pois os novos modelos de avaliação do risco de crédito não são perfeitos e estas imperfeições podem levar as empresas a fracassos significativos.

Banham (2004, p. 65), discute a implantação de um sistema de gerenciamento de risco, denominado ERM (*Enterprise Risk Management*), ressaltando seus benefícios, bem como as diferenças existentes entre o novo sistema e o sistema anterior – RM (*Risk Management*). O quadro 14 destaca as principais diferenças entre os dois sistemas.

ERM	RM
Risco no contexto da estratégia do negócio.	Risco como fator individual/isolado
Foco em riscos críticos	Identificação do risco e julgamento
Otimização do risco	Minimização do risco
Estratégia de risco	Limites de risco
Risco definido com responsabilidade / responsáveis	Risco sem responsabilidade / responsáveis
Riscos medidos e monitorados	Quantificação do risco sem um planejamento
Risco é responsabilidade de todos.	Risco não é minha responsabilidade

Quadro 14: ERM x RM

Fonte: Banham (2004, p. 65)

Tendo como base os dados apresentados no quadro 14, pode-se concluir que a grande diferença entre o sistema ERM e o

sistema RM é a visão proporcionada pelo sistema ERM, onde o trabalho é executado em conjunto, com todos os riscos e responsabilidades sendo compartilhados por todos na organização, em contraposição ao individualismo do sistema RM.

Banham (2004, p. 65) cita, ainda, uma pesquisa feita junto a 200 executivos financeiros e gestores de risco, objetivando identificar como estas empresas estavam gerenciando o risco, sendo constatado que:

- 41% disseram que suas companhias estavam implementando algum tipo de ERM.
- 90% das companhias que estavam utilizando o ERM estavam muito confiantes na capacidade do sistema em gerenciar o risco.
- 84% dos entrevistados acreditavam que o ERM poderá ajudar suas companhias a aumentar seus ganhos e diminuir seus custos.

No entanto, corroborando Silva (2003) e Caouette, Altman e Narayanan (2000), é ressaltado neste artigo que o ERM deve ser considerado como mais um instrumento a ser utilizado no monitoramento e gerenciamento do risco e não a única verdade e última palavra sobre o assunto.

Pode-se concluir, mais uma vez, que a análise e concessão de crédito consiste na coleta sistemática de uma ampla variedade de informações e, sobretudo, na análise e interpretação destas informações.

2.8 Operações de crédito

Este capítulo abordará as operações de crédito realizadas entre instituições financeiras e empresas não financeiras. As abordagens serão resumidas por não tratar-se do foco principal deste trabalho. Uma ênfase maior será dada à operação de Vendor, pois esta operação em particular, é considerada como alavancadora de vendas, implicando no aumento do limite de crédito concedido aos clientes das empresas.

Cabe ressaltar, ainda, que algumas operações de crédito abordadas envolvem as duplicatas emitidas pelas empresas contra seus clientes e dependendo da liquidez destas duplicatas, a operação poderá ser mais ou menos otimizada para a empresa contratante da operação: Desconto de Duplicatas, Contas Garantidas, Empréstimo de Capital de Giro, Vendor, *Factoring*, entre outras.

Operações de crédito que serão abordadas:

- ACC / ACE
- Carta de Crédito
- Compro
- Conta Garantida
- Desconto de duplicatas
- Desconto de Notas Promissórias
- Empréstimo de Capital de Giro
- *Factoring*
- Finame
- Financiamento de Tributos
- *Hot-money*
- *Leasing*
- Resolução 63
- Vendor

2.8.1 ACC/ACE

A operação de crédito denominada ACC (adiantamento sobre contratos de câmbio) é um produto destinado às empresas que praticam a exportação de seus produtos e, esta operação, consiste na antecipação de recursos em moeda nacional, equivalentes aos valores em moeda estrangeira que serão exportados pelas empresas.

Segundo Securatto (2002, p. 27) o ACC é um produto que incentiva a exportação de produtos brasileiros, pois possibilita

ao produtor ter acesso antecipadamente aos recursos necessários para produzir os produtos a serem exportados, e esta antecipação de recursos pode ser feita em até 180 dias antes do embarque dos produtos, sendo que a antecipação dos recursos em moeda nacional, pode ser parcial ou total em relação aos valores totais a serem exportados.

Trata-se de uma forma de incentivar a exportação, pois os recursos necessários para a produção dos bens a serem exportados são adiantados ao fornecedor para que este produza os referidos bens. Estas operações são cadastradas junto ao Banco Central do Brasil – BACEN – como uma forma de acompanhar e controlar os adiantamentos feitos às empresas e as exportações efetivamente realizadas.

Segundo Silva (2003, p. 367), após a empresa exportadora produzir os bens e embarcá-los, o adiantamento sobre o contrato de câmbio deixa de ser ACC e passa a ser denominado de ACE (adiantamento sobre contrato de exportação), sendo que o ACE pode ser solicitado, pelo exportador, até 60 dias após o embarque dos produtos ter ocorrido.

2.8.2 Carta de Crédito

É uma garantia exigida de uma empresa importadora por um exportador de um outro país. A carta de crédito nada mais é do que a garantia oferecida por uma instituição financeira ao exportador, no caso de inadimplência do importador, a instituição financeira realizará o pagamento no lugar do importador inadimplente.

Esta operação de crédito pode ser a vista ou a prazo. Normalmente, a empresa importadora tem aberto junto a uma instituição financeira uma linha de crédito específica para a concessão de carta de crédito aos seus fornecedores internacionais

2.8.3 Compror

Esta operação de crédito assemelha-se muito à operação Vendor, sendo que a diferença fundamental é que a empresa utiliza os recursos para adquirir as matérias primas necessárias ao seu processo produtivo na condição de pagamento a vista.

Estes recursos são fornecidos por uma instituição financeira, através da abertura de um limite de crédito para a empresa, sendo que esta poderá utilizar-se destes recursos sem maiores consultas junto a instituição financeira, desde que na compra única e exclusivamente de matérias primas. Os demais procedimentos, desde o contrato até o envio da planilha à instituição financeira, são os mesmos do Vendor, sendo que junto à planilha deverá ser anexada uma cópia da nota fiscal emitida pelo fornecedor.

2.8.4 Conta Garantida

É um contrato de abertura de crédito rotativo para a empresa tomadora. Seu funcionamento assemelha-se ao do cheque especial para a pessoa física. Os encargos incidem sobre o saldo devedor da conta movimentada pela empresa. Este tipo de operação é utilizado, normalmente, pela empresa para cobrir necessidades esporádicas de recursos. As garantias exigidas, em princípio, para esta operação são a nota promissória e o aval da empresa. Dependendo do relacionamento existente entre a empresa tomadora desta operação e a instituição financeira, poderão ser exigidas garantias adicionais à operação: duplicatas de emissão da empresa tomadora, hipoteca, entre outros. Os encargos podem ser cobrados, pela instituição financeira, diariamente ou por um outro período previamente avençado com a empresa tomadora.

2.8.5 Desconto de Duplicatas

O Desconto de Duplicatas é uma espécie de antecipação de recursos às empresas feita pela instituição financeira, a qual recebe como garantia da operação as duplicatas emitidas pela empresa com data de vencimento futura. As empresas negociam a taxa de juros junto à instituição financeira, e recebem os valores líquidos destas duplicatas, ou seja: os encargos são descontados antecipadamente do valor da operação

Neste tipo de operação de crédito, a empresa tomadora dos recursos responsabiliza-se pelo pagamento do valor das duplicatas nos respectivos vencimentos, caso o devedor (sacado) não efetue o pagamento. Geralmente, em ocorrendo a inadimplência do sacado, a instituição financeira debita a conta corrente da empresa pelo valor da duplicata.

2.8.6 Desconto de Notas Promissórias

O desconto de Notas Promissórias assemelha-se ao desconto de duplicatas, com a diferença de que a duplicata refere-se a uma operação mercantil entre uma empresa e seu cliente. Esta operação de crédito caracteriza-se pela emissão de uma Nota Promissória pelo Cliente e seu desconto junto a uma Instituição Financeira.

2.8.7 Empréstimos de capital de giro

Neste tipo de operação de crédito, há um contrato firmado entre a empresa tomadora e a instituição financeira, o qual estabelece o prazo, formas de pagamento, taxa de juros, valores e garantias exigidas por parte da instituição financeira. As garantias mais freqüentemente exigidas nessas operações são constituídas por aval, nota promissória e caução de duplicatas de emissão da empresa tomadora.

2.8.8 *Factoring*

Por definição, *Factoring* não é uma atividade financeira. A empresa de *factoring* não pode fazer captação de recursos de terceiros, nem intermediar para empresas estes recursos, como o fazem as instituições financeiras. É uma empresa de fomento mercantil, sendo que uma operação de *factoring* envolve uma empresa não financeira que tenha certa quantidade de duplicatas a receber e uma empresa de *factoring*. A segunda compra os títulos da primeira e assume os riscos de crédito dos mesmos. Esta assunção do risco de crédito é, na essência, o que diferencia o *factoring* da operação de desconto de duplicatas.

O *factoring* é um produto bastante utilizado por empresas que têm dificuldade de obtenção de recursos para capital de giro junto aos bancos. Há ainda outras modalidades de *factoring* as quais não serão aqui abordadas por fugirem do escopo deste trabalho

2.8.9 Finame

É uma linha de financiamento oferecida somente pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES – objetivando atender às necessidades de investimento

das empresas instaladas no Brasil, na aquisição de máquinas e equipamentos. As condições de financiamento, como prazo para pagamento, percentual do valor do bem a ser financiado, taxas de juros, entre outras variáveis, dependerão do tamanho da empresa solicitante do financiamento. Há uma classificação feita pelo BNDES por faixas de faturamento.

2.8.10 Financiamento de tributos

É um empréstimo que a instituição financeira concede à empresa, para que esta proceda ao pagamento dos tributos devidos. É um empréstimo de curta duração, sendo que este tipo de operação de crédito já foi muito utilizado pelas empresas pois seu custo era muito reduzido, em função do tempo de permanência dos valores dos tributos recolhidos junto à instituição financeira. Gradualmente os órgãos governamentais reduziram substancialmente o tempo de permanência destes recursos junto às instituições financeiras e a operação tem perdido muito de sua atratividade. Há, inclusive, alguns tributos que são repassados para os órgãos governamentais no mesmo dia, ou melhor, na mesma hora do recolhimento.

2.8.11 *Hot-Money*

A operação de crédito denominada *Hot-Money* é um empréstimo efetuado pela instituição financeira à empresa por um prazo muito curto, não ultrapassando alguns dias.

O *Hot-Money* e a Conta Garantida têm finalidades parecidas, mas apresentam algumas diferenças operacionais: na Conta Garantida, o limite está disponível e pode ser utilizado a qualquer momento pela empresa, enquanto que no *Hot-Money* é necessária a formalização de cada operação. É assinado um contrato para cada operação de *Hot-Money*, onde é estabelecido o valor, prazo, taxa de juros e garantias, sendo esta última, constituída, geralmente, pela Nota Promissória e pelo Aval.

2.8.12 *Leasing*

Para Silva (2003, p. 368), a operação de *leasing*, ou arrendamento mercantil, é caracterizada pela aquisição de um bem por uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora)

que concede à empresa (arrendatária) o direito de usar este bem por um determinado período de tempo.

O contrato firmado entre a arrendadora e a arrendatária, estabelece o prazo, o vencimento das prestações, o valor das mesmas, a taxa de juros e o valor que o bem terá ao final do contrato, sendo que a arrendatária poderá manifestar o desejo de adquirir o bem ou devolvê-lo ou, ainda, trocar o bem por um outro mais novo ou mais moderno.

O *leasing* é uma forma da empresa atender às suas necessidades de uso de um equipamento, veículos e outros bens sem haver a necessidade de imobilizar recursos.

2.8.13 Resolução 63

Esta operação de crédito recebe o nome da resolução do Banco Central do Brasil – BACEN- que a regulamentou. As Instituições Financeiras captam recursos no mercado internacional, normalmente de longo prazo. Estes recursos são convertidos para a moeda brasileira e oferecidos às empresas que necessitam de recursos. Os encargos desta operação, geralmente, são a variação cambial acrescida de um percentual previamente ajustado entre a empresa tomadora dos recursos e a instituição financeira que está emprestando estes recursos.

2.8.14 Vendor

Segundo Securatto (2002, p. 26), o Vendor é uma maneira da empresa financiar seus clientes através de uma instituição financeira.

A empresa vendedora fatura para o seu cliente com o preço a vista, desonerando do seu preço de venda, os encargos financeiros que estariam embutidos neste preço se a venda fosse feita a prazo. As vantagens desta operação, para a empresa vendedora, é que a base de cálculo para a cobrança de impostos, comissões e royalties, torna-se menor e a principal delas: o caixa da empresa é reforçado pelo recebimento a vista, diminuindo conseqüentemente seu prazo médio de recebimento.

Geralmente a taxa de financiamento interna da empresa para as suas vendas a prazo é maior do que a taxa que a instituição financeira cobrará para a operação de Vendor, pois a empresa ao conceder prazo aos seus clientes retarda o retorno dos recursos para o seu caixa, mas tem que pagar todos os

impostos, os fornecedores e seus funcionários, bem antes do recebimento destes recursos.

Neste tipo de operação de crédito, a instituição financeira não se preocupa se o cliente para o qual a empresa realizou a venda, irá pagar ou não o valor da duplicata, pois a empresa vendedora é a avalista da operação. Ocorrendo a inadimplência, o débito será feito automaticamente pela Instituição Financeira na conta corrente da empresa vendedora.

É importante ressaltar, que o Vendedor não interfere na gestão da cobrança das respectivas duplicatas, pois em que pese haver a intermediação de uma instituição financeira no processo de financiamento ao cliente, a responsabilidade pelo pagamento do valor da duplicata é da empresa vendedora. Há, inclusive, a possibilidade de conceder-se prorrogação de vencimento e/ou abatimentos nos valores das duplicatas, sendo que este processo é respaldado por negociações junto à instituição financeira.

Na introdução deste capítulo foi enfatizado que esta operação de crédito pode ser utilizada como alavancadora de vendas e, também que implica na elevação dos limites de créditos concedidos aos clientes. É alavancadora de vendas, pois permite a concessão de prazos bem mais longos aos clientes do que os prazos que o fluxo de caixa da empresa vendedora permitiria conceder. A concessão de prazos mais longos aos clientes da empresa, implica em um maior tempo para que o cliente pague os valores devidos, resultando em um maior acúmulo de duplicatas vincendas dos respectivos clientes.

Para a realização da operação de vendedor pelas instituições financeiras, a empresa vendedora e a instituição financeira assinam um contrato estabelecendo um limite de crédito, possibilitando à empresa vendedora realizar as operações sem maiores consultas até o limite pré-estabelecido, negociando-se a cada operação, apenas a taxa de juros.

Concluindo a operação vendedor, o cliente receberá um boleto bancário com o valor da duplicata acrescido dos respectivos encargos financeiros, previamente negociados pela empresa vendedora junto à instituição financeira.

O Vendedor é uma operação de crédito onde quem contrata o empréstimo é o vendedor, mas quem paga esse empréstimo, acrescido dos respectivos encargos, é o comprador.

2.9 Análise de Crédito de Pessoa Jurídica

“A matéria-prima para a decisão de crédito é a informação confiável e o competente tratamento da mesma”.

Silva (2003, p. 146)

Ao conceder crédito, uma empresa procura distinguir entre clientes que tenderão a pagar suas contas em seus respectivos vencimentos e os clientes que não as pagarão.

Schricket (2000, p. 129) conceitua:

Não existe análise de crédito certa, porém existe análise de crédito errada...”, ou por outra, “não existe uma única solução (decisão) na análise de crédito; existe aquela que é mais razoável.

Ainda sobre a análise de crédito, Schrickel (2000, p. 131) ressalta a importância da habilidade em se fazer perguntas e a sensibilidade para interpretar as respostas:

Ao perguntar por quê, para quê, o quê, quando, quanto, como, qual, quem, na realidade se estará perseguindo as causas dos fatos e, resultante disso, a ponderação dos riscos, para reduzir as dúvidas quanto às incertezas.

A análise de crédito é um exercício prático de estudar riscos e antever os potenciais problemas que podem atingir o tomador de empréstimos e dificultar-lhe o pagamento dos mesmos.

Corroborando os conceitos ditados por Schrickel (2000), Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 790) ressaltam que:

A estimativa de insolvência para determinado cliente é, na maior parte, um julgamento subjetivo. No entanto, a avaliação de crédito é uma prática bem estabelecida, e um bom gestor de crédito pode julgar com razoável precisão a probabilidade de insolvência em diferentes classes de clientes.

Em função dos conceitos apresentados, Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 790) afirmam que administrar um departamento de crédito exige informações rápidas, precisas e atualizadas.

As normas de crédito devem definir quais os documentos que compõem um processo de crédito. As informações geralmente utilizadas para avaliar a qualidade de um cliente incluem:

- Contrato social;
- Ficha cadastral da pessoa jurídica;
- Ficha cadastral dos sócios;
- Relatório de visita;
- Demonstrações financeiras;
- Relatórios de crédito;
- Bancos;
- Antecedentes do cliente com a própria empresa;
- Os “Cs” do crédito

2.9.1 Contrato Social

O contrato social deve conter as alterações ocorridas, quer seja de endereço; mudança de razão social; composição societária; aumento de capital ou mudança do objetivo da empresa. É utilizado para conhecer quem são os sócios da empresa; coletar informações sobre os mesmos; qual a participação de cada sócio no capital social; quais os poderes de cada um; quem administra a empresa, entre outras informações relevantes.

2.9.2 Ficha cadastral da Pessoa Jurídica

Fornece informações relevantes sobre a empresa: equipamentos; se o prédio é próprio ou alugado; se tem seguro; quantidade de funcionários; principais produtos; principais marcas comercializadas; fontes de referências comerciais e bancárias.

Em relação à ficha cadastral de pessoa jurídica, o gestor de crédito deve agregar a esta ficha, dois documentos fundamentais:

- A ficha da pessoa jurídica junto ao Sistema integrado de informações sobre Operações Interestaduais com mercadorias e serviços (Sintegra), www.sintegra.gov.br, na qual poderá ser constatado se este cliente está habilitado pela Receita Estadual a ter relações comerciais com outros clientes e/ou fornecedores.

- A ficha da pessoa jurídica junto à Receita Federal (www.receita.gov.br), onde poderá ser verificado se este cliente está habilitado pela Receita Federal a ter relações comerciais com outros clientes e/ou fornecedores.

O gestor de crédito deve ainda, assegurar-se de que os dados, tais como: CNPJ, Inscrição Estadual, endereço, razão social, sejam os mesmos no contrato social, na ficha do Sintegra e na ficha da Receita Federal. Em havendo divergências, recomenda-se não aceitar o cadastro deste cliente pois a empresa vendedora ficará sujeita a sofrer sanções fiscais da Receita Estadual e Federal.

2.9.3 Ficha cadastral dos sócios

Forma-se um dossiê de crédito similar ao da empresa devedora, identificando-se, inclusive, se têm participação em outras empresas. Se houver participação em outras empresas, pesquisa-se, também, estas empresas, coletando-se o maior número possível de informações a respeito das mesmas.

2.9.4 Relatório de visita

Deverá conter, obrigatoriamente, o parecer do vendedor e/ou do gestor de crédito a respeito dos dados observados “in loco” do cliente: instalações, idade dos equipamentos, movimento de clientes, depósitos bem abastecidos, presença das principais marcas no depósito e nas gôndolas.

2.9.5 Demonstrações financeiras

Estas demonstrações financeiras devem estar assinadas pelos responsáveis pela empresa e pelo contador. Com base nestas demonstrações financeiras (balanço anual, demonstrações de resultado, notas explicativas, mutações do patrimônio líquido e origens e aplicações dos recursos), índices financeiros podem ser calculados e avaliados, confrontando-os com os índices médios do setor ao qual pertence o cliente.

Muitas das informações constantes das demonstrações financeiras, podem ser confrontadas com outras informações obtidas no mercado: instituições financeiras (endividamento, adimplência, refinanciamento), fornecedores (adimplência, volume de crédito, volume de compras) e associações de proteção ao crédito.

Com o estudo dos principais indicadores econômico-financeiros extraídos desses relatórios contábeis, e dos dados adicionais, o gestor de crédito tem condições de analisar o desempenho do cliente nos últimos anos; diagnosticar sua atual posição patrimonial e de liquidez e, projetar também, sua capacidade de cumprir satisfatoriamente com as obrigações assumidas.

2.9.6 Relatórios de crédito

Os riscos de crédito não são elimináveis, mas podem e devem ser minimizados, cabendo às empresas estimarem o risco de perdas que desejam ou podem estar sujeitas. Neste sentido, opiniões independentes, geralmente disponibilizadas por agências classificadoras (agências de *rating*), exercem um papel fundamental.

No Brasil esses serviços podem ser fornecidos por empresas como a Serasa; Serviço de Proteção ao Crédito; Associações Comerciais e Industriais; SCI, entre outras.

Internacionalmente, a maior e mais conhecida é a Dun & Bradstreet, que fornece a seus assinantes um manual de referência de crédito, além de relatórios sobre empresas individuais. O manual de referência contém classificações de risco de crédito de vários milhares de empresas. Há outras agências de *rating* do mesmo nível da Dun & Bradstreet: Standard & Poor's; Moody's; Fitch IBCA, dentre outras.

A história da Moody's, por exemplo, data de 1.900, quando John Moody fundou a Moody's Investors Service. As primeiras classificações da Moody's foram aplicadas às obrigações de mais de 250 ferrovias americanas.

A Standard & Poor's, por sua vez, foi fundada em 1.860, com a finalidade de publicar informações financeiras e prestar serviços de pesquisa.

2.9.7 Bancos

Os Bancos geralmente dão alguma assistência a seus clientes no sentido de coleta de informações sobre a situação financeira das empresas, com as quais mantêm relacionamento comercial.

2.9.8 Antecedentes do Cliente com a própria empresa

A pontualidade ou não do cliente nos pagamentos das compras realizadas ao longo do tempo junto ao fornecedor, dá uma boa idéia da probabilidade de ocorrência de adimplência ou inadimplência do cliente.

Deve-se ressaltar que embora este indicador seja um bom parâmetro, não pode e/ou deve ser tomado como parâmetro definitivo para decidir-se favoravelmente ou não sobre a análise de crédito.

2.9.9 Os “Cs” do crédito

Na análise de crédito são levados em conta diversos critérios e métodos, como os acima mencionados. Um enfoque tradicional da análise de crédito é desenvolvido pelo estudo de cinco fatores, definidos na proposição original de Weston e Brigham (2000, p.441), como os cinco Cs do crédito, ou seja: Caráter, Capacidade, Capital, Condições e Colateral.

Complementando esta proposição original de Weston e Brigham (2000), Securato (2002, p. 217) acrescenta mais um C ao crédito: Conglomerado.

2.9.9.1 Caráter

Schrickel (2000, p. 48) define:

“Este é o mais importante “C” em qualquer concessão de crédito, não importando, em absoluto, o valor da transação. Se o caráter for inaceitável por certo todos os demais “Cs” também estarão potencialmente comprometidos, eis que sua credibilidade será, também, por certo questionável”.

Silva (2003, p. 79) conceitua que o caráter refere-se à intenção do devedor, ou mesmo do garantidor, de cumprir a promessa de pagamento.

Há que se ressaltar que nem sempre o atraso no pagamento de um compromisso significa a falta de caráter. Uma empresa pode deixar de ser pontual nos pagamentos de suas obrigações por insuficiência de recursos, enquanto outros podem ser extremamente pontuais, ainda que se dependesse somente de sua vontade não o seriam, sendo que a pontualidade, nestes casos, só acontece porque dela depende a continuidade de seus negócios.

2.9.9.2 Capacidade

Procura medir o potencial de geração de recursos do cliente visando o pagamento dos compromissos assumidos por este em seus respectivos vencimentos.

Silva (2003, p. 79) entende que:

“A capacidade envolve o gerenciamento da empresa em sua plenitude, especialmente quanto à visão do futuro. A visão estratégica da direção, a preocupação com pesquisa e desenvolvimento (P & D) e a própria estrutura organizacional do cliente são pontos importantes na avaliação do risco”.

2.9.9.3 Capital

Silva (2003, p. 97) define que o capital refere-se à situação econômico-financeira do cliente, no que diz respeito a seus bens e recursos possuídos para saldar seus débitos.

O gestor de crédito pode começar a formar uma boa idéia da qualidade do cliente, através dos relatórios contábeis, os quais fornecem informações relevantes para este tipo de análise: a situação econômico-financeira da empresa; sua estrutura de capital; sua capacidade de geração de caixa; seus índices de liquidez; seu nível de imobilização em ativo fixo; seu nível de endividamento; a rotatividade de seus estoques; seus prazos médios de recebimento e de pagamento; a evolução dos custos administrativos, comerciais e de produção; o comprometimento de suas receitas com o pagamento de encargos financeiros, dentre muitas outras informações.

2.9.9.4 Condições

Refere-se aos fatores não controláveis pela empresa, como a concorrência; mudanças macroeconômicas; variações de câmbio; sazonalidade de mercado e de produtos; eventos naturais como, por exemplo, inundações e secas.

Estas variáveis por não estarem sob o controle da empresa devem ser analisadas com muita atenção pelo gestor de crédito, pois podem afetar a estrutura financeira da empresa, aumentando ou diminuindo o risco do cliente.

2.9.9.5 Colateral

Segundo os autores Weston e Brigham (2000, p. 441), colateral é representado pelos bens que o tomador pode oferecer como uma garantia do crédito a ele concedido.

Silva (2003, p. 98) ressalta que:

No direito brasileiro, não é habitual o uso da palavra colateral para caracterizar garantia em operação de crédito; colateral indica apenas algo que está ao lado, em paralelo. Entretanto, a garantia é sempre uma obrigação acessória de uma obrigação principal, que pode ser uma operação de crédito.

Schricket (2000, p. 55) conceitua:

O colateral, numa decisão de crédito, serve para contrabalançar e atenuar eventuais impactos negativos decorrentes do enfraquecimento de um dos três elementos: capacidade, capital e condições. Este enfraquecimento implica maior risco e o colateral presta-se a compensar esta elevação do risco, das incertezas futuras quanto ao repagamento do crédito.

2.9.9.6 Conglomerado

Securato (2002, p. 217) define conglomerado como informações referentes à situação de outras empresas de um mesmo grupo econômico, e de como poderão afetar, positiva ou negativamente a empresa em estudo.

Silva (2003, p. 98) ressalta que conglomerado refere-se à análise não apenas de uma empresa específica que esteja

pleiteando crédito, mas ao exame do conjunto do conglomerado de empresas no qual o pleiteante de crédito esteja contido.

Pode ocorrer em determinadas situações que o fato de uma empresa pertencer a um determinado conjunto de empresas, ser decisivo para a concessão ou não do limite de crédito pleiteado pela mesma.

2.9.10 Possíveis causas para a deterioração de créditos

Schricket (2000, p. 314) ressalta que, normalmente, os problemas de insolvência de um cliente não ocorrem instantaneamente, de uma hora para outra. Considera muito difícil esta situação ocorrer, sendo que o normal é o Cliente apresentar no decorrer do tempo indícios que refletem a degradação de suas condições; enfatizando, ainda, que o bom gestor de crédito deve, obrigatoriamente, estar atento a estes indícios para que tome as providências necessárias objetivando a equação do problema, minimizando os riscos aos quais a empresa está exposta.

Ainda, segundo o autor, a ocorrência de dotação “errada” de crédito por erro de julgamento é, em última instância aceitável, mas quando este fato ocorrer por negligência do gestor de crédito, a punição deve ser exemplar.

Schricket (2000, p. 315-319) faz um *check list* das possíveis causas para a deterioração de créditos, não se preocupando em destacar quais são as mais importantes ou significativas.

No Anexo A, quadros 19 a 25, pode ser obtida uma visão detalhada do *check list* elaborado pelo autor.

2.9.11 Bom-senso e *Feeling*

Segundo Schrickel (2000, p. 34) o bom-senso é um aliado da lógica, praticidade e clareza e para que ele exista é necessário conhecimento técnico, pesquisa e questionamento.

Em relação ao *feeling*, Silva (2003, p. 149) ensina que é algo que só é adquirido com o tempo, através da vivência de muitas experiências em diferentes situações e momentos.

Corroborando Silva (2003), Schrickel (2000, p. 35) afirma que:

“Não é através do *feeling* que se explica o que não se sabe explicar. O *feeling*, mesmo sendo de origem subjetiva, implica certa sustentação lógica”.

Tanto Schrickel (2000), como Silva (2003) concordam que o *feeling* não tem nada de “chutômetro” ou exercício de adivinhações: o *feeling* fundamenta-se no acúmulo de experiências ao longo do tempo, muito embora não tenha o amparo teórico e técnico necessário.

Silva (2003, p. 149) conclui, enfatizando que a chamada experiência anterior (*feeling*) é o método mais antigo e mais usado no processo de análise e concessão de crédito. Ressalva apenas que esta experiência acumulada ao longo do tempo não é possível ser transferida para outras gerações, pois, muitas vezes, os parâmetros em que foram fundamentadas estas experiências, podem já não ser válidos para o momento atual.

Reforçando os pressupostos de Schrickel (2000) e Silva (2003), Berni (1999, p. 17) enfatiza que:

Já vai longe o tempo do “fio da barba” e até mesmo do *feeling*, porque, além do bom-senso, a concessão de crédito exige preparo técnico, análise setorial, regional, conhecimento de diversos mercados e do *modus operandi* de cada um.

2.9.12 Segurança e Confiança

Para Berni (1999, p. 11-12), a confiança no contexto de análise de crédito significa o limite de crédito total dotado para o cliente, ou seja: expressa o nível de risco que a empresa está disposta a correr com aquele determinado cliente.

Schricket (2000, p. 38) define confiança como:

“Um sentimento, uma convicção, que se constrói ao longo do tempo, através de conhecimentos, honestidade de propósitos, cumprimento de regulamentos e compromissos assumidos”.

Segundo, ainda, Schrickel (2000, p. 39), segurança e confiança são avenidas de mão dupla. O cliente precisa confiar que o fornecedor lhe entregará os produtos adquiridos no tempo e hora combinados e o fornecedor precisa confiar que o cliente pagará quando do vencimento do compromisso assumido.

De acordo com os pressupostos apresentados pelos autores, pode-se concluir que a segurança, também, é um sentimento que é construído ao longo do tempo, onde as partes envolvidas em uma transação têm a certeza (confiança) de que as condições contratadas serão cumpridas e respeitadas.

Schricket (2000, p. 38) resume:

“A segurança e a confiança talvez sejam os aspectos mais importantes que os fornecedores de crédito levarão em consideração, antes de confiar seus recursos a outrem”.

Pode-se concluir que a segurança e a confiança são os pressupostos básicos e mais importantes que as partes envolvidas em uma transação devem possuir, objetivando a construção de um relacionamento profícuo e duradouro.

2.10 Tipos de Garantia

“Um empréstimo baseado inicialmente – e principalmente – nas garantias é um mau empréstimo de início”.

Schrickel (2000, p. 46)

A garantia é uma espécie de segurança adicional que o credor poderá exigir do devedor para lhe conceder um determinado crédito.

Segundo Silva (2003, p. 349) alguns fatores são relevantes na definição da garantia a ser pleiteada pelo credor ao devedor:

- O risco representado pela empresa e pela operação,
- A praticidade em sua constituição,
- Os custos incorridos para sua constituição,
- O valor da garantia em relação ao valor da dívida, o qual deve ser suficiente para cobrir o principal, encargos e despesas eventuais,
- A depreciabilidade do bem objeto da garantia,
- O controle do credor sobre a própria garantia,
- A liquidez, ou seja, a facilidade com que a garantia pode ser convertida em dinheiro para liquidar a dívida.

Para Berni (1999, p. 71), a incerteza que resulta de uma empresa em determinado período não poder responder por seus compromissos, leva o credor a exigir-lhe garantias complementares, as quais podem ser constituídas por duplicatas, mercadorias, equipamentos, máquinas e imóveis, entre outras.

Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 822), afirmam que as empresas descobrem que podem tomar empréstimos a uma taxa mais baixa quando dão garantias para o credor, objetivando assegurar a este credor que, de uma forma ou de outra, o pagamento do empréstimo estará garantido.

Segundo, ainda, Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 822):

Vários tipos diferentes de garantias podem ser empregadas, incluindo ações ou títulos de dívidas de longo prazo negociáveis, terrenos ou edifícios, equipamentos, estoques e contas a receber.

Para Silva (2003, p. 350), é de fundamental importância que o gestor de crédito possua conhecimento das noções básicas relativas às garantias pessoais e reais, o que o ajudará no processo de análise das operações de crédito. O autor ressalta, ainda, que este gestor de crédito possuirá melhor relacionamento

com as áreas jurídicas especializadas na elaboração dos contratos, formalização e execução de garantias. Enfatiza que caberá ao gestor de crédito identificar as fragilidades do devedor e da operação em análise, e se for o caso, recomendar a realização da operação, mas que a mesma seja feita com a solicitação de determinado tipo de garantia.

2.10.1 Garantias pessoais

Para Schrickel (2000, p. 164) as garantias pessoais:

têm como principal característica a pressuposição de que existe uma íntima relação de confiança entre o credor e o tomador. Esta confiança decorre, entre outros, da boa-fé, isto é, quem recebe a garantia parte da premissa de que quem a oferece é pessoa honesta e honrada.

Corroborando os pressupostos de Schrickel (2000), Silva (2003, p. 350), afirma que na garantia pessoal exige-se do devedor apenas a promessa de pagamento, sendo que o credor contenta-se apenas com a garantia comum que o patrimônio presente e futuro do devedor possa lhe oferecer.

As garantias pessoais, segundo os autores Schrickel (2000) e Silva (2003) mais utilizadas são:

- Aval
- Fiança.

2.10.1.1 Aval

Para Berni (1999, p. 72), o avalista é também chamado judicialmente de “devedor solidário”, ou seja, aquele que também se responsabiliza pelo pagamento do crédito concedido ao devedor se este não for capaz de pagá-lo em seu respectivo vencimento.

Segundo Schrickel (2000, p. 166), o avalista, aquele que concede o aval, ao dar sua garantia, constitui-se no principal pagador da obrigação, dada a solidariedade estabelecida entre o devedor e o seu avalista.

Para Leoni (1997, p. 82), os credores vêm exigindo, quase que habitualmente o aval dos devedores, como garantia subsidiária de qualquer negociação, nos mais diversos ramos de atividade.

A regulamentação do aval está feita pelo Decreto nº 2004 de 31-12-1908 e nos artigos 30 a 32 do Decreto nº 57.663 de 24-01-1966, o qual promulgou a Lei Uniforme relativas às Letras de Câmbio e Notas Promissórias (Convenção de Genebra de 07-06-1930).(Não estão relacionados na Bibliografia)

As principais características do aval são:

- O aval pode ser dado no verso ou no anverso do título de crédito e deve ser sempre precedido de uma das seguintes expressões: por aval, em aval, aval ou simplesmente avalista.
- O aval não pode ser dado em contrato. Só é válido quando dado em títulos de crédito, tais como: letras de câmbio, notas promissórias, cheques ou duplicatas.
- Em caso de insolvência do avalista, não poderá ser exigido do devedor, por parte do credor, que este substitua o avalista.
- O aval não obriga o avalista ao pagamento de valores diferentes dos valores constantes no título de crédito, tais como: juros, comissões e outros encargos.
- Um título de crédito pode ter vários avalistas, e caso o devedor principal não cumpra com a obrigação, é facultado ao credor cobrar a dívida de qualquer um dos avalistas.
- No aval há a necessidade da assinatura do cônjuge, quando o avalista for casado, sob pena da nulidade do aval concedido.
- O aval pode ser concedido tanto por pessoas físicas, como por pessoas jurídicas.
- Os avalistas têm que estar perfeitamente identificados com nome correto e completo, bem como com o número do CPF (pessoa física) ou CNPJ (pessoa jurídica) e o respectivo endereço residencial ou comercial

2.10.1.2 Fiança

Para Ávila Filho (1992, p. 101) a fiança:

tem as mesmas características do aval, somente diferindo na formalização, que se dá através do contrato de fiança, que deve obrigatoriamente ser assinado também pela esposa, caso o fiador seja casado em comunhão de bens. Quanto à execução, é mais lenta, já que devem ser esgotados todos os recursos de cobrança contra o devedor, antes de ser acionado o fiador.

Segundo Silva (2003, p. 351), a fiança é um tipo de garantia pessoal na qual o fiador promete ao credor a realização do pagamento no lugar do devedor, caso esse fique inadimplente. O autor ressalta, ainda, que do mesmo modo que o aval, a fiança prestada por pessoa física só terá validade se houver a concordância e a assinatura do cônjuge do avalista, quando este for casado. Outro aspecto importante abordado pelo autor, é que quando a fiança for prestada por pessoa jurídica, é fundamental que os fiadores que assinarem o contrato ou a carta, tenham poderes para tal ato, poderes estes que têm que estar previstos nos estatutos da empresa e/ou nas procurações que tenham sido outorgadas aos assinantes.

Para Silva (2003, p. 351) e Schrickel (2000, p. 167-168) as principais características da fiança são:

- Pode ser dada por pessoa física ou jurídica
- Pode ser total ou parcial, ou seja, pode representar a totalidade da dívida ou apenas uma parte dela.
- É uma garantia de caráter pessoal que torna o fiador também responsável pelo total cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor.
- Só pode ser cobrada caso o devedor não pague a dívida, e após o total esgotamento dos recursos legais por parte do credor para cobrar do devedor.
- O fiador só poderá ser compelido a pagar independentemente de o devedor ter sido acionado, se houver renúncia expressa, em contrato, por parte do fiador.

2.10.2 Garantias reais

Segundo Silva (2003, p. 351), a garantia ocorre quando o devedor destaca um ou mais bens do seu patrimônio para dar em garantia, ao credor, do cumprimento da obrigação assumida pelo mesmo.

Para Schrickel (2000, p. 164), diferentemente da fiança, a garantia real, uma vez oferecida pelo devedor e aceita pelo credor, vincula o bem ou bens oferecidos em garantia ao negócio que está sendo realizado, ou seja: o credor passa a ter direito absoluto e preferencial sobre o bem ou bens que o devedor deu como garantia ao credor, objetivando assegurar ao credor que a dívida ora assumida, será paga.

Concluindo, na garantia real o devedor destaca um bem específico de seu patrimônio, o qual dará garantias ao credor do

ressarcimento do crédito ora cedido, na hipótese do devedor tornar-se inadimplente.

As garantias reais mais utilizadas são:

- Alienação fiduciária
- Caução de títulos de crédito
- Hipoteca
- Penhor

2.10.2.1 Alienação fiduciária

Segundo Berni (1999, p. 74), a garantia de alienação fiduciária, diz respeito a máquinas e equipamentos de propriedade do tomador do empréstimo, bens estes que são dados ao credor, como garantias da realização do pagamento do crédito ora concedido. O autor afirma, ainda, que tais bens podem estar garantindo seus próprios financiamentos, como é o caso, por exemplo, das operações Finame.

Na alienação fiduciária o bem permanece na posse direta do devedor, transferindo-se ao credor apenas a propriedade do bem dado em garantia.

Para Berni (1999, p. 75) e Silva (2003, p. 355-356) as principais características da alienação fiduciária são:

- É necessário que os bens alienados estejam devidamente registrados na contabilidade da empresa tomadora do empréstimo, sendo que na nota fiscal original de aquisição do bem, deverá constar a declaração de alienação fiduciária.
- No caso do bem dado em garantia ser veículo, a alienação deverá constar do próprio certificado de registro do veículo.
- O contrato de alienação fiduciária deve conter o detalhamento completo dos bens dados em garantia, bem como todos os dados do devedor que está cedendo os respectivos bens em garantia.
- Quando o devedor tratar-se de pessoa jurídica, o credor deverá exigir do devedor a apresentação da CND (Certidão Negativa de Débito do INSS – Instituto Nacional de Securidade Social), uma vez que sem esse documento, a garantia oferecida poderá ser anulada judicialmente.

Berni (1999, p. 75) ressalta que na alienação fiduciária é importante verificar os aspectos comerciais dos bens dados em garantia, pois havendo a inadimplência do devedor, estes bens terão que ser vendidos e se os bens forem de difícil aceitação pelo mercado, a recuperação do crédito poderá ficar comprometida.

2.10.2.2 Caução de títulos de crédito

Segundo Berni (1999, p. 73), a caução de títulos de crédito é um tipo de garantia em que o devedor oferece ao credor, como garantia do crédito recebido, duplicatas, normalmente, de sua emissão. O autor sugere, ainda, que devem ser observados os seguintes aspectos quando o credor aceita a caução de títulos de crédito:

- Evitar concentração de clientes contra os quais a empresa devedora tenha emitido duplicatas.
- Títulos sacados contra empresa cujo ramo de atividade é incompatível com a da devedora.
- Endereços dos clientes da empresa devedora, iguais aos endereços dos sócios, funcionários ou até mesmo da empresa devedora.
- Optar pela pulverização das duplicatas, as quais devem ter sido emitidas contra vários clientes.
- Duplicatas sem procedência, em que o sacado (cliente) contra o qual a duplicata tenha sido emitida, não exista ou não tenha adquirido mercadorias da empresa.

2.10.2.3 Hipoteca

Segundo Leoni (1997, p. 137), a hipoteca é um tipo de garantia real, onde o devedor cede um bem imóvel, de sua propriedade, ao credor, deixando este bem em garantia da dívida contraída. O autor afirma, no entanto, que o bem continua em poder do devedor, sendo que este não poderá desfazer-se do bem sem a respectiva autorização do credor.

Para Silva (2003, p. 354), as principais características da hipoteca são:

- Incide sobre bens imóveis, podendo, excepcionalmente, incidir sobre bens móveis, tais como: aeronaves e navios.

- O credor não pode apropriar-se do bem dado em garantia, mas tem sobre este bem, se ocorrer a inadimplência do devedor, preferência para venda judicial.
- A hipoteca confere ao credor o chamado direito de seqüela, ou seja: ainda que o devedor consiga vender o bem que estava hipotecado, o credor poderá executar judicialmente a hipoteca, mesmo que o bem já esteja em poder do terceiro.
- A hipoteca deve ser registrada no cartório de imóveis localizado na própria cidade em que o imóvel está, garantindo aos interessados o conhecimento de que o imóvel está hipotecado.

Schröckel (2000, p. 165), destaca que a Lei 8009, de 29/03/1990, dispõe que imóvel residencial próprio do casal, principalmente quando for o único imóvel, é impenhorável, e não responderá por qualquer tipo de dívida civil, comercial, fiscal, previdenciária ou de qualquer outra natureza.

2.10.2.4 Penhor

Silva (2003, p. 352) define penhor como:

A garantia real que recai sobre bens móveis suscetíveis de alienação, cuja posse, salvo no caso de penhor rural, industrial, mercantil e de veículos, deverá ser transferida ao credor. O credor poderá efetivar a venda judicial ou amigável, do bem para liquidar a dívida, da qual o penhor é acessório.

Segundo, ainda, Silva (2003, p. 352), o penhor, como garantia da dívida, pode ser oferecido pelo devedor ou por terceiros, sendo que o credor apenas mantém a posse do bem com o propósito de garantia, sem, no entanto, ser permitido ao credor a venda ou o uso do bem. A venda do bem só poderá ser feita se ocorrer a inadimplência do devedor.

2.11 Gestão de Risco

“A longo prazo, colocar a gestão de risco de crédito em segundo ou terceiro lugar, atrás do atendimento ao cliente ou da lucratividade no curto prazo, pode ser extremamente perigoso”.

Caouette, Altman e Narayanan (2000, p. 33)

Segundo Saunders (2000, p. 1), a maneira pela qual o risco de crédito é medido e gerido tem passado por grandes transformações. Os motivos que estão causando estas transformações são: aumento de falências, a desintermediação, margens mais competitivas, valores declinantes e voláteis de garantias reais e a tecnologia.

Securato (2002, p. 182) também enfatiza os grandes colapsos que o mundo financeiro enfrentou nas últimas três décadas, citando:

- Década de 70: elevação da inflação e crescimento das taxas de juros nos Estados Unidos em função do excesso de liquidez na economia americana provocada pelos chamados *petro-dólares* (dólares oriundos dos países exportadores de petróleo e que foram aplicados, principalmente, em dólares americanos).
- Década de 80: O excesso de recursos disponíveis na economia americana e mundial provocou a concessão desordenada de crédito e conseqüentemente o mundo presenciou um aumento acelerado nas taxas de inadimplência.
- Década de 90: Os Tigres Asiáticos (Tailândia, Coreia e Indonésia), até então tidos como modelos de desenvolvimento, entram em crise e esta crise alastra-se pelo mundo atingindo inclusive o Brasil. Os investidores internacionais concluíram que os bancos japoneses eram os mais frágeis naquele momento, cortando as linhas de crédito para aquelas instituições, agravando ainda mais o já conturbado mundo financeiro.

Securato (2002, p. 182) conclui que a exemplo do colapso deflagrado pela crise do petróleo, a crise mundial ocorrida no final da década de 90 é também um problema de crédito e de gerenciamento de risco.

Colapsos como Barings Bank, Procter & Gamble, Bankers Trust, Gibson Greetings, Orange County, Metallgesellschaft, Long Term Capital & Management e mais recentemente WorldCom, colocaram o crédito, bem como o gerenciamento de risco, no centro das atenções do mundo financeiro.

Não é objeto deste trabalho relatar cada um destes colapsos, mas da leitura dos mesmos, depreende-se que a origem de todos foi a absoluta falta de gerenciamento dos riscos envolvidos na concessão de crédito.

No colapso do Long Term Capital & Management, por exemplo, que acabou recebendo, em 1998, um aporte de US\$ 3,6 bilhões de quinze instituições financeiras para não falir, havia entre os administradores do fundo, dois ganhadores do Prêmio Nobel da economia: John Meriwether, Robert Merton e Myron Scholes, todos tidos como brilhantes administradores e acadêmicos.

A lista de instituições financeiras que operavam com o Long Term Capital & Management incluía nomes como: J.P.Morgan, Deutsche Bank, Citigroup, Union Bank of Switzerland, Merrill Lynch, Sumitomo Bank, Chase Manhattan, Goldman Sachs, Crédit Suisse e Morgan Stanley.

Nas operações realizadas por estas instituições, encontraram-se liberações no valor de até US\$ 900 milhões sem a exigência de garantias extras ou uma análise mais acurada da real situação da empresa com a qual estavam operando. Observou-se, mais uma vez, em todos estes colapsos a não observância de pressupostos básicos da concessão de crédito.

Duarte Jr (2003, p. 5), enfatiza que nem sempre é fácil diferenciar qual tipo de risco se encontra em determinada situação, pois o tipo de risco pode variar dependendo da ótica sob a qual o problema é observado.

Conceder crédito é correr riscos, sendo que a minimização destes riscos deve ser conseguida através do gerenciamento dos mesmos. Os principais tipos de risco que este trabalho se propõe a discutir são:

- Risco de Mercado
- Risco Operacional
- Risco Legal
- Risco de liquidez

Tipos de risco, como Risco de Taxa de Juros, Risco Reputacional, Risco Soberano, Risco de Operações fora do Balanço, Risco de Câmbio, Risco Tecnológico, dentre muitos outros, não serão abordados, pois o estudo dos mesmos distancia-se do objetivo principal deste trabalho.

2.11.1 Risco de Mercado

Segundo Duarte Jr. (2003, p. 3), o risco de mercado pode ser definido como uma medida de incerteza associada aos retornos esperados de um investimento, em decorrência de variações no comportamento das taxas de juros e câmbio, nos preços de ações e de *commodities*, no descasamento entre taxas de juros, prazos, índices e moedas.

O autor exemplifica o risco de mercado citando o caso de um joalheiro que ao manter uma grande quantidade de ouro, prata e platina para seu trabalho diário, pode ver o valor de seu patrimônio oscilar para mais ou para menos, dependendo das variações dos preços desses metais preciosos no mercado internacional.

2.11.2 Risco Operacional

Para o Banco do Brasil (2001, p. 6), o risco operacional constitui-se no risco de perdas financeiras diretas ou indiretas, resultando da inadequação ou falha de processos, pessoas e tecnologia, ou ainda, eventos externos, tais como: catástrofes ou atividades criminosas.

Duarte Jr (2003, p. 4), conceitua risco operacional como uma medida das possíveis perdas em uma instituição, caso seus sistemas, práticas e medidas de controle não sejam capazes de resistir a falhas humanas ou a situações adversas de mercado.

Segundo Drzik (1998, p. 42), o risco operacional compreende todos os demais riscos não incluídos nas outras categorias.

Face às conceituações apresentadas para risco operacional, observa-se que não há uma definição consensual entre os

diversos autores abordados. Alguns o consideram como o risco de perda causado por falhas técnicas e humanas ou até mesmo por fraudes; outros o consideram como qualquer risco que não seja o risco de mercado ou de crédito.

Pode-se concluir que o risco operacional é o risco que tem como causa principal os fatores internos da organização, não havendo relação direta com o cliente ou até mesmo com a operação em si.

Dentre estes fatores internos da organização há três fatores que merecem destaque: pessoas, processos (rotinas) e tecnologia.

O risco operacional pode acontecer em função da ocorrência de falhas humanas, sendo que estas falhas podem ser intencionais ou não.

Segundo o Banco do Brasil (2001), o risco operacional também pode ocorrer por falhas da execução de processos, ou seja: execução de rotinas em desacordo com as normas previamente estabelecidas, tendo como consequência a insatisfação do cliente e possibilidades de ocorrer perdas para a instituição.

Por último, o risco operacional pode ocorrer em função de falhas no sistema de informações, as quais podem resultar em perdas por informações não recebidas e/ou processadas, ou até mesmo pela não transmissão destas informações em tempo hábil. Pode ocorrer, inclusive, pela obsolescência dos equipamentos de informática, bem como dos sistemas operacionais.

2.11.3 Risco Legal

Duarte Jr (2003, p. 5), conceitua risco legal como:

Uma medida das possíveis perdas em uma instituição caso seus contratos não possam ser legalmente amparados por falta de representatividade e/ou autoridade por parte de um negociador, por documentação insuficiente, insolvência ou ilegalidade.

As instituições de uma maneira geral estão sujeitas a várias formas de risco legal. Pode ser através da inobservância das leis e de suas alterações, principalmente em um país como o Brasil, o risco de desvalorização de ativos ou de valorização de passivos em intensidades inesperadamente altas por conta de pareceres ou documentos legais inadequados ou incorretos.

2.11.4 Risco de Liquidez

De acordo com o Comitê da Basiléia (1998, p. 18):

O risco de liquidez em um banco decorre da sua incapacidade de promover reduções em seu passivo ou financiar acréscimos em seus ativos. Quando um banco apresenta liquidez inadequada, perde a capacidade de obter recursos, seja por meio de um aumento de seus exigíveis, seja pela pronta conversão de ativos, a custos razoáveis, afetando assim sua rentabilidade. Em casos extremos, liquidez insuficiente pode acarretar a insolvência de um banco.

Muito embora a definição apresentada aborda somente a instituição financeira, ela pode, também, ser plenamente aplicada a qualquer outra instituição não financeira.

Saunders (2000, p. 327), como que corroborando a conceituação feita pelo Comitê da Basiléia (1997) enfatiza que os problemas de liquidez, atingindo determinados limites, podem causar risco de insolvência da instituição.

Bessis (1998, p. 7) considera o risco de liquidez como um dos principais e mais graves tipo de risco a que a organização está sujeita.

2.11.5 Implementação do gerenciamento de riscos

Duarte Jr (2003, p. 11-14), considera o risco como um conceito multidimensional que engloba vários tipos de risco: mercado, operacional, crédito e legal, mas enfatiza que o gerenciamento de riscos deve ser sempre considerado de uma forma conjunta. Considera que o gerenciamento de riscos é muito complexo, pois a existência de um único ponto fraco na cadeia do gerenciamento de riscos pode ser suficiente para levar a instituição ao colapso.

Quatro elementos são abordados por Duarte Jr. (2003, p. 11-14), como sendo fundamentais para o sucesso na implementação do gerenciamento de riscos:

- Cultura corporativa para riscos
- Pessoal qualificado
- Procedimentos internos
- Tecnologia

2.11.5.1 Cultura corporativa para riscos

Um passo importante para a implementação de um gerenciamento de riscos é a alta direção estar efetivamente comprometida com o processo (ver capítulo 4.3 – Cultura de Crédito). A existência de profissionais que questionam a forma e o posicionamento da organização, de forma objetiva e fundamentada, capazes de confrontar e alterar procedimentos existentes, é uma boa indicação da existência de uma cultura corporativa para riscos.

Duarte Jr (2003, p. 12), salienta que a existência de uma cultura corporativa para riscos pode até mesmo levar ao aumento da exposição a risco por parte da instituição, mas os riscos assumidos são entendidos e aceitos de uma forma planejada por todos os envolvidos na operação. Conclui que desta forma o risco não é evitado, mas assumido e gerenciado de forma planejada.

2.11.5.2 Pessoal qualificado

É somente através da qualificação prática e teórica dos profissionais de uma instituição que torna-se possível a existência de uma cultura corporativa de riscos, o efetivo domínio da tecnologia de gerenciamento de riscos, bem como a observância dos procedimentos internos.

2.11.5.3 Procedimentos internos

Segundo Duarte Jr (2003, p. 13), os procedimentos internos são importantes por sistematizarem os processos de

gerenciamento de riscos. A não observância destes procedimentos ou a utilização destes procedimentos de uma forma abusiva, pode resultar em grandes prejuízos para a instituição. A ausência destes procedimentos também é extremamente prejudicial à instituição, pois pode levar a potenciais conflitos de interesses, como, por exemplo, disputas por mais poder interno.

2.11.5.4 Tecnologia

O acesso a tecnologia, tanto em equipamentos (*hardware*), quanto a sistemas operacionais (*software*) faz parte do esforço na direção de implementar o gerenciamento de riscos.

Duarte Jr (2003, p. 14), enfatiza, no entanto, que o acesso a tecnologia seja feito de forma planejada, dando a ênfase apropriada à tecnologia, mas sem esquecer dos outros três elementos: cultura corporativa de riscos, pessoal qualificado e procedimentos internos.

2.12 Centrais de informações para a análise e concessão de crédito

A partir de 1.997, com o objetivo de aprimorar o processo de supervisão bancária, avaliando a detecção e a prevenção de crises bancárias o Conselho Monetário Nacional (CMN), através da Resolução 2390, criou o Sistema Central de Risco do Brasil.

O sistema foi concebido para atender as atividades de supervisão bancária, dando ao Banco Central do Brasil (BACEN) prerrogativas para baixar normas e tomar todas as providências para fazer valer as normas contidas na Resolução 2390.

Ao longo dos anos, o sistema tornou mais preciso e abrangente o trabalho de supervisão do risco de crédito, constituindo, atualmente, um dos principais instrumentos para a realização do trabalho de avaliação de carteiras no acompanhamento e nas inspeções efetuadas pelo Banco Central nas instituições financeiras.

Este sistema beneficia, também, as instituições que participam do mesmo, na medida que as decisões de concessão de crédito são tomadas utilizando-se dados da Central de Risco,

muito embora, exista ainda uma defasagem de tempo na alimentação desta Central de Risco no Banco Central. A atualidade, rapidez e precisão da informação para a tomada de decisão de crédito é de vital importância, como enfatizado por Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p. 790).

O Sistema Central de Risco contribui sobremaneira para que o Banco Central e as instituições financeiras conheçam melhor o perfil do tomador de crédito. Consagrou-se como um instrumento que aumenta a eficiência e a eficácia da supervisão bancária, ao possibilitar uma visão mais detalhada dos riscos de crédito que podem afetar a estabilidade do Sistema Financeiro.

O novo Sistema de Informação de Crédito do Banco Central do Brasil (SCR) entrou em funcionamento em junho de 2004, com uma abrangência um pouco menor do que inicialmente pretendida. Só quem efetivamente tomou emprestado mais de R\$ 5 mil de uma mesma instituição financeira nos últimos 13 meses está no novo cadastro. Os limites pré-aprovados e não utilizados ainda não são considerados, o que, de certa forma, ainda deixa uma lacuna muito significativa a ser preenchida. Estes limites de crédito pré-aprovados, podem ser utilizados a qualquer momento pelo correntista, via terminais de auto-atendimento ou até mesmo pela *internet*.

A inclusão no SCR independe da situação do tomador de crédito, se pontual ou inadimplente. Desta forma o sistema pode ser usado tanto como cadastro negativo como positivo, pois mostra também o histórico de crédito do bom pagador.

Vale ressaltar, ainda, que qualquer um com nome no SCR pode acessar e imprimir seu histórico, via *internet*, mediante uso de senha a ser cadastrada nas centrais de atendimento do Banco Central do Brasil.

Não é objetivo deste trabalho estudar as características da Central de Risco em vigor, uma vez que a mesma auxilia a tomada de decisão de crédito das instituições financeiras.

O objetivo deste trabalho é o estudo do processo de concessão de crédito para pessoas jurídicas de qualquer porte por empresas não financeiras, as quais não têm acesso à Central de

Risco do Banco Central. Mesmo que tivessem este acesso, as informações não seriam suficientes para a tomada de decisão de crédito, pois não contemplam as informações do relacionamento do cliente com outros fornecedores, tais como: volume de compras, periodicidade, performance nos pagamentos, protestos, cheques sem fundos, entre muitas outras informações.

Estas informações, no Brasil, são fornecidas por empresas como a Serasa, Serviços de Proteção ao Crédito (SPC); Associações Comerciais e Industriais, entre outras.

A Serasa, por exemplo, criada em 1968 pelos Bancos, é uma das maiores empresas de análise e informações econômico-financeiras e cadastrais do mundo, atuando com completa cobertura nacional e internacional. Como um dos maiores bancos de dados sobre pessoas físicas e jurídicas, a Serasa participa ativamente no respaldo à maioria das decisões de crédito e de negócios tomadas em todo o Brasil, respondendo em tempo real, a mais de 2,5 milhões de consultas por dia, demandadas por mais de 300 mil clientes diretos ou indiretos.

Internacionalmente há várias empresas que também fornecem referências de crédito, além de relatórios sobre empresas individuais. Dentre as principais empresas internacionais podem ser citadas: Dun & Bradstreet; Standard & Poor's; Moody's e Fitch IBCA.

O quadro 15 demonstra, por exemplo, a classificação dos clientes, de acordo com sua capacidade de pagamento, pela Standard & Poor's.

De acordo com os dados do quadro 15, observa-se que a Standard & Poor's classifica a capacidade de pagamento dos clientes em 10 (dez) classes, sendo a classe AAA a maior e melhor classificação possível de ser obtida, ou seja, o risco de ocorrer algum problema no recebimento dos créditos concedidos praticamente não existe. No outro extremo da classificação, encontra-se a classe D, sendo a pior classificação possível, representando possibilidades muito remotas de ocorrer o recebimento dos créditos concedidos.

Classe	Descrição	Considerações
AAA	A capacidade do emissor de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação é extremamente forte.	Maior classificação possível
AA	A capacidade do emissor de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação é muito forte.	Difere pouco da maior classificação
A	A capacidade do emissor de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação é forte	As obrigações são suscetíveis a mudanças das condições econômicas e conjunturais
BBB	O emissor poderá sofrer uma redução na capacidade de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação	As obrigações exibem parâmetros de proteção adequados, mas podem ser afetadas por condições econômicas adversas
BB	O emissor poderá sofrer uma redução na capacidade de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação, sendo mais vulnerável do BBB	Idem BBB
B	O emissor poderá sofrer uma redução na capacidade de honrar seus compromissos financeiros relativos à obrigação, sendo mais vulnerável do que a BB	Idem BB
CCC	O emissor depende de condições econômicas, financeiras e comerciais favoráveis para honrar seus compromissos	Não haverá condições de honrar os compromissos em caso de condições adversas
CC	O emissor depende de condições econômicas, financeiras e comerciais favoráveis para honrar seus compromissos e apresenta forte vulnerabilidade à inadimplência.	Próximo à inadimplência
C	O emissor apresenta-se atualmente, fortemente vulnerável à inadimplência	Muito próximo à inadimplência
D	Inadimplente	
+ ou -	Assinala posições relativas dentro das categorias	É utilizado como complemento à classificação

Quadro 15: Classificação de risco

Fonte: Standard & Poor's (2000)

Neste trabalho procurar-se-á identificar como é o relacionamento e/ou utilização destas centrais de risco pelas empresas não financeiras, abordando, inclusive, se há outras alternativas .

No Brasil até a promulgação do Código de Defesa do Consumidor, Lei nº 8078 de 11 de setembro de 1990, apesar de já existirem bancos de dados, cadastro de consumidores e serviços de proteção ao crédito, não existia uma legislação específica para regulamentar o fornecimento destes serviços.

Com o advento do Código de Defesa do Consumidor (artigos 43 a 45), os serviços de proteção ao crédito são considerados entes de caráter público, ainda que mantidos pela iniciativa privada. É exigido destes serviços:

- Objetividade e veracidade nas informações
- A informação deve ser escrita em linguagem de fácil compreensão.
- Não pode haver informações negativas referentes a período superior a cinco anos
- Necessidade de comunicar por escrito ao consumidor, quando a abertura de cadastro ou banco de dados não for solicitada por ele.
- Correção imediata e comunicação, no prazo de cinco dias úteis aos eventuais destinatários das informações, de qualquer inexatidão em dados ou cadastros.

Vale ressaltar que o Código de Defesa do Consumidor apenas regulou direitos de quem já teve o seu nome lançado em serviços de proteção ao crédito, mas não estabeleceu os requisitos que deveriam ser exigidos previamente.

Originalmente os bancos de dados destas empresas que prestam serviços de proteção ao crédito, foram criados para cadastrarem nomes de inadimplentes, informando aos seus associados as possibilidades de riscos.

Atualmente a finalidade destes serviços está sendo alterada, uma vez que qualquer empresa que se associe a alguma delas, recebe uma senha que lhe permite interagir com o computador central de armazenamento de dados, podendo, inclusive, através do envio de arquivos, inserir ou excluir registros.

Não foi encontrada lei federal ou estadual que estabeleça critérios prévios para a inserção do nome dos inadimplentes em serviços de proteção ao crédito como SPC e Serasa, por exemplo.

Em que pese a existência de possíveis irregularidades na inserção de nomes nos bancos de dados dos serviços de proteção ao crédito, os serviços prestados por estas empresas são de fundamental importância para o gestor de crédito em sua função de coletar e analisar o maior número possível de informações sobre o cliente.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Neste capítulo expõem-se os métodos adotados no trabalho objetivando o alcance dos resultados propostos. A literatura existente sobre concessão de crédito é farta mas, em sua ampla maioria, aborda os processos de concessão de crédito pelas instituições financeiras. O trabalho estuda o processo de concessão de crédito por empresas não financeiras a pessoas jurídicas de qualquer porte.

Aaker, Kumar e Day (2001, p. 71) ensinam que todo projeto de pesquisa deve partir de uma real necessidade de informação, de uma situação em que haja dúvidas a serem respondidas e que o objetivo da pesquisa deve ser elaborado de tal forma que a obtenção das informações assegure a satisfação do propósito da pesquisa.

De acordo com Castro (1977, p. 34), a metodologia em um trabalho científico objetiva orientar e organizar a pesquisa.

Quando indagamos sobre o papel e a importância na investigação científica, encontramos um grau igualmente elevado de divergência e controvérsia. De fato, não há qualquer correlação entre a qualidade da obra de um cientista e número de livros e artigos sobre metodologia que leu. Mas há uma falácia nesse argumento. Tal como em muitas áreas do conhecimento e da atividade humana, também aprende-se fazendo. A qualidade metodológica é uma constante no trabalho de cientistas de competência disputada, quer tenham ou não lido tratados de metodologia.

Cooper e Schindler (2003, p. 33), argumentam que a pesquisa em administração é uma investigação sistemática que fornece informações para orientar as decisões empresariais. Os autores ressaltam algumas características da pesquisa em administração:

- Os métodos e resultados de pesquisa não podem ser patenteados.
- Quando comparada à pesquisa na área de ciências físicas, a pesquisa em administração recebe muito menos apoio.
- Opera em um ambiente onde as condições não estão totalmente sob controle.
- Lida com tópicos como atitudes humanas, comportamento e desempenho.

Cooper e Schindler (2003, p. 33) concluem advertindo que as pessoas acham que já sabem muito sobre os assuntos abordados pela pesquisa em administração e não aceitam facilmente resultados que sejam diferentes de suas opiniões.

3.1 Tipo de pesquisa

O tipo de pesquisa a ser utilizada neste trabalho será a pesquisa exploratória, a qual segundo Aaker, Kumar e Day (2001, p. 94):

É usada quando se busca um entendimento sobre a natureza geral de um problema, as possíveis hipóteses alternativas e as variáveis relevantes que precisam ser consideradas. Normalmente, existe pouco conhecimento prévio daquilo que se pretende conseguir. Os métodos são muito flexíveis, não estruturados e qualitativos, para que o pesquisador comece seu estudo sem concepções sobre aquilo que será encontrado.

De acordo com Gil (1995, p. 44), a pesquisa exploratória:

Tem como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, com vistas na formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Habitualmente envolvem levantamento bibliográfico e documental, entrevistas e estudos de casos.

Na concepção de Malhotra (2001, p. 106), a pesquisa exploratória é significativa em qualquer situação da qual o pesquisador não disponha de entendimento ou conhecimento suficiente para prosseguir com um projeto de pesquisa. Caracteriza-se como um tipo de pesquisa muito flexível e versátil no que diz respeito aos métodos.

Ainda segundo o autor, a pesquisa exploratória, raramente, envolve grandes amostras e planos de amostragem por probabilidades, sendo que a criatividade e o engenho do pesquisador tem um papel preponderante neste tipo de pesquisa.

Segundo Malhotra (2001, p. 106) a pesquisa exploratória pode ser utilizada para as seguintes finalidades:

- Formular um problema ou defini-lo com maior precisão
- Identificar cursos alternativos de ação

- Desenvolver hipóteses
- Isolar variáveis e relações-chave para exame posterior
- Obter critérios para desenvolver uma abordagem do problema
- Estabelecer prioridade para pesquisas posteriores.

Churchill e Peter (2000, p. 126) concluem que o objetivo da pesquisa exploratória é reunir informações de qualquer fonte que possa proporcionar idéias úteis. Neste tipo de pesquisa a preocupação maior do pesquisador é com a abertura de linhas de comunicação com aqueles que têm algo a dizer.

A pesquisa exploratória que será efetivada em campo, facilitará a compreensão e análise do tema estudado e permitirá o aprofundamento do conhecimento relativo aos aspectos considerados relevantes no processo de concessão de crédito por empresas não financeiras para pessoas jurídicas de qualquer porte.

A abordagem a ser utilizada pela pesquisa será a abordagem direta, ou seja: o objetivo da pesquisa será revelado aos respondentes do questionário a ser aplicado aos mesmos, sendo que este questionário abrange vinte e sete questões fechadas de múltipla escolha, ou classificatórias por nível de importância.

Para a validação do questionário foi feito um pré-teste envolvendo treze participantes da área de finanças, não necessariamente pertencentes à amostra da pesquisa. Após a análise do pré-teste e implementações das mudanças sugeridas tanto pelos participantes do mesmo, como pela Banca Examinadora, o questionário foi encaminhado às empresas que compõem a amostra.

Resumindo, Churchill e Peter (2000, p. 126) ensinam que:

“A pesquisa exploratória é usada para gerar hipóteses ou explicações prováveis e identificar áreas para um estudo mais aprofundado”.

3.2 Delimitação do trabalho

Este trabalho abarca gestores de crédito de empresas do setor de alimentos, eletroeletrônicos, papelaria, toucador (higiene e beleza), bebidas, frigoríficos, utilidades domésticas, limpeza e papel.

O assunto concessão de crédito normalmente é tratado de uma forma sigilosa pelas empresas e o acesso às informações sofre restrições. Neste trabalho os setores mencionados foram escolhidos pelo fato de haver possibilidades concretas de obtenção das informações necessárias à realização do estudo, em função do relacionamento existente entre o autor da dissertação e a maioria dos gestores de crédito das empresas que compõem a amostra.

São 129 empresas de médio e de grande porte, algumas das quais líderes nacionais em seu setor de atuação. O conjunto destas empresas abrange um universo de aproximadamente 550.000 clientes ativos e 600.000 clientes inativos (clientes que não compraram nos últimos 6 meses, mas que podem voltar a comprar a qualquer momento). São clientes de pequeno, médio e de grande porte. O faturamento mensal deste grupo de empresas, envolve a emissão de 750.000 notas fiscais por mês e representa em termos monetários, 4% do PIB brasileiro. São empresas localizadas em vários estados do Brasil, algumas, inclusive, com unidades industriais em mais de um estado brasileiro.

Objetivando, ainda, aumentar a quantidade de empresas pesquisadas, foi solicitado, pelo autor da dissertação, o auxílio de uma grande instituição financeira para que indicasse algumas empresas, cujo perfil fosse adequado ao da amostra pesquisada.

Dezoito empresas foram indicadas, obtendo-se a concordância do diretor e gerente financeiro destas empresas, os quais estabeleceram um prazo máximo de retorno, de uma semana. Ao término de 35 dias, em que pese os esforços e contatos realizados:

- Doze empresas alegaram que não poderiam responder ao questionário em função da confidencialidade dos dados da pesquisa,
- Três empresas declararam que as questões eram muito complexas e não dispunham de tempo para responder ao questionário e,
- As três últimas não se pronunciaram.

De acordo com Malhotra (2001, p. 301), população é o agregado, ou soma, de todos os elementos que compartilham algum conjunto de características comuns, constituindo o universo para o problema de pesquisa.

Ao delimitar o trabalho, o pesquisador faz a opção do tamanho da amostra com que irá trabalhar. Cooper e Schindler (2003, p. 152) ensinam que os elementos de uma amostra são selecionados com base em probabilidades ou por outros meios. Quando os elementos são selecionados com base em probabilidades tem-se a amostra probabilística, a qual é baseada no conceito de seleção aleatória – um procedimento de escolha, que assegura que todos os elementos da população tenham uma chance de seleção conhecida diferente de zero.

Ainda, segundo os autores, quando os elementos de uma amostra são selecionados por outros meios, tem-se a amostragem não-probabilística, na qual os elementos não têm uma chance conhecida diferente de zero de serem incluídos. Argumentam ainda que:

Permitir que o pesquisador escolha elementos de amostra de uma forma aleatória (significando como desejarem ou onde os encontrarem) não é amostragem aleatória. Apenas as amostras probabilísticas fornecem estimativas de precisão.

Selltiz, Cook e Wellford (1987, p. 81) definem:

- População como o agrupado de todos os casos que se adequam a algum conjunto de especificações pré-definidas.
- Estrato como uma ou mais especificações que dividem uma população em segmentos mutuamente exclusivos.
- Elemento da população como um único membro de uma população.
- Amostra como um grupo de elementos selecionados de uma população, objetivando-se descobrir através do estudo dos mesmos, algo sobre a população da qual eles foram extraídos.

Face às diversas conceituações apresentadas, adotou-se neste trabalho a escolha de amostras não probabilísticas, que segundo Selltiz, Cook e Wellford (1987, p. 85) e Aaker, Kumar e Day (2001, p. 392) é adotada por conveniência do pesquisador, pela economia de custos e pela facilidade operacional.

3.3 Fontes e Instrumentos de pesquisa

Os dados foram coletados com a utilização da revisão bibliográfica, pesquisa documental e pesquisa de campo. A realização deste trabalho exigiu a coleta de dados primários e secundários. Os dados primários foram obtidos pela coleta de dados através dos questionários enviados por meio eletrônico aos participantes da amostra de pesquisa. Os dados do questionário constam do Apêndice B. Os dados secundários foram obtidos através de bibliografia especializada, reportagens em jornais e revistas, bem como consultas aos portais de diversas instituições na *internet*.

Mattar (1999, p. 134), conceitua dados primários como aqueles dados que ainda não foram coletados, estando de posse dos elementos a serem pesquisados. São dados que são coletados com o propósito de atender às necessidades específicas da pesquisa em andamento. Dados secundários são definidos como aqueles dados que já foram coletados, trabalhados, ordenados e até mesmo analisados, objetivando atender às necessidades de outras pesquisas e que estão à disposição dos interessados, sendo que suas principais fontes são: publicações, governos, instituições não governamentais e serviços padronizados de informações. Acrescenta ainda a estas fontes de dados secundários, duas outras mais recentes e que adquirem cada vez mais importância: a *internet* e a tecnologia de *CD-ROM*.

Segundo Malhotra (2001, p. 179), o questionário é estruturado visando a uma certa padronização no processo de coleta de dados; sendo que na coleta estruturada de dados elabora-se um questionário formal e as perguntas são feitas em uma ordem pré-especificada; sendo que neste caso o processo é direto, ou seja: o objetivo da pesquisa é revelado aos entrevistados, ou o mesmo fica óbvio em função das perguntas formuladas.

Os questionários serão enviados pela *internet* ou *web*, onde é utilizada a *hypertext markup language (HTML)*. As razões da utilização deste método são explicitadas por Malhotra (2001, p. 185):

Os entrevistados tanto podem ser recrutados *on-line* dentro da base de dados de respondentes potenciais, como por métodos convencionais (correio, telefone). Os entrevistados devem dirigir-se a um determinado endereço na *web* para completar a pesquisa. Com a utilização da *HTML*, é possível contar com recursos, caixas de verificação e campos de entrada de dados que impedem que os entrevistados selecionem mais de uma resposta quando cabe apenas uma, ou escrever algo onde não se exige resposta alguma. Pode-se programar e realizar automaticamente padrões de salto. É possível validar as

respostas na medida em que são introduzidas. Finalmente, podem ser integrados na pesquisa estímulos adicionais como gráficos, imagens, animações e ligação com outros programas de *web*. As respostas são coletadas em uma base de dados anexa. Os dados exigem algum processamento antes de poderem ser tabelados ou usados em um pacote estatístico.

Pode-se concluir que todos estes fatores contribuem fortemente para a obtenção de uma melhor qualidade de dados, o custo é muito baixo e a abrangência geográfica praticamente não tem limites.

Corroborando estes pressupostos, Gil (1995, p. 124-125) define o questionário como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento das mais diversas informações: opiniões, crenças, interesses, expectativas, dentre muitas outras. O autor cita ainda, algumas vantagens da utilização do questionário:

- Possibilita atingir grande número de pessoas, mesmo que estejam dispersas numa área geográfica muito extensa, tendo em vista que o questionário pode ser enviado por correio ou até mesmo pela *internet*.
- Implica menores gastos com pessoal, posto que o questionário não exige treinamento dos pesquisadores.
- Garante o anonimato das respostas.
- Permite que as pessoas o respondam no momento em que julgarem mais conveniente.
- Não expõe os pesquisados à influência das opiniões e do aspecto pessoal do entrevistado.

Objetivando a manutenção do anonimato, as empresas foram identificadas pelos números de 1 a 129 para efeito de análise e divulgação dos resultados. No quadro 16 é feita uma síntese das empresas que participarão da pesquisa, bem como dos seus respectivos segmentos.

No Apêndice A, poderão ser verificadas, analiticamente, outras características das citadas empresas (quadro 26).

Segmento de Atuação	Número de empresas
Alimentos	71
Bebidas	11
Eletroeletrônicos	6
Limpeza	6
Papel	6
Papelaria	3
Toucador	22
Utilidades Domésticas	4
Quantidade total de empresas	129

Quadro 16: Visão geral das empresas e segmentos pesquisados

Os setores de eletroeletrônicos, limpeza, papel, papelaria e utilidades domésticas, apresentam um número reduzido de empresas em função de dois aspectos: o foco do trabalho é empresas médias e grandes, e estes setores possuem poucas empresas que se enquadram nestes parâmetros e o autor da dissertação não se relaciona com outras empresas destes segmentos, cujas características satisfaçam as especificações do objetivo do trabalho.

3.4 Variáveis Relevantes

As principais variáveis classificadas como relevantes neste trabalho estão demonstradas no quadro 17.

Quadro 17: Variáveis Relevantes

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
Variáveis relacionadas à classificação da empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Faturamento (Excluído coligadas e/ou controladas) • Segmento de atuação • Área geográfica de atuação (Venda) • Nacionalidade do controle do capital 	1	Métrica.	Análise de Frequência	BNDES
		27	Nominal		
		2	Nominal		
		3	Nominal		BNDES
A análise e concessão de crédito em relação a:	<ul style="list-style-type: none"> • Feeling, Confiança, Técnica ou um conjunto destas variáveis • Distribuição percentual entre: <i>feeling</i>, confiança e técnica. • % de subjetividade existente na análise e concessão de crédito 	4	Nominal	Análise de Frequência	Berni (1999) Schrickel (2000) Silva (2003)
		5	Métrica		
		6	Métrica		
Formalização da Política de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Nível decisório • Formalização das normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito • Utilização destas normas, diariamente 	7	Todas as variáveis são nominais	Análise de Frequência	Brigham (2000) Caouette et al.(2000) Morsman(1994) Silva (2003)
		8			
		9			

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
<p>Importância dos principais fatores internos da empresa para o gestor de crédito em seu esforço de coleta de informações</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Integração entre Cadastro e Crédito • Integração entre Crédito e Vendas • Existência de uma Política de Crédito bem definida. • Existência de uma Política de Crédito conhecida por todos. • Formalização das normas e procedimentos para a análise de crédito (por exemplo em manuais). • Formalização das normas e procedimentos para a concessão de crédito (por exemplo em manuais). • Utilização das informações de empresas de proteção ao crédito. • Histórico do cliente em suas relações comerciais com a empresa e com o mercado de uma forma geral. • Visitas periódicas ao cliente para atualização das informações sobre o mesmo <i>in loco</i>. • Utilização do computador (<i>hardware e software</i>) no processo de análise e concessão de crédito. 	10	Todas as variáveis são ordinais (escala de 1 a 5)	<p>Análise de Frequência</p> <p>Prova de Kolmogorov-Smirnov</p> <p>ANOVA (Levene)</p> <p>Teste Kruskal-Wallis</p>	<p>Brigham(2000)</p> <p>Caouette et al.(2000)</p> <p>Costa (2003)</p> <p>Mueller(1997)</p> <p>Schrickel(2000)</p> <p>Securato(2002)</p> <p>Serasa (2005)</p>

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
Variáveis relativas à empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Bens móveis e imóveis da empresa • Data início de atividade (fundação) • Instalada em imóvel próprio ou de terceiro • Tipo de Administração (ex: profissional, familiar, misto) • Composição acionária • Participação da empresa em outras empresas • Conflito entre sócios • Sucessão: existência de pessoas qualificadas • Crédito junto a outros fornecedores • Sazonalidade das vendas • Seguro dos imóveis • Seguro dos estoques • Conceito na praça • Faturamento anual • Concordata • Consulta ao Sintegra • Consulta ao Refins • Consulta à Receita Federal • Cadastro de emitentes de cheques sem fundos • Protestos • Endividamento 	11	Todas as variáveis são Nominais	Análise de Frequência	<p>Assaf (2003)</p> <p>Berni(1999)</p> <p>Brigham (2000)</p> <p>Brigham et al.(2001)</p> <p>Caouette et al.(2000)</p> <p>Costa (2003)</p> <p>Leoni (1997)</p> <p>Martins(1993)</p> <p>Paiva(1997)</p> <p>Santi Filho(1997)</p> <p>Schrickel (2000)</p> <p>Serasa(2005)</p> <p>Silva (2003)</p>

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
Variáveis relativas à empresa (continuação)	<ul style="list-style-type: none"> • Renegociação de financiamentos junto aos bancos • Pontualidade em fontes externas • Tributos em atraso e/ou refinanciamento • Cadastro de inadimplentes do Bacen-Cadin • Garantias oferecidas • Informatização da empresa • Análise das demonstrações financeiras • Atraso de salários dos funcionários • Ações executivas • Região geográfica em que a empresa se localiza • Capital (Patrimônio Líquido) • Tipo de sociedade (S.A; Ltda; etc.) • Renegociação de financiamento junto a fornecedores • Certidão negativa de débito junto à Receita Federal • Certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica Federal 	11	Todas as variáveis são nominais	Análise de Frequência	<p>Assaf (2003)</p> <p>Berni(1999)</p> <p>Brigham (2000)</p> <p>Brigham et al.(2001)</p> <p>Caouette et al.(2000)</p> <p>Costa (2003)</p> <p>Leoni (1997)</p> <p>Martins(1993)</p> <p>Paiva(1997)</p> <p>Santi Filho(1997)</p> <p>Schrickel (2000)</p> <p>Serasa(2005)</p> <p>Silva (2003)</p>

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
Classificação por ordem de importância das 5 variáveis mais e menos importantes, em relação à empresa	<ul style="list-style-type: none"> Vai ser determinada pela pesquisa de campo 	12	Todas as variáveis são ordinais (escala de 1 a 5)	Análise de Frequência Prova de Kolmogorov-Smirnov ANOVA (Levene) Teste Kruskal-Wallis	Assaf (2003) Berni(1999) Brigham (2000) Brigham et al.(2001) Caouette et al.(2000) Costa (2003) Leoni (1997)
Variáveis, em relação à empresa, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito	<ul style="list-style-type: none"> Vai ser determinado pela pesquisa de campo 	13	Todas as variáveis são nominais	Análise de Frequência	Martins(1993) Paiva(1997) Santi Filho(1997) Schrickel (2000) Serasa (2005)

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
Variáveis relativas aos sócios	<ul style="list-style-type: none"> • Estado civil • Patrimônio • Percentual de participação na empresa • Participação acionária em outras empresas • Idade • Experiência no ramo em que atua • Conceito na praça 	14	Todas as variáveis são nominais	Análise de Frequência	Brigham(2000) Caouette et al.(2000)
Classificação por ordem de importância das 5 variáveis mais e menos importantes, em relação aos sócios	<ul style="list-style-type: none"> • Vai ser determinada pela pesquisa de campo 	15	Todas as variáveis são ordinais (Escala de 1 a 5)	Análise de Frequência Prova de Kolmogorov-Smirnov ANOVA (Levene) Teste Kruskal-Wallis	Costa (2003) Mueller(1997) Schrickel(2000) Securato(2002) Serasa (2005)
Variáveis, em relação aos sócios, que isoladamente pode provocar a recusa da concessão de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Vai ser determinado pela pesquisa de campo 	16	Todas as variáveis são nominais	Análise de Frequência	

Tópicos	Variáveis	Perguntas do Questionário	Classificação das Variáveis	Instrumento de Análise das Variáveis	Referencial Teórico
O impacto da utilização do computador (<i>hardware e software</i>) no processo de análise e concessão de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Nível de Informatização • Agilização do processo de análise e concessão de crédito • % de redução de tempo para tomada de decisão • % de pedidos que são analisados automaticamente pelo Sistema • % de redução nas perdas com os clientes no que se refere à inadimplência, concordatas, golpes e falências • Existência de Sistema desenvolvido internamente e/ou por terceiros para o processo de análise e concessão de crédito • Parâmetros utilizados quando da análise via sistema e quando feita manualmente 	17 18 19 20 21 e 22 23 24 e 25	Nominal Nominal Métrica Métrica Métrica Nominal Nominal	Análise de Frequência Análise de Frequência	Elaborado pelo autor da dissertação
Hierarquização das 5 maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Vai ser definida pela pesquisa de campo 	26	Todas as variáveis são ordinais (Escala de 1 a 5)	Análise de Frequência Prova de Kolmogorov-Smirnov ANOVA (Levene) Teste Kruskal-Wallis	

3.4.1 Variáveis relacionadas à empresa

As perguntas 1,2,3, e 27 do questionário procuram:

- Classificar as empresas de acordo com seu porte. Esta classificação será feita de acordo com o critério adotado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), critério este, reproduzido no quadro 18.
- Identificar qual o foco de atuação das mesmas: mercado nacional, mercado externo ou ambos e o seu segmento de atuação (Vendas).
- Demonstrar qual a origem (nacionalidade) do controle do capital das empresas que compõem a amostra, por segmento e no conjunto. Será possível, também, saber qual o segmento que está sendo mais privilegiado pelo capital estrangeiro.

Porte da Empresa	Faturamento Anual
Micro	ROB: de até R\$1.200 mil
Pequena	ROB: superior a R\$1.200 mil e inferior a R\$10.500 mil
Média	ROB: superior a R\$10.500 mil e inferior a R\$60milhões
Grande	ROB: superior a R\$ 60 milhões
ROB: Receita operacional bruta ou anualizada	

Quadro 18: Classificação do porte das empresas

Fonte: BNDES (acesso em março de 2.005)

3.4.2 Análise e concessão de crédito em relação ao *Feeling*, *Confiança* e *Técnica*.

As perguntas 4, 5 e 6 procuram demonstrar qual é, realmente, o grau de subjetividade e técnica existente no processo de análise e concessão de crédito nas empresas que compõem a amostra. As perguntas permitem comparar os diferentes segmentos.

3.4.3 Formalização da política de crédito

Através das perguntas 7, 8 e 9 , será possível conhecer os responsáveis pela definição da política de crédito, a existência da formalização das respectivas normas e procedimentos e se estas normas e procedimentos são efetivamente utilizadas diariamente pelos gestores de crédito.

3.4.4 Importância dos principais aspectos internos da empresa para o gestor de crédito, no processo de análise e concessão de crédito

A pergunta 10 pretende identificar o grau de importância da:

- Integração entre os departamentos de cadastro, crédito e vendas.
- Existência de uma política de crédito conhecida por todos.
- Formalização das normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito.
- Utilização das informações das empresas de proteção ao crédito.
- Histórico do cliente em suas relações comerciais com a empresa e com o mercado de uma maneira geral.
- Visitas periódicas ao cliente para o levantamento de seus dados, no próprio local em que o mesmo se encontra.
- Opinião do vendedor a respeito do cliente.
- Relação de amizade que o gestor de crédito tem com o cliente.
- Utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito.

Será possível verificar, também, se há similaridade entre os diversos segmentos em relação ao grau de importância destes fatores.

3.4.5 Variáveis relativas á empresa e aos sócios

As perguntas 11, 12 e 13 abordam as variáveis em relação à empresa e as perguntas 14, 15 e 16 do questionário abordam as variáveis em relação aos sócios, que são importantes para o processo de análise e concessão de crédito. Procuram classificá-

las por ordem de importância (escala de 1 a 5) e identificar, ainda, a (s) variável (eis) que isoladamente pode(m) provocar a recusa de concessão de crédito.

Como a amostra é composta por empresas de diferentes segmentos, será possível saber se as variáveis elencadas, bem como os seus graus de importância, são semelhantes para os diferentes segmentos.

3.4.6 A influência da utilização do computador (*hardware* e *software*) no processo da análise e concessão de crédito

As perguntas 17 a 25 procuram dimensionar o impacto que a utilização do computador, tanto no que se refere à utilização de *hardware*, como na utilização de *software*, provocou no processo de análise e concessão de crédito.

Procuram, ainda, abordar os principais parâmetros (crivos) utilizados, quando da análise manual e quando efetuada pelo sistema desenvolvido de análise e concessão de crédito. Comparando-se os parâmetros utilizados pelos diferentes segmentos, será possível conhecer se há similaridade entre as empresas pesquisadas.

3.4.7 Maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito

Com a formulação da pergunta 26 procura-se abordar as maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Nesta pergunta é solicitado que as dificuldades apontadas sejam hierarquizadas de acordo com o grau de importância (escala de 1 a 5), o que possibilitará classificá-las e conhecer qual a maior dificuldade de cada segmento, bem como a do conjunto.

3.5 Instrumentos que serão utilizados na análise dos dados

Malhotra (2001, p. 194) conceitua o processo de medição como:

Associar números a um objeto que, segundo uma regra estabelecida, passa a representar as quantidades ou suas características ou atributos. Por exemplo, não medimos uma pessoa, mas sua renda, idade, peso, sexo, nível de escolaridade, estado civil, número de filhos, atitudes, comportamento, etc. Também, sendo esta definição, está implícito que não podemos utilizar todas as características do sistema numérico na análise dos dados obtidos, mas restringi-las às regras que foram estabelecidas.

Neste trabalho há dois tipos de variáveis: nominais e ordinais (quadro 25). Siegel (1975, p. 23) ensina que, quando números ou outros símbolos são usados para identificar os grupos a que vários objetos pertencem, esses números ou símbolos constituem uma escala nominal ou classificadora. As únicas operações possíveis em uma escala nominal, são aquelas operações baseadas em contagem de frequência: percentagem, moda, testes qui-quadrado e binomial.

Uma escala ordinal é uma escala, segundo Malhotra (2001, p. 239) de graduação em que se atribuem números a objetos para indicar até que ponto possuem determinada característica, e se a possuem em maior ou menor grau do que um outro objeto.

Segundo Selltitz, Cook e Wellford (1987, p. 11), a escala ordinal não fornece nenhuma informação acerca das distâncias entre os valores. As grandezas, nesta escala, podem ser avaliadas em termos de maior que ou menor que, embora a quantificação precisa (quão mais ou quão menos) seja impossível.

O intervalo entre 1 e 2 pode ser maior ou menor do que entre 2 e 3. Uma escala ordinal não implica absolutamente nada mais acerca dos valores aritméticos além de que eles estão em ordem.

Toda a análise de dados será feita usando o SPSS versão 10. A partir deste *software* será possível:

- a) obter as tabelas de frequência (Quadro 25) relativas à (s):
- Variáveis relacionadas à classificação das empresas;
 - Análise e concessão de crédito em relação ao *feeling*, confiança e técnica;

- Formalização da política de crédito;
- Importância dos principais aspectos internos da empresa para o gestor de crédito em seu esforço de coletar informações;
- Variáveis relativas à empresa;
- Variáveis relativas aos sócios;
- Impacto da utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito;
- Maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

b) testar a aderência das distribuições obtidas à curva normal pelo método de Kolmogorov-Smirnov.

c) verificar a homoscedasticidade das variáveis, utilizando o teste de homogeneidade de variâncias pelo resultado da estatística de Levene.

d) comparar os níveis de importância dos vários fatores (Quadro 17) para os diferentes segmentos que compõem a amostra, usando a Prova de Kruskal-Wallis.

Em toda a análise de dados será adotado o nível de significância de 5%.

Como algumas das técnicas não-paramétricas e paramétricas mencionadas podem não ser de conhecimento geral, apresenta-se a seguir um breve resumo destas técnicas.

- Prova de Kolmogorov-Smirnov: o teste mais adequado para verificação da normalidade das distribuições apresentadas, quando estas têm mais de 50 casos. É um teste não-paramétrico. O teste KS (Kolmogorov-Smirnov) compara uma distribuição cumulativa observada (DO) com uma distribuição teórica normal (DN). Quando os valores da significância são maiores do que 0,05, pode-se concluir que a distribuição observada corresponde à distribuição normal.
- Prova de Kruskal-Wallis: é um teste não-paramétrico. Segundo Siegel (1975, p. 209) é:

Uma prova extremamente útil para decidir se K amostras independentes provêm de populações diferentes. Os valores amostrais quase que invariavelmente diferem entre si, e o problema é decidir se essas diferenças entre as amostras significam diferenças efetivas entre as populações ou se representam apenas variações casuais, que podem ser esperadas entre amostras aleatórias de uma mesma população. A prova supõe que a variável em estudo tenha distribuição inerente contínua, e exige mensuração no mínimo ao nível ordinal.

A prova não faz qualquer outra suposição além dessa. Assemelha-se à análise de variância (técnica paramétrica usada para comparar várias médias), sendo empregada quando os dados não são quantificáveis.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados são apresentados tendo como base as respostas obtidas através do questionário (Apêndice B) respondido pelas empresas (Apêndice A) que compõem a amostra deste trabalho.

Trata-se de uma pesquisa exploratória onde os dados obtidos foram tratados estatisticamente (SPSS, versão 10). Objetivando a facilidade de apresentação, compreensão e comparação dos dados obtidos, optou-se pela utilização de tabelas.

As análises efetuadas, bem como os comentários e conclusões elaborados, não podem ser extrapolados para o universo destas empresas, restringindo-se tão somente à amostra pesquisada.

A tabela 3, demonstra sinteticamente, os segmentos e quantidade de empresa envolvidas na pesquisa realizada.

Tabela 3: Visão geral da pesquisa

Segmento das empresas	Questionários enviados	Respostas obtidas válidas	%	Recusas formais	%	Sem respostas	%
Alimentos	71	46	65	6	8	19	27
Bebidas	11	8	73	1	9	2	18
Eletroeletrônico	6	5	83			1	17
Prods. Limpeza	6	2	33	2	33	2	33
Papel	6	4	67	1	17	1	17
Papelaria	3	3	100			0	0
Toucador	22	11	50	2	9	9	41
Utilidades Domésticas	4	2	50	1	25	1	25
Total empresas	129	81	63	13	10	35	27

Pelos dados apresentados na tabela 3 observa-se que:

- 81 questionários foram respondidos, representando 63% do total enviado.
- 13 questionários não foram respondidos, representando 10% da amostra, mas as empresas deram retorno, alegando que não responderiam por motivo de confidencialidade e/ou normas internas das mesmas.

- 35 questionários não retornaram, representando 27% da amostra, sem que o autor da dissertação pudesse obter o (s) motivo (s) do não retorno.

Corroborando observações feitas no item 3.2 – Delimitação do Trabalho, foi observado ao longo de toda a pesquisa o sigilo com que as empresas tratam estes dados. Em sua maioria, os respondentes fizeram questão de pedir a não divulgação do nome da empresa; alguns participantes, inclusive, enviaram o questionário pelo correio, sem a identificação do respondente.

Os dados da tabela 3, mostram alguns segmentos com número reduzido de empresas, muito embora, a maioria delas sejam as principais em seus segmentos de atuação, conforme está demonstrado na tabela 5.

4.1 Resultados obtidos

Os resultados obtidos são analisados de acordo com o roteiro estabelecido no capítulo 3, subitem 3.4.1 a 3.4.7, o qual é descrito em maiores detalhes no Apêndice C.

4.1.1 Análise descritiva das empresas

A tabela 4 mostra que a maioria das empresas (86,4%) são grandes, com faturamento anual superior a R\$ 60 milhões de reais, sendo que 27% atuam somente no Brasil e 73% destas empresas atuam no mercado brasileiro e internacional.

Tabela 4: Classificação das empresas: segmento de atuação, porte e área geográfica de atuação.

Segmento das empresas	Porte das empresas			Área geográfica de atuação das empresas			
	Média	Grande	Não responderam a questão	Brasil	Brasil e Exterior	Exterior	Não responderam a questão
Alimentos	2	37	7	9	34		3
Bebidas	1	7		3	5		
Eletroeletrônico		5		2	3		
Prods. Limpeza		2		1	1		
Papel		4		1	3		
Papelaria		3		1	2		
Toucador	1	10		5	6		
Utilidades Domésticas		2			2		
Total empresas (Qte)	4	70	7	22	56		3
Total empresas (%)	4,9	86,4	8,7	27,2	69,1		3,7

Tabela 5: Segmentação das empresas por ramo de atuação e faturamento

Segmento de atuação	Faturamento Anual em milhões de reais							Total empresas
	até 10	10,1 a 30	30,1 a 50	50,1 a 100	100,1 a 300	300,1 a 500	mais de 500	
Alimentos		1	1	7	11	6	13	39
Bebidas		1			4	3		8
Eletroeletrônico				1	2	1	1	5
Prods. Limpeza					1		1	2
Papel				1	1	1	1	4
Papelaria					1	2		3
Toucador		1		4	3	1	2	11
Utilidades Domésticas					2			2
Total empresas		3	1	13	25	14	18	74
Total empresas (%)		4,1	1,4	17,5	33,8	18,9	24,3	

Os dados da tabela 5 demonstram que 77% das empresas faturam anualmente acima de R\$ 100 milhões, sendo que:

- 33,8% faturam de R\$ 100 a R\$ 300 milhões,
- 18,9% faturam de R\$ 300,1 a R\$ 500 milhões e
- 24,3% faturam acima de R\$ 500 milhões.

Observa-se, ainda, que dos oito segmentos pesquisados, apenas três apresentam apenas uma empresa com faturamento anual de R\$ 10,1 a R\$ 30 milhões.

Tabela 6: Classificação das empresas: nacionalidade capital e segmento atuação

Nacionalidade do Controle do Capital	Segmento de atuação das empresas								Total de Empresas
	Alimentos	Bebidas	Eletro-eletrônico	Prods. Limpeza	Papel	Papelaria	Tou-cador	Utilidades domésticas	
Alemã	1				1		1	1	4
Alemã/Suíça/Brasileira						1			1
Americana	6	1	2		1	1	1		12
Anglo/Holandesa	1								1
Argentina	1								1
Brasileira	26	2	1	2	1		7	1	40
Escocesa		1							1
Francesa	2	2				1	1		6
Holandesa			1						1
Inglesa	1	1			1				3
Italiana		1							1
Japonesa	1		1						2
Mexicana							1		1
Não responderam	7								7
Total	46	8	5	2	4	3	11	2	81

Para verificar como está distribuído o controle do capital das empresas pesquisadas, foi elaborada a tabela 6. Uma parcela significativa, (49,4%) das empresas ainda está sob o controle brasileiro, com ênfase no setor de alimentos (56,5%), produtos de limpeza (100%) e toucador (63%).

A presença do capital americano é significativa, sendo que 14,8% das empresas são controladas por este capital. O setor de alimentos, embora apresente uma predominância brasileira, é um dos segmentos preferidos pelos investidores americanos, apresentando 13,0% do total das empresas do segmento sob seu controle, seguido pelo setor eletroeletrônico com 40% das empresas e papelaria com 33% das empresas sob controle americano.

O setor de papelaria, constituído por três empresas, são pelas maiores, com peso bastante significativo no setor, está quase que inteiramente sob controle do capital estrangeiro, sendo que apenas uma das empresas ainda tem uma participação brasileira no controle do capital.

O segmento de bebidas, composto por oito empresas, apresenta apenas duas empresas (25%) sob o controle de capital brasileiro, demonstrando, também, uma clara preferência do capital estrangeiro.

A tabela 7 objetiva demonstrar quantas empresas da amostra pesquisada são S.As de capital aberto ou fechado e quantas são Ltda. As S.As de capital aberto, por possuírem ações na Bolsa de Valores, têm que obrigatoriamente prestar contas em detalhes, aos acionistas, de todas as suas atividades, sendo, inclusive, fiscalizadas pela Comissão de Valores Imobiliários (CVM), não acontecendo o mesmo com os dois outros tipos de empresas: as S.As de capital fechado e as Ltdas.

Tabela 7: Divisão das empresas em S.As de capital aberto, fechado e Ltda.

Segmento de atuação	Quantidade de empresas			
	Ltda		S.A capital fechado	
	Quantidade	%	Quantidade	%
Alimentos	26	32,2	20	24,7
Bebidas	8	9,8		
Eletroeletrônico	4	5,0	1	1,2
Produtos Limpeza	1	1,2	1	1,2
Papel	4	5,0		
Papelaria	1	1,2	2	2,5
Toucador	7	8,6	4	5,0
Utilidades Domésticas	1	1,2	1	1,2
Total de empresas	52	64,2	29	35,8

Os dados da tabela 7 demonstram que 64,2% das empresas são Ltda's e 35,8% das empresas são S.A's de capital fechado. Observa-se, inclusive, a ausência de S.As. de capital aberto.

Embora, 77% das empresas pesquisadas faturem anualmente acima de 100 milhões de reais, nenhuma delas possui ações em Bolsa de Valores, o que de uma certa forma, não as obriga a prestarem maiores esclarecimentos sobre seus números e/ou ações. As S.A's, de capital fechado, ainda têm a obrigação legal de publicarem o balanço, não acontecendo o mesmo com as Ltda's.(Lei 6404 de 1976, artigo 289).

A maioria das empresas é de Ltda's de grande porte. O autor da dissertação sente-se gratificado pelo retorno obtido, atribuindo este êxito ao nível de relacionamento mantido com os respondentes. As restrições por parte destas empresas são enormes, dificultando muito qualquer trabalho de pesquisa. O presente trabalho ajuda a compreender um pouco melhor este perfil de empresa.

4.1.2 Análise e concessão de crédito em relação ao *Feeling*, Confiança, Técnica e Subjetividade

Com os dados da tabela 8, objetiva-se demonstrar como os gestores de crédito das empresas pesquisadas conceituam o processo de análise e concessão de crédito em relação aos aspectos: *feeling*, técnica e confiança.

Tabela8: Análise e concessão de crédito: *Feeling*, Técnica, Confiança e Subjetividade

Segmento de atuação	Quantidade de empresas				% <i>Feeling</i> , Técnica, Confiança e Subjetividade			
	<i>Feeling</i>	Técnica	Confiança	Conjunto destas variáveis	<i>Feeling</i>	Técnica	Confiança	Subjetividade
Alimentos		1		45	24	58	18	35
Bebidas				8	25	46	29	23
Eletroeletrônico				5	23	48	29	31
Prods.Limpeza				2	12	55	33	12
Papel				4	31	40	29	32
Papelaria				3	23	47	30	33
Toucador				11	27	52	21	33
Util.Domésticas				2	15	67	18	30
No conjunto das empresas		1		80	24	54	22	32

Apenas um gestor de crédito considera o processo de análise e concessão de crédito como somente uma questão de técnica. Os demais gestores (98,8%) consideram o processo como um conjunto destes três aspectos.

A tabela 8 identifica, ainda, como os gestores de crédito distribuem percentualmente o processo de análise e concessão de crédito em relação aos mencionados aspectos. Mostra, também, o percentual (%) de subjetividade existente neste processo.

Nota-se que em todos os setores o aspecto técnica apresenta uma maior (praticamente o dobro) relevância em relação aos aspectos *feeling* e confiança. Os segmentos de alimentos, produtos de limpeza, toucador e utilidades domésticas apresentam percentuais acima de 50%, sendo que o setor de utilidades domésticas considera que no processo de análise e concessão de crédito, a técnica responde por 67% de todo o processo.

Talvez o fator responsável por esta predominância da utilização da técnica no processo de análise e concessão de crédito, seja a utilização cada vez mais maior do computador (*hardware e software*) na obtenção dos dados sobre os clientes, bem como na própria análise e concessão de crédito. Muito embora haja a predominância da técnica, o *feeling* e a confiança, ainda, representam aproximadamente 50% do processo de análise e concessão de crédito.

Esta pesquisa contém um bloco de questões dedicadas exclusivamente à obtenção de dados sobre a utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito, onde é possível corroborar se realmente esta utilização do computador tem a importância acima mencionada.

De certa forma, os dados da tabela 8, vêm corroborar os pressupostos ensinados por Berni (1999, p. 17):

Já vai longe o tempo do “fio da barba” e até mesmo do *feeling*, porque, além do bom-senso, a concessão de crédito exige preparo técnico, análise setorial, regional, conhecimento de diversos mercados e do *modus operandi* de cada um.

Na média do conjunto das empresas pesquisadas, o resultado apresentado foi:

- *Feeling* : 24%
- Técnica : 54%
- Confiança : 22%

A subjetividade apresentou percentuais entre 30 e 35% em seis segmentos. O menor percentual foi apresentado pelo setor de produtos de limpeza: 12%. No conjunto a média apresentada foi de 32%.

Ainda em relação à subjetividade, observa-se, de acordo com os dados da tabela 8, que o percentual apresentado aproxima-se muito da somatória dos percentuais atribuídos ao *feeling* e à confiança. Talvez os gestores de crédito entendam que a subjetividade seja, realmente, uma somatória do *feeling* e da confiança.

4.1.3 Política de análise e concessão de crédito: definição, formalização e utilização diária

As tabelas 9 e 10, detalham os responsáveis pela definição da política de crédito, se as normas e procedimentos desta política estão formalizados (em manuais por exemplo) e se são utilizados no dia-a-dia pelos gestores de crédito destas empresas.

Tabela 9: Política de análise e concessão de crédito: Cargo que a define

Cargo	Segmento de atuação das empresas								Total empresas	%
	Alimentos	Bebidas	Eleto-eletronico	Prods. Limpeza	Papel	Pape-laria	Touca-dor	Utils. Domés-ticas		
Presidência	1		1				2		4	4,9
Comitê de Crédito	6							2	8	9,9
Diretoria Financeira	14	3	2	1	2		4		26	32
Diretoria e Gerência Financeira	3	2							8	9,9
Diretoria e Gerência de Crédito	5		1			3			6	7,4
Gerência Financeira	4	1					2		7	8,7
Gerência de Crédito e Cobrança	3	2		1	1		1		8	9,9
Gerência de Crédito	1						2		3	3,7
Diretoria Financeira e Comercial	5				1				6	7,4
Diretoria Comercial	2								2	2,5
Controller	2		1						3	3,7
Total	46	8	5	2	4	3	11	2	81	100,0

Pelos dados da tabela 9 percebe-se que a Diretoria Financeira responde, isoladamente, pela definição da política de crédito em 32% das empresas. Este percentual aumenta para 59,2% considerando o conjunto de Diretores.

É possível verificar, ainda, que em 22,2% das empresas, a definição dos parâmetros que constituem a política de crédito da empresas, está a cargo do nível gerencial.

Contrariando os pressupostos de Morsman(1994); Muller (1997); Caouette, Altman e Narayannan (2000), a autoridade máxima da empresa, ou seja, a Presidência, responde por apenas 4,9% das empresas pesquisadas, seguida pelo Comitê de crédito com 9,9%. Estes autores argumentam que a presidência e a diretoria devem ser os guardiões dos princípios que norteiam os parâmetros da política de crédito.

Tabela 10: Cargos que definem a política de crédito: resumo

Cargo	Total	%
Presidência	4	4,9
Comitê de crédito	8	9,9
<i>Controller</i>	3	3,8
Diretoria	48	59,2
Gerência	18	22,2
Total empresas	81	100,0

Pelos dados da tabela 9 e 10, observa-se claramente que uma parte significativa destas empresas não obedece estes pressupostos, delegando a definição dos parâmetros da política de crédito para o nível gerencial, o que poderá significar grandes problemas para as finanças das empresas envolvidas.

De acordo com os pressupostos abordados no capítulo 2, subitem 2.5.5, dependendo dos parâmetros que norteiam a política de crédito da empresa, pode haver um maior ou menor volume de vendas, uma maior ou menor liquidez, um aumento ou diminuição de custos, dentre muitos outros fatores.

Em função da importância destes parâmetros é que Morsman (1994), Mueller (1997) e Caouette, Altman e Narayannan (2000), ensinam que é da presidência da empresa em conjunto com o comitê de crédito que deve emanar os princípios básicos que embasam a política de crédito a ser adotada pela empresa.

A tabela 11 abarca os dados referentes à política de crédito, mas com ênfase na formalização e utilização diária das suas respectivas normas e procedimentos.

Tabela 11: Política de crédito: formalização e utilização diária

Segmento de atuação	Formalização				Utilização Diária			
	Sim		Não		Sim		Não	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Alimentos	39	84,8	7	15,2	38	82,6	8	17,4
Bebidas	7	87,5	1	12,5	7	87,5	1	12,5
Eletroeletrônico	3	60,0	2	40,0	4	80,0	1	20,0
Prods.Limpeza	1	50,0	1	50,0	1	50,0	1	50,0
Papel	3	75,0	1	25,0	3	75,0	1	25,0
Papelaria	2	66,7	1	33,3	2	66,7	1	33,3
Toucador	9	81,8	2	18,2	9	81,8	2	18,2
Útil.Domésticas	2	100,0			2	100,0		
Total empresas	66	81,6	15	18,4	66	81,6	15	18,4

Percebe-se pelos dados da tabela 11 que em 66 empresas (81,6%) as normas e procedimentos da política de crédito são formalizados e utilizados diariamente.

Talvez o fato de serem, em sua maioria, grandes empresas, atuando, inclusive, no mercado internacional, seja o fator responsável por um percentual tão alto de formalização e utilização diária das normas e procedimentos da política de crédito. Os critérios para análise e concessão de crédito, provavelmente, são bem mais rigorosos e exigem uma séria de procedimentos que, talvez, não sejam ou não possam ser seguidos pelas empresas pequenas e médias.

4.1.4 Grau de importância de alguns aspectos para o gestor de crédito em seu esforço de coletar informações

A tabela 12 traz o grau de importância atribuído pelo gestor de crédito a alguns aspectos internos da empresa em seu esforço de coletar informações. Através dos dados desta tabela é possível identificar os aspectos de maior importância no processo de análise e concessão de crédito no conjunto das empresas pesquisadas.

Tabela 12: Grau de importância atribuído pelo conjunto de gestores de crédito a alguns aspectos

Aspectos	Empresas que optaram pelos respectivos graus de importância (quantidade e percentuais)									
	Nenhuma importância		Alguma importância		Razoável importância		Importante		Muita importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Utilização de informações fornecidas pelas empresas de proteção ao crédito			2	2,5	1	1,2	7	8,6	71	87,7
Histórico do cliente em suas relações com a empresa							12	14,8	69	85,2
Existência de uma política de crédito bem definida	1	1,2	3	3,7	4	5,0	13	16,0	60	74,1
Integração entre cadastro e crédito			1	1,2	9	11,1	15	18,6	56	69,1
Integração entre crédito e vendas	1	1,2	1	1,2	8	9,8	15	18,6	56	69,1
Histórico do cliente em suas relações com o mercado	2	2,5	1	1,2	1	1,2	21	26,0	56	69,1
Existência de uma política de crédito conhecida por todos	1	1,2	5	6,1	6	7,4	17	21,0	52	64,3
Utilização do computador (<i>hardware</i> e <i>software</i>) no processo de análise e concessão de crédito	8	9,8	10	12,3	10	12,3	14	17,3	39	48,3
Formalização das normas e procedimentos para análise de crédito	4	5,0	4	5,0	16	19,8	21	26,0	36	44,2
Formalização das normas e procedimentos para a concessão de crédito	5	6,1	4	5,0	15	18,6	21	26,0	36	44,2
Visita periódica ao cliente para atualização de dados <i>in loco</i>	6	7,4	9	11,1	19	23,4	21	26,0	26	32,1
Total de empresas										81

De acordo com os dados da tabela 12, é possível identificar que os aspectos mais importantes para o gestor de crédito em seu esforço de coletar informações são:

- Utilização de informações fornecidas pelas empresas de proteção ao crédito com 87,7%.
- Histórico do cliente em suas relações com a empresa com 85,2%.
- Existência de uma política de crédito bem definida com 74,1%.
- Integração entre cadastro e crédito, integração entre crédito e vendas e histórico do cliente em suas relações com o mercado, todos com 69,1%.

Estes dados vêm corroborar a dinâmica do trabalho do gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito, o qual tem que estar permanentemente coletando informações do cliente em seu relacionamento com o mercado como um todo e não somente com a sua empresa. Ressaltam, ainda, a importância da integração entre os departamentos de análise e concessão de crédito com o departamento de vendas.

Estar de posse de informações atualizadas, pressupostos ensinados por Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p.790), constitui um dos pilares do trabalho do gestor de crédito de acordo com os dados da tabela 12.

Foi utilizado o teste Kolmogorov Smirnov, objetivando-se testar a aderência dos dados da tabela 12 à distribuição normal. Os valores obtidos (tabela 13) da significância foram menores que 0,05 comprovando-se a não normalidade dos dados.

Procurando identificar a existência de possíveis similaridades entre os oito segmentos pesquisados, em relação ao grau de importância atribuído pelos gestores de crédito aos diversos aspectos da tabela 12, utilizou-se o teste de Kruskal-Wallis. Os dados obtidos (tabela 13) indicam que estes segmentos apresentam comportamentos muito próximos, em todos os aspectos analisados (significância superior a 0,05).

Tabela 13: Grau de importância atribuído pelo conjunto das empresas a alguns aspectos. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov e Kruskal-Wallis

Aspectos	Kolmogorov Smirnov	Kruskal-Wallis
	Significância	Significância
Utilização de informações fornecidas pelas empresas de proteção ao crédito	0,00	0,454
Histórico do cliente em suas relações com a empresa	0,00	0,292
Existência de uma política de crédito bem definida	0,00	0,428
Integração entre cadastro e crédito	0,00	0,176
Integração entre crédito e vendas	0,00	0,525
Histórico do cliente em suas relações com o mercado	0,00	0,737
Existência de uma política de crédito conhecida por todos	0,00	0,178
Utilização do computador (<i>hardware</i> e <i>software</i>) no processo de análise e concessão de crédito	0,00	0,678
Formalização das normas e procedimentos para análise de crédito	0,00	0,414
Formalização das normas e procedimentos para a concessão de crédito	0,00	0,250
Visita periódica ao cliente para atualização de dados <i>in loco</i>	0,00	0,553

4.1.5 Variáveis relativas à empresa utilizadas no processo de análise e concessão de crédito

As tabelas 14 a 25 versarão sobre as variáveis relativas às empresas que foram elencadas pelos gestores de crédito dos diferentes segmentos pesquisados.

4.1.5.1 Variáveis relativas à empresa que são utilizadas de uma forma geral por cada segmento e pelo conjunto de empresas

Pelos dados da tabela 14 e 48 (Apêndice D) pode-se identificar quais são as variáveis utilizadas, em relação à empresa, pelo gestor de crédito, por segmento, no processo de análise e concessão de crédito.

Analisando-se individualmente cada segmento observa-se que algumas variáveis são utilizadas quase que por todos os segmentos, destacando-se: conceito na praça, consulta ao Sintegra, pontualidade em fontes externas, data do início de atividade, crédito junto a outros fornecedores, protestos e cadastro de emitente de cheques sem fundos-CCF. Estas variáveis são utilizadas por mais de 90% das empresas dos diferentes segmentos.

Outras variáveis como: renegociação de financiamento junto a fornecedores, participação de *Off Shore* na empresa, concordata, consulta à Receita Federal e participação da empresa em outras empresas, também são utilizadas por uma grande parte das empresas pesquisadas.

A variável atraso de salários dos funcionários, muito embora seja importante para a análise e concessão de crédito na opinião do autor da dissertação, tem uma utilização mínima, muito provavelmente, em função da dificuldade de se obter esta informação de uma forma rápida e constante.

Uma outra variável que também pode ser considerada muito importante no processo de análise e concessão de crédito, mas utilizada somente por 50,6% da amostra pesquisada, é a renegociação de financiamento junto aos bancos. Quando este fato ocorre é indicativo de graves dificuldades financeiras na empresa. A informação é difícil de ser obtida, uma vez que

envolve diretamente informações de uma instituição financeira sobre um cliente, informações que são protegidas pela lei.

Há, ainda, a variável consulta à Receita Federal que, muito embora, seja utilizada por 100% das empresas dos segmentos de eletroeletrônico, produtos de limpeza, papel, papelaria e toucador, não é utilizada na plenitude pelos segmentos de alimentos (87%), bebidas (50%) e utilidades domésticas (50%). O regulamento do imposto de renda – Decreto 3000 (ano), em seu artigo 226 e parágrafos 1, 2, 3 e 4, deixam claro que antes da realização de qualquer transação comercial, os fornecedores têm que se certificar de que o cliente está apto a realizar aquela transação comercial, sendo que a não observância desta determinação imposta pela Receita Federal, implica em multas ao fornecedor.

Observação semelhante pode ser feita em relação à variável Consulta ao Sintegra. De acordo com o Regulamento do ICMS, Decreto 45.490, artigo 31, o contribuinte (fornecedor), também, obriga-se a verificar se o cliente está apto a realizar a transação comercial, sendo que a não observação desta determinação, implica, também, em multas ao fornecedor.

Sendo a Consulta ao Sintegra e à Receita Federal, procedimentos legais e por isto mesmo, obrigatórios, os segmentos que não apresentam a utilização no nível de 100%, indica, no mínimo, negligência ou desatenção do gestor de crédito destas empresas. Em futuras fiscalizações, a ausência destes procedimentos, poderão expor suas empresas a multas por parte do Fisco estadual e federal.

Tabela 14: Variáveis relativas à empresa (% de empresas que utilizam as variáveis em relação ao seu segmento)

Variáveis	Segmento de atuação das empresas							
	Alimentos	Bebidas	Eletroeletrônico	Prods.Limpeza	Papel	Papelaria	Toucadador	Utilidades Domésticas
Bens móveis e imóveis da empresa	45,7	50,0	60,0	50,0	25,0	10,0	45,5	100,0
Data do início de atividade	93,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Instalada em sede própria / terceiros	56,5	62,5	60,0	100,0	75,0	100,0	54,5	100,0
Tipo de administração	30,4	37,5	60,0		25,0	100,0	36,4	50,0
Comp. acionária	73,9	87,5	60,0	50,0	25,0	66,7	54,5	100,0
Participação da empresa em outras empresas	82,6	87,5	80,0	100,0	75,0	100,0	100,0	100,0
Conflito entre sócios	26,1	12,5	40,0	50,0	25,0	66,7	36,4	50,0
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	28,3	25,0	60,0		50,0	66,7	36,4	50,0
Crédito junto a outros fornecedores	97,8	100,0	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sazonalidade das vendas	47,8	62,5	40,0	50,0	25,0	100,0	54,5	50,0
Seguro dos imóveis	21,7	12,5	20,0	50,0	25,0	66,7	18,2	
Seguro dos estoques	21,7	12,5	20,0	50,0		66,7	18,2	
Conceito na praça	97,8	75,0	80,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0
Faturamento anual	71,7	37,5	80,0		75,0	66,7	63,6	100,0
Concordata	84,8	87,5	80,0	100,0	50,0	100,0	63,6	100,0
Consulta ao Sintegra	93,5	87,5	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consulta ao Refins	37,0	12,5	40,0	50,0		66,7	36,4	50,0
Consulta à Receita Federal	87,0	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	50,0
Cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF	97,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Protestos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	81,8	100,0
Endividamento	69,6	50,0	60,0	100,0	25,0	66,7	72,7	100,0
Renegociação de financiamentos juntos aos bancos	52,2	25,0	80,0	50,0	25,0	66,7	54,5	50,0
Pontualidade em fontes externas	93,5	87,5	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tributos em atraso e/ou refinanciamento	50,0	12,5	20,0	50,0		100,0	54,5	50,0
Cadastro inadimplentes do BACEN – CADIN	63,0	37,5	20,0	50,0		100,0	72,7	100,0
Garantias oferecidas	34,8	87,5	40,0	50,0	25,0	66,7	36,4	50,0
Informatização da empresa	17,4	25,0	20,0		50,0	33,3	18,2	50,0
Análise demonstrações financeiras	67,4	25,0	40,0	50,0	50,0	33,3	63,6	100,0
Atraso de salários dos funcionários	15,20	37,5	20,0			33,3	9,1	50,0
Ações Executivas	50,0	62,5	100,0	50,0	50,0	66,7	54,5	50,0
Região geográfica em que a empresa se localiza	43,5	62,5	40,0	50,0	75,0	100,0	45,5	100,0
Capital (Patrimônio Líquido)	56,5	50,0	40,0	50,0	25,0	66,7	54,5	100,0
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda; S/C, etc.)	37,0	25,0	20,0	50,0	25,0	66,7	27,3	100,0
Renegociação de financiamentos junto a fornecedores	76,1	62,5	60,0	50,0	75,0	100,0	54,5	100,0
Certidão negativa de débito junto à Receita Federal	21,7	37,5		50,0	25,0	66,7	18,2	50,0
Certidão negativa de débito junto à Cx.Econômica	8,7	12,5		50,0		66,7		50,0
Participação de Off Shore na empresa	73,9	75,0	80,0	50,0	75,0	100,0	63,6	50,0

A tabela 15 traz as variáveis relativas à empresa utilizadas no processo de análise e concessão de crédito, analisando-se o conjunto de todas as empresas pesquisadas.

Tabela 15: Variáveis relativas à empresa analisando-se o conjunto das empresas pesquisadas

Variáveis	Utilizam a Variável	
	Qtde	%
Cadastro emitente cheques sem fundos - CCF	80	98,8
Crédito junto a outros fornecedores	79	97,5
Protestos	79	97,5
Data do início de atividade (data da fundação)	78	96,3
Conceito na praça	76	93,8
Consulta ao Sintegra	76	93,8
Pontualidade em fontes externas	76	93,8
Participação da empresa em outras empresas	71	87,7
Consulta à Receita Federal	69	85,2
Concordata	66	81,5
Participação de Off Shore na empresa	59	72,8
Renegociação financiamentos junto a fornecedores	58	71,6
Composição acionária	56	69,1
Faturamento anual	54	66,7
Endividamento	54	66,7
Instalada em sede própria ou de terceiros	50	61,7
Análise das demonstrações financeiras	48	59,3
Cadastro de inadimplentes do BACEN – CADIN	47	58,0
Ações Executivas	45	55,6
Capital (Patrimônio Líquido)	44	54,3
Sazonalidade das vendas	41	50,6
Renegociação de financiamentos juntos aos bancos	41	50,6
Região geográfica em que a empresa se localiza	41	50,6
Bens móveis e imóveis da empresa	40	49,4
Tributos em atraso e/ou refinanciamento	36	44,4
Garantias oferecidas	34	42,0
Tipo de administração	29	35,8
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda; S/C, etc.)	29	35,8
Consulta ao Refins	28	34,6
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	27	33,3
Conflito entre sócios	24	29,6
Certidão negativa de débito junto à Receita Federal	20	24,7
Seguro dos imóveis	18	22,2
Seguro dos estoques	17	21,0
Informatização da empresa	17	21,0
Atraso de salários dos funcionários	14	17,3
Certidão negativa de débito junto à Cx.Econômica	8	9,9

Os dados da tabela 15 demonstram de uma forma inequívoca as variáveis mais utilizadas pelos gestores de crédito, sendo que a variável Cadastro de emitente de cheques sem fundos-CCF, aparece como uma quase unanimidade, com o percentual de utilização de 98,8%, seguida pelas variáveis protesto, crédito junto a outros fornecedores, data do início da atividade, pontualidade em fontes externas, consulta ao Sintegra e conceito na praça, as quais apresentaram, também, percentuais de utilização acima de 93%.

Pelos dados acima, pode-se concluir que o gestor de crédito busca avidamente monitorar o comportamento do cliente, não somente em relação à sua empresa, mas, sobretudo, em relação ao mercado como um todo, pois as variáveis mais utilizadas, excetuando-se a de Início de atividade, envolve exclusivamente fontes externas de informações.

Estes dados corroboram os ensinamentos de Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001):

“Administrar um departamento de crédito exige informações rápidas, precisas e, principalmente, atualizadas.

4.1.5.2 Variáveis relativas à empresa consideradas as mais importantes

A questão 12 do questionário solicita ao gestor de crédito que elenque as cinco principais variáveis utilizadas no processo de análise e concessão de crédito, classificando-as de acordo com a seguinte escala de importância:

- 1 = Extrema importância
- 2 = Muito importante
- 3 = Importante
- 4 = Razoável importância
- 5 = Alguma importância

A tabela 16 apresenta o resultado obtido pela questão em pauta. Confrontando-se estes dados com os da tabela 15, percebe-se baixa coerência. Algumas variáveis mais utilizadas são realmente as que têm maior grau de importância no processo de análise e concessão de crédito. Se a lógica prevalecesse, as variáveis mais utilizadas, deveriam possuir os maiores graus de importância na avaliação dos gestores de crédito, o que provou não ser totalmente verdadeiro.

A quase unanimidade obtida no quesito utilização pelas variáveis conceito na praça, pontualidade em fontes externas, protestos e cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF, não significou que estas variáveis recebessem a avaliação, igualmente da maioria, de variáveis de extrema importância no processo de análise e concessão de crédito.

A variável Conceito na praça que obteve um percentual de utilização de 93,8% pelos gestores de crédito, é considerada apenas uma variável de razoável importância.

A variável Pontualidade em fontes externas, também, uma quase unanimidade no quesito utilização (93,8%), foi considerada de extrema importância por apenas 6,2% dos gestores de crédito e como de razoável importância por 13,6% destes mesmos gestores de crédito.

A quase unanimidade concedida à variável protestos (97,5%), também não se manteve na escala de importância, sendo considerada de extrema importância por apenas 7,4% dos gestores de crédito e como muito importante por 7,4% destes gestores de crédito.

Tabela 16: Variáveis mais importantes em relação à empresa

Variáveis	Grau de importância atribuído pelo conjunto de empresas									
	Extrema importância		Muito importante		Importante		Razoável importância		Alguma importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Bens móveis e imóveis da empresa	2	2,5	3	3,7	1	1,2				
Data do início de atividade (fundação)	19	23,5	7	8,6	11	13,6	2	2,5	9	11,1
Tipo de administração							1	1,2	1	1,2
Participação da empresa em outras empresas			1	1,2	3	3,7	3	3,7	5	6,2
Crédito junto a outros fornecedores	14	17,3	13	16,0	15	18,5	7	8,6	5	6,2
Cadastro de emitente de cheques sem fundos CCF	4	4,9	12	14,8	6	7,4	14	17,3	2	2,5
Endividamento			1	1,2	3	3,7	4	4,9	5	6,2
Pontualidade em fontes externas	5	6,2	5	6,2	5	6,2	11	13,6	8	9,9
Informatização da empresa									1	1,2
Análise das demonstrações financeiras	2	2,5	3	3,7			2	2,5	6	7,4
Ações executivas			1	1,2	1	1,2	2	2,5	2	2,5
Capital (Patrimônio Líquido)	1	1,2			1	1,2			2	2,5
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda, S/C, etc)	1	1,2	1	1,2			1	1,2	1	1,2
Renegociação de financiamentos junto a fornecedores			1	1,2	1	1,2	2	2,5	6	7,4
Consulta à Receita Federal	1	1,2	13	16,0	3	3,7	1	1,2	4	4,9
Faturamento anual	3	3,7	2	2,5	2	2,5	3	3,7	2	2,5
Conceito na praça	4	4,9	3	3,7	5	6,2	13	16,0	5	6,2
Concordata	5	6,2	4	4,9	4	4,9	3	3,7		
Protestos	6	7,4	6	7,4	14	17,3	9	11,1	11	13,6
Consulta ao Sintegra	14	17,3	6	7,4	6	7,4	3	3,7	5	6,2
Total de empresas	81		81		81		81		81	

Objetivando uma melhor visualização destas contradições entre o nível de utilização das variáveis relativas às empresas e o grau de importância atribuída às mesmas pelos gestores de crédito, foi elaborada a tabela 17.

Tabela 17: Variáveis em relação à empresa: % de utilização x grau de importância

Variáveis	% de utilização da variável	Grau de importância atribuído à variável pelo conjunto das empresas				
		Extrema importância	Muito importante	Importante	Razoável importância	Alguma importância
Cadastro emitente cheques sem fundos	98,8	4,9	14,8	7,4	17,3	2,5
Protestos	97,5	7,4	7,4	17,3	11,1	13,6
Crédito junto a outros fornecedores	97,5	17,3	16,0	18,5	8,6	6,2
Data do início de atividade (fundação)	96,3	23,5	8,6	13,6	2,5	11,1
Pontualidade em fontes externas	93,8	6,2	6,2	6,2	13,6	9,9
Consulta ao Sintegra	93,8	17,3	7,4	7,4	3,7	6,2
Conceito na praça	93,8	4,9	3,7	6,2	16,0	6,2

Analisando-se os dados da tabela 17, percebe-se, claramente, que o alto nível de utilização obtido pela variável não implica necessariamente na obtenção de um alto grau de importância, o que de uma certa forma, demonstra, no mínimo, na opinião do autor da dissertação, uma incoerência.

Ainda em relação aos dados da tabela 17, é possível identificar que algumas variáveis apresentando menor percentual de utilização, são consideradas, pelos gestores de crédito, como de maior importância do que variáveis com percentuais de maior utilização.

Elaborou-se a tabela 18 enfatizando estas aparentes contradições. Ao elaborar a tabela, o autor da dissertação optou por agrupar os cinco níveis de importância, em apenas três: extrema importância com muita importante, importante, razoável importância com alguma importância, sendo que o autor considera as diferenças existentes entre os níveis agrupados, muito pequenas.

Tabela 18: Contradições: % de utilização x grau de importância

Variáveis	% de utilização da variável	Grau de importância atribuído às variáveis		
		Extrema importância + Muito importante	Importante	Razoável importância + Alguma importância
Cadastro emitente cheque sem fundos-CCF	98,8	19,7	7,4	19,8
Protestos	97,5	14,8	17,3	24,7
Crédito junto a outros fornecedores	97,5	33,3	18,5	14,8
Data do início de atividade (fundação)	96,3	32,1	13,6	13,6
Pontualidade em fontes externas	93,8	12,4	6,2	23,5
Consulta ao Sintegra	93,8	24,7	7,4	9,9
Conceito na praça	93,8	8,6	6,2	22,2

Pelos dados da tabela 18, notam-se algumas contradições: as variáveis crédito junto a outros fornecedores e data de início de atividade embora apresentem percentuais menores de utilização, 97,5% e 96,3% respectivamente, do que as duas variáveis mais utilizadas pelos gestores de crédito, cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF (98,8%) e protestos (97,5%), ambas são consideradas mais importantes (praticamente o dobro da importância) do que as duas variáveis mais utilizadas.

Talvez por ser uma exigência legal, observa-se que a variável consulta ao Sintegra, embora seja utilizada por 93,8% dos gestores de crédito, apresenta um nível de importância (24,7%) maior do que a variável cadastro de emitentes de cheques sem fundos – CCF, a qual apresenta um percentual de utilização de 98,8% e é considerada de extrema importância ou muito importante por apenas 19,7% destes gestores.

Em relação à variável protestos, talvez o baixo grau de importância atribuído a esta variável pelos gestores de crédito (14,8%), em que pese ser utilizada por 97,5% destes gestores, possa ser explicado pelas características de determinadas regiões do Brasil, onde o cliente não tem o hábito, em função do custo, de dar baixa dos títulos emitidos contra a sua empresa e que tenham sido protestados. Ainda, na opinião do autor da dissertação, talvez outro fator que possa explicar, em princípio, esta incoerência, é o fato dos fornecedores exigirem garantias reais para dotar crédito a estes clientes que apresentem protestos. São dados que esta pesquisa não apresenta condições de corroborar, ficando a sugestão para estudos futuros.

Dentre as variáveis da tabela 18, a maior contradição é observada na variável conceito na praça, a qual apresenta um índice de utilização de 93,8%, sendo considerada de muita importância por apenas 8,6% dos gestores de crédito. O autor da dissertação considera que o fator que possa explicar esta contradição seja o fato do gestor de crédito já considerar esta variável como parte integrante da variável crédito junto a outros fornecedores, muito embora esta pesquisa não possibilite corroborar esta opinião.

Ainda em relação aos dados da tabela 18, procurou-se verificar a aderência das variáveis à distribuição normal, utilizando-se o teste de Kolmogorov Smirnov. Das vinte variáveis analisadas, verificou-se pelos dados da tabela 19, que a normalidade não se apresenta em seis variáveis: data do início de atividade, conceito na praça, consulta ao Sintegra, consulta à Receita Federal, cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF e pontualidade em fontes externas.

Para as variáveis que apresentaram aderência à distribuição normal, procurou-se, também, verificar a homoscedasticidade das mesmas, através da comparação de médias – ANOVA pelo teste de homogeneidade de variâncias pelo resultado da estatística de Levene. Pelos dados da tabela 19 observa-se que foi possível aplicar o teste ANOVA, somente para as variáveis: participação da empresa em outras empresas, crédito junto a outros fornecedores, faturamento anual, concordata, protestos e análise das demonstrações financeiras, sendo que as significâncias obtidas comprovam a homoscedasticidade das mesmas.

Procurou-se, ainda, identificar a existência de possíveis similaridades entre os oito segmentos pesquisados em relação ao grau de importância atribuído pelos gestores de crédito às variáveis mais importantes em relação à empresa no processo de análise e concessão de crédito, utilizando-se o teste de Kruskal-Wallis. Os dados da tabela 19 demonstram que os grupos não são diferentes entre si em relação às variáveis analisadas.

Tabela 19: Variáveis mais importantes em relação à empresa. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, ANOVA e Kruskal-Wallis

Variáveis	Kolmogorov Smirnov	ANOVA (Levene)	Kruskal-Wallis
	Significância	Significância	Significância
Bens móveis e imóveis da empresa	0,833	**	0,206
Data do início de atividade (fundação)	0,012		0,236
Tipo de administração	0,999	**	0,317
Participação da empresa em outras empresas	0,454	0,169	0,505
Crédito junto a outros fornecedores	0,091	0,059	0,053
Conceito na praça	0,013		0,505
Faturamento anual	0,827	0,143	0,188
Concordata	0,624	0,182	0,700
Consulta ao Sintegra	0,044		0,363
Consulta à Receita Federal	0,007		0,161
Cadastro de emitente de cheques sem fundos-CCF	0,026		0,610
Protestos	0,220	0,623	0,412
Endividamento	0,520	***	0,333
Pontualidade em fontes externas	0,042		0,631
Informatização da empresa	*	**	*
Análise das demonstrações financeiras	0,293	0,083	0,595
Ações executivas	0,926	**	0,199
Capital (Patrimônio Líquido)	0,905	**	0,637
Tipo de sociedade (S.A., Ltda., S/C, etc.)	0,960	**	0,221
Renegociação de financiamentos junto a fornecedores	0,101	***	0,532

* o teste não foi possível de ser aplicado em função de não haver número de casos válidos suficientes.

** o teste não foi possível de ser aplicado em função de haver menos de dois grupos para a variável.

*** o teste não foi possível de ser aplicado em função de haver somente um grupo ter a variância computada.

4.1.5.3 Variáveis, menos utilizadas, relativas à empresa

Os dados da tabela 20, identificam quais são as variáveis menos utilizadas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Tabela 20: Variáveis menos utilizadas, relativas à empresa no processo de análise e concessão de crédito

Variáveis	Menos utilizadas	
	Quantidade	%
Certidão negativa débito junto Cx. Econômica	73	90,1
Atraso de salários dos funcionários	67	82,7
Seguro dos estoques	64	79,0
Informatização da empresa	64	79,0
Seguro dos imóveis	62	77,8
Certidão negativa débito junto Receita Federal	61	75,3
Conflito entre sócios	57	70,4
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	54	66,7
Consulta ao Refins	53	65,4
Tipo de administração	52	64,2
Tipo de sociedade (S. ^a , Ltda, S/C, etc.)	52	64,2
Garantias oferecidas	47	58,0
Tributos em atraso e/ou refinanciamento	45	55,6
Bens móveis e imóveis da empresa	41	50,6
Sazonalidade das vendas	40	49,4
Renegociação financiamento junto aos bancos	40	49,4
Região geográfica em que a empresa se localiza	39	49,4
Capital (Patrimônio Líquido)	37	45,7
Ações Executivas	36	44,4
Cadastro de inadimplentes do BACEN – CADIN	34	42,0
Análise das demonstrações financeiras	33	40,7
Instalada em sede própria ou de terceiros	31	38,3
Faturamento anual	27	33,3
Endividamento	27	33,3
Composição acionária	25	30,9
Renegociação financiamento junto fornecedores	23	28,4
Participação de Off Shore na empresa	22	27,2
Concordata	15	18,5
Consulta à Receita Federal	12	14,8
Participação da empresa em outras empresas	10	12,3
Conceito na praça	5	6,2
Consulta ao Sintegra	5	6,2
Pontualidade em fontes externas	5	6,2
Data do início de atividades (data da fundação)	3	3,7
Crédito junto a outros fornecedores	2	2,5
Protestos	2	2,5
Cadastro emitente cheques sem fundos – CCF	1	1,2

Os dados demonstram que a certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica Federal não é utilizada por 90,1% das empresas pesquisadas, representando, pois, uma quase unanimidade, sendo seguida pelas variáveis: atraso de salários de funcionários (82,7%), informatização da empresa (79,0), seguro dos estoques (79,0%), seguro dos imóveis (77,8%), certidão negativa de débito junto à Receita Federal (75,34%) e conflito entre sócios (70,4%).

Pela natureza da pesquisa realizada, não é possível identificar o motivo da utilização ou não das variáveis. A identificação dos motivos, certamente exigiria uma outra pesquisa e não faz parte dos objetivos deste trabalho.

Na opinião do autor da dissertação, as variáveis certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica Federal, atraso de

salários de funcionários, certidão negativa de débito junto à Receita Federal, conflito entre sócios, consulta ao Refins, tributos em atraso e/ou refinanciamento e renegociação de financiamento junto aos bancos deveriam constar, também, no topo da lista das variáveis mais utilizadas pelo gestor de crédito, pois são variáveis indicadoras da real situação financeira da empresa.

4.1.5.4 Variáveis relativas à empresa consideradas as menos importantes

Ainda abordando a questão 12 do questionário, é solicitado ao gestor de crédito que mencione as cinco variáveis menos importantes em relação à empresa, no processo de análise e concessão de crédito, classificando-as de acordo com a seguinte escala de importância: nenhuma importância, pouquíssima importância, pouca importância, alguma importância e razoável importância. Os dados obtidos estão demonstrados na tabela 21.

Comparando-se os dados da tabela 20 com os dados da tabela 21, percebe-se uma correlação muito fraca entre os dados. A variável Certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica Federal, por exemplo, não utilizada por 90,1% das empresas pesquisadas, no quesito variáveis menos importantes em relação à empresa foi classificada como variável de nenhuma importância por 4,9% dos gestores de crédito e como variável de razoável importância por 9,2% destes mesmos gestores, sendo que estes dados contrastam com a indicação de não utilização por 90,1% das empresas pesquisadas. Permanecendo a lógica, poder-se-ia concluir que a variável menos utilizada, deveria ser também a menos importante para esta mesma maioria, fato não corroborado pelos dados apresentados.

Tabela 21: Variáveis menos importantes em relação à empresa

Variáveis	Grau de importância atribuído pelo conjunto de empresas									
	Nenhuma importância		Pouquíssima importância		Pouca importância		Alguma importância		Razoável importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Bens móveis e imóveis da empresa			3	3,7	1	1,2	2	2,5	6	7,4
Data do início de atividade (fundação)	2	2,5			1	1,2	3	3,7		
Instalada em sede própria ou de terceiros	15	18,7	5	6,2	6	7,4	4	4,9	5	6,2
Tipo de administração	11	13,6	7	8,6	6	7,4	4	4,9	2	2,5
Composição acionária	1	1,2	3	3,7	2	2,5	1	1,2	2	2,5
Participação da empresa em outras empresas	4	4,9	2	2,5	1	1,2	3	3,7	1	1,2
Sucessão	3	3,7	3	3,7	4	4,9	3	3,7	3	3,7
Crédito junto a outros fornecedores									1	1,2
Sazonalidade nas Vendas	2	2,5	4	4,9	5	6,2	1	1,2	4	4,9
Seguro dos imóveis	6	7,4	9	11,1	11	13,6	7	8,6	7	8,6
Seguro dos estoques			5	6,2	10	12,4	6	7,4	5	6,2
Conceito na praça	1	1,2	1	1,2	2	2,5			2	2,5
Consulta ao Sintegra			2	2,5						
Consulta ao Refis	1	1,2	3	3,7			5	6,2	1	1,2
Consulta à Receita Federal					2	2,5			1	1,2
Protestos			1	1,2			1	1,2		
Pontualidade em fontes externas			2	2,5	1	1,2			2	2,5
Cadastro inadimplente do BACEN -CADIN	1	1,2			2	2,5	1	1,2	3	3,7
Informatização da empresa	6	7,4	8	9,9	8	9,9	10	12,3	11	13,6
Atraso de salários dos funcionários			2	2,5	1	1,2	1	1,2	2	2,5
Ações executivas	1	1,2	1	1,2	2	2,5	4	4,9	2	2,5
Região geográfica em que a empresa atua	10	12,4	4	4,9	6	7,4	11	13,6	9	11,1
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda, S/C, etc)	9	11,1	5	6,2	3	3,7	10	12,3	6	7,4
Certidão negativa de débito junto à Receita Federal	4	4,9	6	7,4	4	4,9	2	2,5	1	1,2
Certidão negativa débito Cx.Ec.Federal	4	4,9	5	6,2	3	3,7	2	2,5	5	6,2
Total empresas	81	100,0	81	100,0	81	100,0	81	100,0	81	100,0

A tabela 22 foi elaborada com o objetivo de enfatizar estas aparentes contradições entre os dados da tabela 20 e 21. Ao elaborar a tabela, optou-se por agrupar a mesma em apenas três níveis: nenhuma importância com pouquíssima importância, pouca importância, alguma importância com razoável importância. O autor da dissertação ao fazer esta opção, considerou a diferença entre os níveis agrupados, muito pequena.

Tabela 22: Contradições: % de não utilização x grau de importância

Variáveis	Não utilização da variável		Nenhuma importância + Pouquíssima importância		Pouca importância		Alguma importância + Razoável importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Certidão negativa débito junto à Cx.Econom. Federal	73	90,1	9	11,1	3	3,7	7	8,7
Atraso de salários de funcionários	67	82,7	2	2,5	1	1,2	3	3,7
Informatização da empresa	64	79,0	11	17,3	8	9,9	21	25,9
Seguro dos estoques	64	79,0	5	6,2	10	12,3	11	13,6
Seguro dos imóveis	62	77,8	15	18,5	11	13,6	14	17,2
Certidão negativa débito junto à Receita Federal	61	75,3	10	12,3	4	4,9	3	3,7
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	54	66,7	6	7,4	4	4,9	6	7,4
Consulta ao Refins	53	65,4	4	4,9			6	7,4
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda., S/C, etc.)	52	64,2	14	17,3	3	3,7	16	19,7
Tipo de administração	52	64,2	18	22,2	6	7,4	6	7,4

Percebe-se, pelos dados da tabela 22, claramente, que o nível de não utilização obtido pela variável, não implica necessariamente no grau de importância obtido.

A natureza da pesquisa realizada não permite identificar os motivos que provocam esta não correlação entre os dados das tabelas, mas fica identificada uma fonte interessante e importante para estudos futuros.

Procurou-se, também, verificar a aderência das variáveis, tabela 21, à distribuição normal, utilizando-se o teste Kolmogorov Smirnov. Entre as vinte e cinco variáveis

analisadas, a normalidade não se apresenta em três variáveis: instalada em sede própria ou de terceiros, região geográfica em que a empresa se localiza e consulta ao Sintegra. As significâncias obtidas estão demonstradas na tabela 23.

Para as variáveis que apresentaram aderência à distribuição normal, procurou-se verificar a homoscedasticidade das mesmas, através da comparação de médias – ANOVA pelo teste de homogeneidade de variâncias pelo resultado da estatística de Levene. Fixando o fator segmento de atuação, oito variáveis, tabela 23, apresentaram significância superior a 0,05, comprovando a homoscedasticidade das mesmas: tipo de administração, composição acionária, participação da empresa em outras empresas, sucessão, ações executiva e certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica.

A existência de similaridades entre os segmentos pesquisados em relação ao grau de importância atribuído pelos gestores de crédito às variáveis menos importantes em relação à empresa, foi testada com a utilização do teste de Kruskal-Wallis. Os dados da tabela 23 demonstram que os segmentos não são diferentes entre si, excetuando-se a variável bens móveis e imóveis da empresa.

Tabela 23: Variáveis menos importantes em relação à empresa. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis

Variáveis	K. Smirnov	ANOVA	Kruskal Wallis
	Significância	Significância	Significância
Bens móveis e imóveis da empresa	0,245	0,000	0,042
Data do início de atividade (fundação)	0,710	*	0,325
Instalada em sede própria ou de terceiros	0,022		0,268
Tipo de administração	0,143	0,163	0,437
Composição acionária	0,845	0,323	0,251
Participação da empresa em outras empresas	0,712	0,406	0,158
Sucessão	0,932	0,369	0,753
Crédito junto a outros fornecedores	*	**	*
Sazonalidade nas Vendas	0,509	0,067	0,227
Seguro dos imóveis	0,325	0,168	0,420
Seguro dos estoques	0,108	0,041	0,168
Conceito na praça	0,957	*	0,656
Consulta ao Sintegra	*	*	1,000
Consulta ao Refis	0,231	*	0,698
Consulta à Receita Federal	0,766	*	0,480
Protestos	0,999	*	0,317
Pontualidade em fontes externas	0,903	*	0,261
Cadastro inadimplente do BACEN -CADIN	0,840	*	*
Informatização da empresa	0,106	0,025	0,149
Atraso de salários dos funcionários	0,976	*	0,233
Ações executivas	0,543	0,269	0,100
Região geográfica em que a empresa atua	0,046		0,536
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda, S/C, etc)	0,053	0,000	0,687
Certidão negativa de débito junto à R. Federal	0,355	0,264	0,727
Certidão negativa débito Cx.Ec.Federal	0,409	0,031	0,328

* não há casos suficientes para aplicação do teste

Tabela 25: Variáveis relativas à empresa, elencadas pelo conjunto das empresas, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito

Variáveis	Variáveis elencadas pelo conjunto de empresas		% de utilização da variável
	Quantidade	%	
Protestos	34	42,0	97,5
Cadastro de emitente de cheques sem fundos - CCF	32	39,5	98,8
Crédito junto a outros fornecedores	30	37,0	97,5
Consulta ao Sintegra	30	37,0	93,8
Data do início de atividade (data da fundação)	23	28,4	96,3
Conceito na praça	22	27,2	93,8
Consulta à Receita Federal	19	23,5	85,2
Pontualidade em fontes externas	19	23,5	93,8
Concordata	13	16,0	81,5
Endividamento	7	8,6	66,7
Ações Executivas	6	7,4	55,6
Cadastro de inadimplentes do BACEN - CADIN	3	3,7	58,0
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	0	0,0	33,3

Analisando-se individualmente os segmentos, observa-se que os mesmos, em relação a algumas variáveis não apresentam similaridades entre si. Os segmentos de papel e papelaria consideram que a variável data do início de atividade isoladamente pode provocar a recusa da concessão de crédito em percentuais de 75% e 66,7% respectivamente, enquanto o segmento de alimentos e toucador a consideram capaz de isoladamente provocar a não concessão de crédito em percentuais bem inferiores: 28,3% e 18,2% respectivamente.

A variável protestos também não apresenta acentuada similaridade entre todos os segmentos, sendo que o segmento eletroeletrônico (80%), papel (75%) e papelaria (66,7%) a consideram, na maior parte das empresas que compõem estes segmentos, como uma variável impeditiva na concessão de crédito, enquanto o segmento de alimentos, bebidas e toucador não a consideram em tão altas proporções, apresentando percentuais bem inferiores aos outros três segmentos: 39,1%, 37,5% e 27,3%.

Discrepâncias importantes também são notadas em relação às variáveis crédito junto a outros fornecedores, consulta ao Sintegra e cadastro de emitente de cheques sem fundos-CCF.

De acordo com os dados da tabela 25, onde se faz uma abordagem das mesmas variáveis consideradas impeditivas da concessão de crédito, mas levando-se em conta o conjunto das

empresas pesquisadas, observa-se que na tabela 15, 98,8% das empresas utilizam a variável Cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF, mas somente 39,5% destas empresas consideram esta variável como determinante da não concessão de crédito.

Em relação à variável protestos, enquanto 97,5% das empresas a utilizam, apenas 42,0% a consideram como fator impeditivo no processo de concessão de crédito.

Mais uma vez fica evidenciado que o fato do gestor de crédito utilizar a variável no processo de análise e concessão de crédito, não implica necessariamente que esta variável tenha um peso proporcional ao nível de sua utilização, o que no mínimo, na opinião do autor da dissertação, demonstra uma certa incoerência.

Fica a pergunta a ser respondida em estudos futuros: Se a variável é tão utilizada, porque não tem o mesmo grau de importância? Se não é tão importante, porque é, então, tão utilizada?

4.1.6 Variáveis relativas aos sócios que são utilizadas no processo de análise e concessão de crédito

As tabelas 26 a 36 foram elaboradas objetivando-se identificar as variáveis relativas aos sócios das empresas, que foram elencadas pelos gestores de crédito.

4.1.6.1 Variáveis relativas aos sócios da empresa, que são utilizadas de uma forma geral por cada segmento e pelo conjunto de empresas

Os dados da tabela 26 demonstram por segmento, as principais variáveis que são utilizadas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Tabela 26: Variáveis relativas aos sócios da empresa, por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas

Variáveis	Valores em quantidades e percentuais de empresas que utilizam as variáveis																Total de empresas	
	Alimentos		Bebidas		Eletroeletrônico		Produtos Limpeza		Papel		Papeleria		Toucadador		Utilida-des do-mésticas			
	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%
Cadastro emitente cheque sem fundo- CCF	44	95,7	8	100	5	100	2	100	4	100	3	100	10	90,9	2	100	78	96,3
Protestos	39	84,8	6	75,0	4	80,0	2	100	4	100	3	100	10	90,9	2	100	70	86,4
Conceito na praça	40	87,0	6	75,0	4	80,0	1	50,0	4	100	3	100	7	63,6	2	100	67	82,7
Pontualidade em fontes externas	39	84,8	4	50,0	5	100	1	50,0	3	75,0	2	66,7	9	81,8	1	50,0	64	79,0
Cadastro de inadimplentes no BACEN	39	84,8	5	62,5	2	40,0	2	100			2	66,7	7	63,6	1	50,0	58	71,6
Percentual de participação na empresa	31	67,4	5	62,5	3	60,0			3	75,0	2	66,7	7	63,6			51	63,0
Participação acionária em outras empresas	30	65,2	4	50,0	2	40,0	1	50,0	3	75,0	2	66,7	6	54,5	1	50,0	49	60,5
Renegociação dívidas junto a fornecedores	28	60,9	1	12,5	2	40,0	2	100	1	25,0	3	100	6	54,5	1	50,0	44	54,3
Experiência no ramo em que atua	27	58,7	4	50,0	3	60,0	1	50,0	3	75,0	2	66,7	3	27,3			43	53,1
Renegociação dívidas junto a bancos	26	56,5	1	12,5	5	100	2	100	1	25,0	3	100	4	36,4	4	50,0	43	53,1
Patrimônio (móveis e imóveis)	25	54,3	2	25,0	2	40,0	1	50,0			1	33,3	7	63,6	1	50,0	39	48,1
Idade	9	19,6							1	25,0			2	18,2			12	14,8
Renda	5	10,9							1	25,0			1	9,1			7	8,6
Estado civil	4	8,7															4	4,9

Algumas variáveis são utilizadas indistintamente por todos os segmentos, destacando-se: cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF, protestos, conceito na praça, pontualidade em fontes externas e cadastro de inadimplentes no BACEN-CADIN.

Pelos dados da tabela 26, é possível identificar quatro variáveis, em relação aos sócios, que são quase que unanimidade na utilização pelos gestores de crédito: cadastro de emitentes de cheques sem fundos-CCF, conceito na praça, protestos e pontualidade em fontes externas.

Outras variáveis como percentual de participação em outras empresas e cadastro de inadimplentes no BACEN-CADIN, também são utilizadas por um número significativo de gestores

de crédito, muito embora não possam ser consideradas unanimidades.

A tabela 26 possibilita, ainda, concluir que os gestores de crédito dos diferentes segmentos não utilizam todas as variáveis com a mesma intensidade. Há variáveis, como a Renegociação de dívidas junto a bancos, que são utilizadas em 100% por três segmentos (eletroeletrônico, produtos de limpeza e papelaria) obtendo, entretanto, percentuais de utilização muito baixos nos demais segmentos: alimentos (56,5%), utilidades domésticas (50,0%), toucador (36,4%), papel (25,0%) e bebidas (12,5%).

A natureza da pesquisa realizada não permite identificar o motivo destas distorções, deixando, no entanto, perguntas a serem respondidas em estudos futuros.

Mais uma vez, pode-se concluir que o trabalho do gestor de crédito não se limita apenas ao acompanhamento do comportamento do cliente em relação à sua empresa. Os dados demonstram, claramente, que o monitoramento do(s) sócio (s) da empresa é muito utilizado no processo de análise e concessão de crédito.

4.1.6.2 Variáveis mais importantes relativas aos sócios da empresa

A questão 15 do questionário solicita ao gestor de crédito que de todas as variáveis utilizadas, em relação aos sócios da empresa, no processo de análise e concessão de crédito, indique as cinco variáveis mais importantes.

Os dados da tabela 27 demonstram o resultado obtido pelas respostas da questão em pauta.

Tabela 27: Variáveis mais importantes em relação aos sócios da empresa

Variáveis	Grau de importância atribuído pelo conjunto de empresas									
	Extrema importância		Muito importante		Importante		Razoável importância		Alguma importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF	23	28,4	13	16,0	17	21,0	12	14,8	8	9,9
Experiência no ramo em que atua	15	18,5	5	6,2	3	3,7	2	2,5	7	8,6
Conceito na praça (referências externas)	12	14,8	11	13,6	16	19,8	10	12,3	8	9,9
Patrimônio (móveis e imóveis)	8	9,9	4	4,9	1	1,2	3	3,7	3	3,7
Protestos	6	7,4	11	13,6	13	16,0	12	14,8	13	16,0
Percentual de participação na empresa	5	6,2	4	4,9	3	3,7	4	4,9	4	4,9
Participação acionária em outras empresas	5	6,2	6	7,4	2	2,5	7	8,6	2	2,5
Cadastro de inadimplentes no BACEN – CADIN	4	4,9	13	16,0	3	3,7	7	8,6	9	11,1
Pontualidade em fontes externas	3	3,7	11	13,6	14	17,3	11	13,6	8	9,9
Renegociação de dívidas junto a bancos			3	3,7	3	3,7	7	8,6	5	6,2
Renegociação de dívidas junto a fornecedores					4	4,9	2	2,5	8	9,9
Renda									1	1,2

Confrontando-se a tabela 27 com a tabela 26, percebe-se, também, uma coerência entre os dados das mesmas, ou seja: algumas variáveis mais utilizadas são realmente as que têm maior importância no processo de análise e concessão de crédito.

O autor da dissertação pressupôs que as variáveis mais utilizadas, deveriam ser, também, as possuidoras dos maiores graus de importância na avaliação dos gestores de crédito, o que provou não ser totalmente verdadeiro.

A quase unanimidade na utilização das variáveis: cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF, protestos, conceito na praça, pontualidade em fontes externas e cadastro de inadimplentes no BACEN-CADIN, não significou que estas variáveis sejam avaliadas como de extrema importância no processo de análise e concessão de crédito.

A variável Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF, que obteve um percentual de utilização de 96,3% pelos gestores de crédito, é considerada de extrema importância por apenas 28,4% dos gestores de crédito.

A variável Protestos que obteve um percentual de utilização de 86,4% pelos gestores de crédito, é considerada, em relação aos sócios da empresa, muito importante por 13,6% dos gestores de crédito e importante por 16,0%.

Comentários idênticos podem ser elaborados sobre as variáveis: cadastro de inadimplentes no BACEN – CADIN, pontualidade em fontes externas e conceito na praça.

Objetivando uma visualização mais precisa destas contradições, na opinião do autor da dissertação, foi elaborada a tabela 28.

Tabela 28: Variáveis em relação aos sócios da empresa: % de utilização x grau de importância

Variáveis	% de utilização da variável	Extrema importância	Muito importante	Importante	Razoável importância	Alguma importância
Cadastro emitente cheques sem fundos	96,3	28,4	16,0	21,0	14,8	9,9
Protestos	86,4	7,4	13,6	16,0	14,8	16,0
Conceito na praça	82,7	14,8	13,6	19,8	12,3	9,9
Pontualidade em fontes externas	79,0	3,7	13,6	17,3	13,6	9,9
Cadastro de inadimplentes no BACEN - CADIN	71,6	4,9	16,0	3,7	8,6	11,1

Analisando-se os dados da tabela 28, percebe-se, claramente, que o alto nível de utilização obtido pela variável não implica, necessariamente, na obtenção de um alto grau de importância, o que, na opinião do autor da dissertação, é, no mínimo, uma incoerência.

Procurando, ainda, aprofundar um pouco mais a análise dos dados da tabela 28, o autor da dissertação optou pela elaboração da tabela 29, na qual os cinco níveis de importância são reduzidos a apenas três: extrema importância com muito importante, importante e razoável importância com alguma importância.

Tabela 29: % de utilização x grau de importância (Resumo)

Variáveis	% de utilização da variável	Extrema importância + Muito importante	Importante	Razoável importância + Alguma importância
Cadastro emitente cheques sem fundos	96,3	44,4	21,0	24,7
Protestos	86,4	21,0	16,0	30,8
Conceito na praça	82,7	28,4	19,8	22,2
Pontualidade em fontes externas	79,0	17,3	17,3	23,5
Cadastro de inadimplentes no BACEN - CADIN	71,6	20,9	3,7	19,7

Com a redução dos níveis de importância, praticamente não há alterações da análise elaborada através dos dados das tabelas 27 e 28. Observou-se, entretanto, que a variável conceito na praça, embora seja utilizada por 82,7% dos gestores de crédito, percentual inferior aos 86,4% da variável protestos, é considerada uma variável mais importante do que a variável protestos.

Comentários idênticos podem ser elaborados comparando-se a variável cadastro de inadimplentes no BACEN-CADIN, 71,6% de utilização com a variável pontualidade em fontes externas, 79,0% de utilização.

Nota-se claramente que o nível de utilização atribuído à variável não implica na obtenção de um grau de importância equivalente.

Objetivando identificar a aderência das variáveis da tabela 27 à distribuição normal, utilizou-se o teste Kolmogorov Smirnov. Entre as quatorze variáveis analisadas, apenas quatro variáveis apresentaram não aderência à distribuição normal: experiência no ramo em que atua, cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF e cadastro de inadimplentes do BACEN-CADIN. A variável renda não apresentou número de casos válidos que possibilitasse a aplicação do teste. As significâncias de cada variável estarão demonstradas na tabela 30.

Para as variáveis que apresentaram aderência à distribuição normal, foi aplicado o teste ANOVA objetivando verificar a homoscedasticidade das mesmas. Observa-se que excetuando-se as variáveis participação acionária em outras empresas e conceito na praça (referência externas), as demais variáveis

obtiveram nível de significância superior a 0,05, comprovando a homoscedasticidade das mesmas.

A existência de similaridade entre os segmentos pesquisados, foi testada com a utilização do teste Kruskal-Wallis, sendo que os dados estão demonstrados na tabela 30. Identificou-se que com exceção da variável renda, todas as demais variáveis, apresentam nível de significância superior a 0,05, indicando a existência de similaridade entre os segmentos.

Tabela 30: Variáveis mais importantes em relação aos sócios. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis

Variáveis	K. Smirnov	ANOVA (Levene)	Kruskal Wallis
	Significância	Significância	Significância
Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF	0,011		0,663
Experiência no ramo em que atua	0,017		0,867
Conceito na praça (referências externas)	0,190	0,043	0,126
Patrimônio (móveis e imóveis)	0,234	0,146	0,329
Protestos	0,019		0,944
Percentual de participação na empresa	0,585	0,146	0,595
Participação acionária em outras empresas	0,226	0,030	0,275
Cadastro de inadimplentes no BACEN – CADIN	0,108	0,346	0,367
Pontualidade em fontes externas	0,144	0,223	0,068
Renegociação de dívidas junto a bancos	0,212	0,251	0,425
Renegociação de dívidas junto a fornecedores	0,060	0,107	0,530
Renda	*	*	*

4.1.6.3 Variáveis menos utilizadas relativas aos sócios da empresa

A tabela 31, identifica quais são as variáveis menos utilizadas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Tabela 31: Variáveis menos utilizadas relativas aos sócios, no processo de análise e concessão de crédito

Variáveis	Conjunto das empresas
Estado civil	95,1
Renda	91,4
Idade	85,2
Patrimônio	51,9
Experiência no ramo em que atua	46,9
Renegociação dívidas junto a bancos	46,9
Renegociação dívidas junto a fornecedores	45,7
Participação acionária em outras empresas	39,5
Percentual de participação na empresa	37,0
Cadastro de inadimplentes no BACEN	28,4
Pontualidade em fontes externas	21,0
Conceito na praça	17,3
Protestos	13,6
Cadastro emitente cheque sem fundos- CCF	3,7

As variáveis estado civil e a renda não são utilizadas, respectivamente, por 95,1% e 91,4% das empresas pesquisadas, representando, pois, uma quase unanimidade, sendo seguidas por: idade (85,2%), patrimônio (51,9%), renegociação de dívidas junto a bancos (46,9%) e experiência no ramo em que atua (46,9%).

Não faz parte dos objetivos desta pesquisa, identificar o motivo da não utilização destas variáveis, sendo que esta identificação, certamente exigiria uma nova pesquisa.

Na opinião do autor da dissertação as variáveis conceito na praça, pontualidade em fontes externas, cadastro de inadimplentes no BACEN-CADIN, renegociação de dívidas junto a outros fornecedores e renegociação de dívidas junto a bancos, deveriam ser utilizadas pela totalidade dos gestores de crédito, pois qualquer informação negativa em qualquer uma destas variáveis, indicaria que os sócios da empresa em análise podem estar enfrentando problemas, o que poderá ter influência nas finanças da empresa.

Uma outra ressalva, também, na opinião do autor da dissertação, deve ser feita em relação à variável participação acionária em outras empresas. Especial atenção deve ser dedicada a esta variável, pois poderá identificar se os sócios já participaram de empresas que tiveram problemas no passado ou ainda participam de empresas que estão com problemas, o que poderá acabar influenciando a empresa em análise.

Como último comentário, a variável menos utilizada pelos gestores de crédito, estado civil, não deveria ocupar esta posição, principalmente se houver a necessidade da empresa em análise oferecer garantias em função do crédito a ser concedido à mesma. Este assunto foi abordado no Capítulo 2, item 2.10 – Tipos de garantias.

Corroborando a opinião do autor da dissertação, Silva (2003, p. 350) destaca a importância de que o gestor de crédito possua conhecimento das noções básicas relativas às garantias pessoais e reais, o que o ajudará no processo de análise e concessão de crédito.

4.1.6.4 Variáveis menos importantes relativas aos sócios

Ainda abordando a questão 15 do questionário, é solicitado ao gestor de crédito que, também, mencione as cinco variáveis menos importantes, em relação aos sócios da empresa, no processo de análise e concessão de crédito. Os dados da tabela 32 demonstram os resultados obtidos.

Confrontando-se os dados da tabela 32 com os dados da tabela 31, percebe-se, claramente, uma correlação muito pequena entre o percentual de não utilização da variável com o grau de importância atribuído à mesma.

Tabela 32: Variáveis menos importantes em relação aos sócios da empresa

Variáveis	Grau de importância atribuído pelo conjunto de empresas									
	Nenhuma importância		Pouquíssima importância		Pouca importância		Alguma importância		Razoável importância	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Estado civil	57	70,4	10	12,3	4	4,9	1	1,2	4	4,9
Idade	13	16,0	50	61,7	7	8,6	4	4,9	2	2,5
Percentual de participação na empresa	3	3,7	6	7,4	7	8,6	7	8,6	23	28,4
Renda	3	3,7	4	4,9	52	64,2	6	7,4	7	8,6
Participação acionária em outras empresas	2	2,5	4	4,9	1	1,2	5	6,2	7	8,6
Patrimônio (móveis e imóveis)	1	1,2	4	4,9	1	1,2	20	24,7	16	19,8
Experiência no ramo em que atua	1	1,2	2	2,5	3	3,7	17	21,0	4	4,9
Renegociação de dívidas junto a bancos	1	1,2			4	4,9	9	11,1	3	3,7
Pontualidade em fontes externas					2	2,5	2	2,5	1	1,2
Renegociação de dívidas junto a fornecedores			1	1,2			3	3,7	5	6,2
Total	81	100,0	81	99,8	81	99,8	74	91,3	72	88,8

Buscando uma melhor visualização e uma análise mais objetiva, elaborou-se a tabela 33, onde confronta-se o percentual de não utilização das principais variáveis com os respectivos graus de importância atribuído às mesmas.

Tabela 33: % de não utilização da variável x grau de importância atribuída à mesma

Variáveis	% de não utilização da variável	Grau de importância atribuído à variável pelo conjunto das empresas				
		Nenhuma importância	Pouquíssima importância	Pouco Importante	Alguma importância	Razoável importância
Estado civil	95,1	70,4	12,3	4,9	1,2	4,9
Renda	91,4	3,7	4,9	64,2	7,4	8,6
Idade	85,2	16,0	61,7	8,6	4,9	2,5
Patrimônio	51,9	1,2	4,9	1,2	24,7	19,8

Se a variável idade, por exemplo, não é utilizada por 85,2% dos gestores de crédito, seria natural, na opinião do autor da dissertação, supor que esta variável, também, receberia igual percentual de nenhuma importância, o que não é corroborado pelos dados da tabela 32. Apenas 16% dos gestores de crédito pesquisados, atribuem a ela nenhuma importância.

O autor da dissertação, elaborou a tabela 34, onde os cinco níveis de escala de importância são reduzidos para apenas três, por considerar muito pequena a diferença existente entre nenhuma importância e pouca importância e alguma importância com razoável importância.

Tabela 34: Resumo: % de não utilização x grau de importância

Variáveis	% de utilização das variáveis	Grau de importância atribuído à variável pelo conjunto de empresas		
		Nenhuma importância + Pouquíssima importância	Pouco Importante	Alguma importância + Razoável importância
Estado civil	95,1	82,7	4,9	6,1
Renda	91,4	8,6	64,2	16,0
Idade	85,2	77,7	8,6	7,4
Patrimônio	51,9	6,1	1,2	44,5

Analisando-se os dados da tabela 34 é possível identificar coerência entre o percentual de utilização e o grau de importância atribuído às variáveis estado civil e idade, permanecendo, no entanto, as contradições para as variáveis renda e patrimônio.

Percebe-se, claramente, pelos dados das tabelas 32,33 e 34 que o nível de não utilização obtido pela variável, não implica, necessariamente, no grau de importância correspondente, o que, na opinião do autor da dissertação, parece ser uma incoerência dos gestores de crédito.

Ainda em relação às variáveis da tabela 32, procurou-se analisar a aderência das mesmas à distribuição normal, através do teste Kolmogorov Smirnov. Os níveis de significância obtidos constam da tabela 35, sendo que das dez variáveis analisadas, somente quatro apresentaram aderência à distribuição normal: participação acionária em outras empresas, renegociação de dívidas junto a bancos, pontualidade em fontes externas e renegociação de dívidas junto a fornecedores.

Objetivou-se, também, analisar a homoscedasticidade das quatro variáveis que apresentaram aderência à distribuição normal, através do teste de homogeneidade de variâncias pelo resultado da estatística de Levene. Somente as variáveis participação acionária em outras empresas e renegociação de dívidas junto a bancos comprovaram a homoscedasticidade, apresentando significâncias superiores a 0,05.

Procurando verificar a existência de similaridades entre os segmentos pesquisados, foi aplicado o teste Kruskal-Wallis, sendo que o resultado está demonstrado na tabela 35. Com base nestes dados, pode-se concluir que todos os segmentos apresentam similaridades entre si, excetuando-se a variável renegociação de dívidas junto a bancos, a qual apresentou significância 0,045, indicando a ausência de similaridade entre os segmentos.

Tabela 35: Variáveis menos importantes em relação aos sócios. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, ANOVA e Kruskal-Wallis

Variáveis	K. Smirnov	ANOVA (Levene)	Kruskal Wallis
	Significância	Significância	Significância
Estado civil	0,000		0,497
Idade	0,000		0,978
Percentual de participação na empresa	0,010		0,411
Renda	0,000		0,431
Participação acionária em outras empresas	0,205	0,108	0,376
Patrimônio (móveis e imóveis)	0,000		0,716
Experiência no ramo em que atua	0,010		0,386
Renegociação de dívidas junto a bancos	0,091	0,096	0,045
Pontualidade em fontes externas	0,953	*	0,128
Renegociação de dívidas junto a fornecedores	0,380	0,004	0,187

* Há menos que dois grupos para esta variável

4.1.6.5 Variáveis relativas aos sócios da empresa, que isoladamente podem provocar a recusa de concessão de crédito

A questão 16 do questionário objetiva identificar a existência de alguma variável em relação aos sócios da empresa que isoladamente pudesse provocar a recusa da concessão de crédito. Na questão é solicitado ao gestor de crédito que indique, entre as cinco variáveis mais importantes consideradas pelo mesmo, aquela que sozinha, poderia ocasionar a não concessão de crédito. Os dados obtidos estão demonstrados na tabela 36.

Tabela 36: Variáveis, em relação aos sócios da empresa, que isoladamente podem provocar a recusa da concessão de crédito

Variáveis	Valores em quantidades e percentuais de empresas que utilizam as variáveis																Conjunto das empresas	
	Alimen-tos		Bebidas		Eletroele-trônico		Produtos Limpeza		Papel		Papeleria		Toucadador		Utilida-des do-mésticas			
	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%
Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF	38	82,6	6	75,0	5	100	2	100	3	75,0	2	66,7	8	72,7	2	100	66	81,5
Protestos	17	37,0	4	50,0	5	100	1	50,0	2	50,0	1	33,3	4	36,4	2	100	36	44,4
Conceito na praça (referências externas)	18	39,1	3	37,5	2	40,0	1	50,0	1	25,0			4	36,4	2	100	31	38,3
Cadastro de inadimplentes no BACEN – CADIN	18	39,1	1	12,5	1	20,0	1	50,0	1	25,0			6	54,5			28	34,6
Pontualidade em fontes externas	17	37,0											4	36,4	1	50,0	22	27,2
Renegociação de dívidas junto a fornecedores	5	10,9	1	12,5			1	50,0			1	33,3	2	18,2			10	12,3
Experiência no ramo em que atua	5	10,9	1	12,5									1	9,1			7	8,6
Renegociação de dívidas junto a bancos	5	10,9	1	12,5	1	20,0											7	8,6
Participação acionária em outras empresas	2	4,3							1	25,0			1	9,1			4	4,9

Analisando-se os dados da tabela 36 é possível identificar que a variável Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF foi indicada por 81,5% dos gestores de crédito como impeditiva da concessão de crédito, seguida pelas variáveis protestos (44,4%), conceito na praça (38,3%) e cadastro de inadimplente no BACEN-CADIN (34,6%).

Confrontando estes dados com os da tabela 26, percebe-se coerência apenas em relação à variável Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF, a qual é utilizada por 96,3% dos gestores de crédito e é indicada por 81,5% destes gestores de crédito como impeditiva na concessão de crédito.

A análise dos dados da tabela 26 e os da tabela 36, permite concluir que o fato do gestor de crédito utilizar, quase que obrigatoriamente, a variável no processo de análise e concessão de crédito, não significa, necessariamente, que a mesma possa impedir a concessão de crédito. Chega-se a esta mesma conclusão, analisando-se os dados do grau de importância atribuído pelo gestor de crédito comparando os dados da tabela 27 com os dados da tabela 36.

4.1.7 A influência da utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito

O objetivo desta parte do trabalho foi identificar qual é realmente a influência que a utilização do computador (*hardware e software*) teve ou, ainda, está tendo no processo de análise e concessão de crédito. O questionário continha nove questões sobre o assunto (questões 17 a 25).

Pela tabela 37, percebe-se que a maioria das empresas pesquisadas, independentemente do segmento de atuação, tem um índice médio (96,3%) de utilização do computador (*hardware e software*). Apenas dois segmentos apresentam empresas que não utilizam o computador no processo de análise e concessão de crédito: alimentos com duas empresas e eletroeletrônico com uma empresa.

Tabela 37: Nível de utilização do computador (*hardware e software*)

Segmento de atuação	Empresas que utilizam computador		Empresas que não utilizam computador	
	Qtde	%	Qtde	%
Alimentos	44	95,7	2	4,3
Bebidas	8	100,0		
Eletroeletrônico	4	80,0	1	20,0
Produtos de Limpeza	2	100,0		
Papel	4	100,0		
Papelaria	3	100,0		
Toucador	11	100,0		
Utilidades Domésticas	2	100,0		
Total de empresas	78	96,3	3	3,7

A tabela 38 detalha os efeitos da utilização do computador sobre a agilização no processo de análise e concessão de crédito. Identifica-se que, novamente, quase todas as empresas pesquisadas (96,2%), agilizaram o processo, sendo que o segmento Eletroeletrônico, foi o único segmento que apresentou um índice (80%), embora alto, de agilização menor do que 90%.

Tabela 38: Agilização por segmento no processo de análise e concessão de crédito

Segmento de atuação	Empresas que agilizaram		Empresas que não agilizaram	
	Qtde	%	Qtde	%
Bebidas	8	100,0		
Produtos de Limpeza	2	100,0		
Papel	4	100,0		
Papelaria	3	100,0		
Toucadador	11	100,0		
Utilidades Domésticas	2	100,0		
Alimentos	42	91,3	2	4,3
Eletroeletrônico	4	80,0	1	20,0
Total de empresas	76	96,2	3	3,8

Embora a maioria das empresas pesquisadas esteja utilizando em larga escala o computador e tenha agilizado o processo de análise e concessão de crédito, os dados da tabela 39, demonstram que a redução do tempo para tomada de decisão realmente ocorreu, mas não igualmente em todos os setores.

Os segmentos com maior percentual de redução de tempo de tomada de decisão foram: produtos de limpeza, toucadador e alimentos, apresentando, respectivamente, 100,0%, 82,0% e 80,1%, das empresas com redução de tempo acima de 30%.

O segmento com menor percentual de redução do tempo de tomada de decisão foi bebidas, apresentando 37,5% das empresas com redução de tempo igual ou inferior a 10%.

Tabela 39: Redução do tempo para tomada de decisão por segmento de atuação

Segmento de atuação	Até 5%		De 6 a 10%		De 11 a 20%		De 21 a 30%		Acima de 30%	
	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%	Qte	%
Produtos de Limpeza									2	100,0
Toucadador			1	9,0	1	9,0			9	82,0
Alimentos					2	4,7	6	14,2	34	80,1
Eletroeletrônico							2	50,0	2	50,0
Papelaria							1	50,0	1	50,0
Utilidades Domésticas					1	50,0			1	50,0
Bebidas	1	12,5	2	25,0			3	37,5	2	37,5
Papel					1	33,4	1	33,3	1	33,3
Total de empresas	1	1,4	3	4,1	5	6,8	13	17,6	52	70,1

Analisando-se o conjunto de empresas, observou-se que 70,1% das empresas pesquisadas reduziram o tempo para tomada de decisão acima de 30%, fazendo uso do computador no processo de análise e concessão de crédito.

Corroborando os dados da tabela 39, onde os dados confirmam os benefícios da utilização do computador no que se refere à redução do tempo para tomada de decisão no processo de análise e concessão de crédito, os dados da tabela 40 indicam que 94,8% das empresas pesquisadas têm uma parte de seus pedidos aprovados automaticamente via sistema (*software*).

Tabela 40: Pedidos aprovados automaticamente via sistema (Quantidades e percentuais)

Segmento de atuação	0 %		De 0,1 a 20%		De 21 a 40%		De 41 a 60%		De 61 a 80%		Acima de 80%	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Eletroeletrônico							1	25,0	1	25,0	2	50,0
Produtos de Limpeza									1	50,0	1	50,0
Utilidades Domésticas									1	50,0	1	50,0
Papel			1	33,4			1	33,3			1	33,3
Alimentos	4	9,0	1	2,2	7	15,9	10	22,9	11	25,0	11	25,0
Bebidas			1	12,5	2	25,0	4	50,0			1	12,5
Toucador			2	18,3	1	9,0	4	36,4	3	27,3	1	9,0
Papelaria									3	100,0		
Total de empresas	4	5,2	5	6,5	10	13,0	20	26,0	20	26,0	18	23,3

Observa-se que 75,3% das empresas aprovam mais de 40% de seus pedidos automaticamente via sistema, demonstrando, claramente, os benefícios advindos da utilização do computador. Apenas 5,2% dos respondentes, restringindo-se somente ao segmento de alimentos, não aprovam pedidos com a utilização de sistema (*software*).

De acordo com a tabela 41, aproximadamente 89,6% das empresas constataram, após a utilização do computador no auxílio do processo de análise e concessão de crédito, redução de perdas com clientes, sendo que os segmentos mais beneficiados foram: produtos de limpeza, papel, toucador e utilidades

domésticas. Nestes segmentos todas as empresas pesquisadas conseguiram reduzir as perdas com seus clientes.

Os segmentos com menor número de empresas que conseguiram reduzir as perdas com seus clientes, em função da utilização do computador no auxílio do processo de análise e concessão de crédito, foram: eletroeletrônico (50%) e papelaria (66,7%), não sendo possível identificar os motivos que provocaram essa menor performance.

Tabela 41: Redução ou não nas perdas com os clientes no que se refere a inadimplência, concordata, golpes e falências

Segmento de atuação	Empresas que reduziram suas perdas		Empresas que não reduziram suas perdas	
	Qtde	%	Qtde	%
Produtos de Limpeza	2	100,0		
Papel	4	100,0		
Toucador	11	100,0		
Utilidades Domésticas	2	100,0		
Alimentos	39	90,7	4	9,3
Bebidas	7	87,5	1	12,5
Papelaria	2	66,7	1	33,3
Eletroeletrônico	2	50,0	2	50,0
Total empresas	69	89,6	8	10,4

Analisando-se os dados da tabela 42, identificou-se que 33,7% das empresas pesquisadas reduziram as perdas com clientes em percentuais acima de 60%. Os segmentos mais beneficiados, com redução das perdas acima de 80% foram: produtos de limpeza (50% das empresas), utilidades domésticas (50%), toucador (36,3%) e alimentos (18,5%).

Observou-se, também, que 10,4% das empresas pesquisadas não apresentou redução das perdas com os clientes no que se refere à inadimplência, concordata, golpes e falências: eletroeletrônico (50,0% das empresas), papelaria (33,3%), bebidas (12,5%) e alimentos (9,3%).

Tabela 42: Mensuração do percentual de redução nas perdas com os clientes no que se refere a inadimplência, concordata, golpes e falências

Segmento de atuação	Mensuração das perdas (quantidade de empresas e %)													
	0%		1 a 10%		11 a 20%		21 a 40%		41 a 60%		61 a 80%		Acima de 80%	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Alimentos	4	4,3	3	7,0	6	14,0	11	25,6	4	9,3	7	16,3	8	18,5
Bebidas	1	12,5	2	25,0	1	12,5	2	25,0	1	12,5	1	12,5		
Eletroeletrônico	2	50,0			1	25,0					1	25,0		
Produtos de Limpeza											1	50,0	1	50,0
Papel			2	50,0	1	25,0	1	25,0						
Papelaria	1	33,3							1	33,3	1	33,4		
Toucador					1	9,1	3	27,3	2	18,2	1	9,1	4	36,3
Utilidades Domésticas					1	50,0							1	50,0
Total empresas	8	10,4	7	9,1	11	14,3	17	22,1	8	10,4	12	15,6	14	18,1

A tabela 43 destaca a quantidade e o percentual de empresas de cada segmento pesquisado, que utilizam ou não sistemas (*software*) desenvolvidos internamente e/ou por terceiros no processo de análise e concessão de crédito. Parcela expressiva das empresas utilizam sistemas, com percentuais acima de 90%, excetuando-se o segmento Eletroeletrônico, o qual apresenta percentual de utilização de sistema de 80%.

Tabela 43: Utilização ou não de sistema desenvolvido internamente (*software*) e/ou por terceiros

Segmento de atuação	Empresas que utilizam sistemas desenvolvidos internamente e/ou por terceiros		Empresas que não utilizam sistemas desenvolvidos internamente e/ou por terceiros	
	Qtde	%	Qtde	%
Bebidas	8	100,0		
Produtos de Limpeza	2	100,0		
Papel	4	100,0		
Papelaria	3	100,0		
Toucador	11	100,0		
Utilidades Domésticas	2	100,0		
Alimentos	44	95,6	2	4,4
Eletroeletrônico	4	80,0	1	20,0
Total empresas	78	96,2	3	3,8

A questão 24 do questionário, procurou identificar quais são os parâmetros utilizados pelos sistemas desenvolvidos internamente e/ou por terceiros no processo de análise e concessão de crédito.

As tabelas 44 e 49 (Apêndice D) identificam quais são estes parâmetros, bem como demonstram os parâmetros mais utilizados em cada segmento e pelo conjunto das empresas.

Tabela 44: Parâmetros utilizados pelos sistemas desenvolvidos para o processo de análise e concessão de crédito por segmento de atuação (%)

Parâmetros	Alimen- tos	Bebi- das	Eleto- Eletrô- nico	Prods. Limpe- za	Papel	Pape- laria	Touca- dor	Utili- dades do- mésticas	% médio de uti- lização
Emissão cheque sem fundos	87,0	100,0	100,0	50,0	100,0	100,0	81,8	100,0	88,9
Limite de crédito	87,0	100,0	100,0	50,0	100,0	66,7	90,9	100,0	88,9
Encargos financeiros pendentes	82,6	100,0	100,0	50,0	100,0	100,0	81,8	50,0	85,2
Protestos	80,4	100,0	80,0		100,0	100,0	81,8	100,0	82,7
Duplicatas em atraso	80,4	100,0	100,0		100,0	100,0	72,7	50,0	81,5
Empresa coligada com outra empresa que apresenta informações negativas	43,5	87,5	40,0		100,0	66,7	27,3		46,9
Ausência de compras há mais de 180 dias	34,8	50,0	60,0		25,0	66,7	54,5	50,0	40,7
Sócios em outras empresas que apresentam informações negativas	39,1	37,5	20,0		75,0	66,7	27,3		37,0
Maior acúmulo do cliente com a empresa	34,8	50,0	40,0		50,0	33,3	9,1		32,1
Outros desabonos que não protestos ou cheques sem fundos	32,6	12,5	60,0	50,0	25,0		45,5		32,1
Condição de pagamento no pedido diferente do cadastro do cliente	26,1	25,0			50,0		36,4	50,0	25,9
Sintegra não habilitado	28,3	12,5			25,0		27,3		22,2
Receita Federal não habilitada	23,9	12,5			25,0		27,3		19,8
Suframa não habilitada	2,2				25,0		18,2		4,9
Informações negativas a serem confirmadas (boatos)									

A análise dos dados das tabelas 44 e 49, identificou que pelo menos cinco parâmetros são utilizados pela maioria das empresas, independentemente do segmento de atuação: limite de crédito e emissão de cheques sem fundos – CCF (88,9% das empresas os utilizam), encargos financeiros pendentes (85,2%), protestos (82,7%) e duplicatas em atraso (81,5%).

Confrontando-se estes dados com os da tabela 15, observa-se que das variáveis mais utilizadas pelos gestores de crédito, apenas o cadastro de emitente de cheques sem fundos-CCF e protestos são utilizadas como parâmetros nos sistemas desenvolvidos para efetuar análise e concessão de crédito.

Estes dados, na opinião do autor da dissertação, permitem concluir que as demais variáveis (todas com índice de utilização, pelos gestores de crédito, acima de 93%), crédito junto a outros fornecedores, data do início de atividade, pontualidade em fontes externas, consulta ao Sintegra e conceito na praça, são utilizadas manualmente pela maioria das empresas. Talvez o processo de obtenção dos dados referentes a estas variáveis possa utilizar o computador, mas a utilização das mesmas no processo de análise e concessão de crédito, dá-se de uma forma, ainda, manual.

Corroborando a opinião do autor da dissertação, verifica-se, por exemplo, que enquanto a variável Consulta ao Sintegra, é utilizada por 93,8% dos gestores de crédito, apenas 22,2% dos sistemas a utilizam como parâmetro .

O parâmetro com menor índice de utilização por todos os segmentos é a Suframa não habilitada. Em todas as questões do questionário, esta variável não havia, ainda, aparecido, muito embora tenha a mesma importância da Consulta ao Sintegra e à Receita Federal, e é, ou pelo menos deveria ser, fator impeditivo na concessão de crédito, pois as empresas que não estão habilitadas pela Suframa, não podem manter relações comerciais com outras empresas, beneficiando-se das reduções legais dos impostos, conforme previsto na Portaria 205 de 14 de agosto de 2002.

A penúltima questão (25) do questionário foi elaborada objetivando identificar quais são os parâmetros utilizados pelos gestores de crédito quando o processo de análise e concessão de crédito é realizado sem o auxílio de sistemas (*software*).

Os resultados obtidos estão demonstrados nas tabelas 45 e 50 (Apêndice D), através dos quais é possível conhecer os parâmetros utilizados por segmento e pelo conjunto das empresas dos diferentes segmentos.

Tabela 45: Parâmetros utilizados no processo de análise e concessão de crédito quando a análise é feita manualmente por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas (%)

Parâmetros	Alimen- tos	Bebi- das	Eletrô- Eletrô- nico	Prods. Limpe za	Papel	Pape- laria	Touca- dor	Utili- dades do- mésticas	% médio de utiliza- ção
Emissão cheque sem fundo	95,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0	96,3
Encargos financeiros pendentes	95,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0	96,3
Limite de crédito	95,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0	96,3
Duplicatas em atraso	95,7	100,0	80,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0	95,1
Protestos	93,5	100,0	80,0	100,0	100,0	100,0	90,9	100,0	93,8
Sintegra não habilitado	91,3	100,0	100,0	100,0	75,0	100,0	90,9	100,0	92,6
Receita Federal não habilitada	91,3	100,0	100,0	100,0	75,0	100,0	90,9	100,0	92,6
Ausência de compras há mais de 180 dias	30,4	62,5	60,0		50,0		27,3		33,3
Maior acúmulo do cliente com a empresa	6,5	25,0							6,2

Identifica-se, através da observação das tabelas 45 e 50, que sete dos nove parâmetros utilizados pelas empresas dos diferentes segmentos, apresentam percentuais médios de utilização acima de 92%. A exceção restringe-se a apenas dois parâmetros: maior acúmulo do cliente com a empresa e ausência de compras há mais de 180 dias, sendo que o fato da análise ser manual, talvez, possa explicar o motivo da baixa utilização destes dois parâmetros. O parâmetro maior acúmulo do cliente com a empresa, por exemplo, exige uma série de cálculos e atualizações contínuas de saldos.

Confrontando-se os parâmetros utilizados pelas empresas dos diferentes segmentos quando a análise é efetuada manualmente com os parâmetros mais utilizados pelos sistemas destas empresas, observa-se que há coerência. Os dois parâmetros utilizados na análise manual, consulta ao Sintegra e consulta à Receita Federal, não estão integrados aos sistemas das empresas. A obtenção dos dados, possivelmente, é feita com a utilização do computador, e a utilização dos mesmos ocorre de maneira manual.

4.1.8 As maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito

A pergunta 26 do questionário procurou identificar as cinco maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Os dados obtidos aparecem na tabela 46, sendo que os gestores de crédito indicaram vinte e uma dificuldades encontradas no processo de análise e concessão de crédito.

A tabela 46 demonstra quais são, realmente, as maiores dificuldades indicadas pelo conjunto das empresas respondentes. Observa-se, claramente, que as dificuldades são praticamente as mesmas nos diferentes graus de dificuldade da escala.

Nos três primeiros níveis de dificuldade (dificílimo, grande dificuldade e difícil), destaca-se a falta de informação na praça, cadastro completo para análise, integração entre crédito e vendas, conscientização da área comercial sobre as normas e procedimentos no processo de análise e concessão de crédito e informação da área comercial.

Estes dados demonstram a grande necessidade do gestor de crédito estar permanentemente em contato com todas as possíveis fontes de informações que possam auxiliá-lo na busca incessante de dados a respeito dos clientes da sua empresa e sobre o contexto no qual os mesmos estão inseridos.

O que realmente surpreendeu o autor da dissertação, foram as demais dificuldades elencadas: cadastro completo para análise, integração entre crédito e vendas, informação da área comercial, atualização cadastral, informação do vendedor e conscientização da área comercial sobre as normas e procedimentos no processo de análise e concessão de crédito. Todas envolvem, basicamente, a área de crédito e a área comercial da própria empresa, demonstrando que há um vasto trabalho a ser desenvolvido nas empresas pesquisadas, objetivando eliminar e/ou diminuir as dificuldades apontadas.

A última dificuldade apontada pelos gestores de crédito, conscientização da área comercial, praticamente resume todas as outras.

A opinião do autor da dissertação é de que uma vez solucionada estas dificuldades, certamente todas as empresas se beneficiariam, melhorando e agilizando consideravelmente o processo de análise e concessão de crédito, sendo possível, inclusive, incrementar a redução das perdas com seus clientes.

Fica a sugestão para o desenvolvimento de estudos futuros, objetivando a abordagem deste tema.

Tabela 46: Maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito

Dificuldades	Grau de dificuldade atribuído pelo conjunto de empresas									
	Difícilimo		Grande dificuldade		Difícil		Razoavelmente difícil		Alguma dificuldade	
	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%	Qtde	%
Falta de informações na praça	18	22,2	12	14,8	9	11,1	1	1,2	6	7,4
Cadastro completo para análise	14	17,3	9	11,1	5	6,2	4	4,9	5	6,2
Integração entre crédito e vendas	11	13,6	8	9,9	7	8,6	11	13,6	10	12,3
Conscientização da área comercial sobre as normas e procedimentos no processo de análise e concessão de crédito	11	13,6	7	8,6	5	6,2	8	9,9	10	12,3
Informações da área comercial	10	12,3	12	14,8	11	13,6	8	9,9	12	14,8
Atualização cadastral	4	4,9	6	7,4	9	11,1	11	13,6	9	11,1
Elaboração de instrumentos de garantias	4	4,9			4	4,9	1	1,2		
Detectar empresas “laranjas”	3	3,7	1	1,2	2	2,5	4	4,9	1	1,2
Aspectos tributários de uma maneira geral	3	3,7			2	2,5	4	4,9	3	3,7
Histórico do cliente	2	2,5			4	4,9	5	6,2	5	6,2
Visita ao cliente, <i>in loco</i>	2	2,5	1	1,2	1	1,2	1	1,2	1	1,2
Detectar empresas antigas, com novos proprietários	1	1,2	4	4,9	2	2,5	1	1,2	8	9,9
Integração entre cadastro e crédito	1	1,2								
Informações do vendedor	1	1,2	3	3,7	5	6,2	9	11,1	7	8,6
Esclarecimento de informações negativas	1	1,2			1	1,2	1	1,2	1	1,2
Conhecer o verdadeiro nível de endividamento do cliente	1	1,2	3	3,7	5	6,2	2	2,5	1	1,2
Acúmulo de pedidos no final do mês	1	1,2			1	1,2				
Identificar proprietários de empresas Off Shore							4	4,9	3	3,7
Informações bancárias			2	2,5	3	3,7				
Conhecer o verdadeiro nível de lucratividade do cliente			2	2,5	1	1,2	3	3,7	1	1,2
Implantação de uma política de crédito					1	1,2			1	1,2

Ainda em relação às maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito, procurou-se verificar a aderência das variáveis, tabela 46, à distribuição normal, utilizando-se o teste Kolmogorov Smirnov.

A tabela 47 demonstra que excetuando-se as variáveis integração entre cadastro e crédito e cadastro completo para análise, todas as demais variáveis apresentaram aderência à distribuição normal.

Analisou-se, também, a homoscedasticidade das variáveis, utilizando-se o teste ANOVA (Levene). As variáveis identificar proprietários de empresas *Off Shore*, integração entre cadastro e crédito, informações bancárias, visita ao cliente *in loco*, esclarecimentos de informações negativas, conhecer o verdadeiro nível de lucratividade do cliente, acúmulo de pedidos no final do mês, implantação de uma política de crédito e aspectos tributários de uma maneira geral, não apresentaram número suficiente de casos válidos para que fosse possível aplicar o teste. A variável cadastro completo para análise não apresentou aderência à distribuição normal, não sendo possível aplicar o teste à mesma. Todas as demais variáveis apresentaram significância superior a 0,05, comprovando a homoscedasticidade das mesmas.

Procurando identificar a existência de similaridades entre as empresas dos segmentos pesquisados, aplicou-se o teste Kruskal-Wallis a todas as variáveis da tabela 46, fixando o fator segmento de atuação. Os resultados obtidos, tabela 47, demonstram, claramente, a similaridade existente entre as empresas pesquisadas.

Tabela 47: Maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito. Testes aplicados: Kolmogorov Smirnov, Anova e Kruskal-Wallis

Variáveis	K. Smirnov	ANOVA(Levene)	Kruskal Wallis
	Significância	Significância	Significância
Falta de informações na praça	0,021	0,472	0,760
Cadastro completo para análise	0,047		0,342
Integração entre crédito e vendas	0,066	0,006	0,075
Conscientização da área comercial sobre as normas e procedimentos no processo de análise e concessão de crédito	0,134	0,055	0,642
Informações da área comercial	0,089	0,174	0,717
Atualização cadastral	0,099	0,069	0,838
Elaboração de instrumentos de garantias	0,520	0,233	0,267
Detectar empresas “laranjas”	0,610	0,188	0,068
Aspectos tributários de uma maneira geral	0,589	*	0,502
Histórico do cliente	0,570	0,355	0,289
Visita ao cliente, <i>in loco</i>	0,990	*	0,364
Detectar empresas antigas, com novos proprietários	0,540	0,135	0,191
Integração entre cadastro e crédito	*	*	*
Informações do vendedor	0,120	0,348	0,134
Esclarecimento de informações negativas	0,999	*	0,259
Conhecer o verdadeiro nível de endividamento do cliente	0,611	0,305	0,245
Acúmulo de pedidos no final do mês	0,999	*	*
Identificar proprietários de empresas Off Shore	0,324	*	0,453
Informações bancárias	0,510	*	0,717
Conhecer o verdadeiro nível de lucratividade do cliente	0,713	*	0,164
Implantação de uma política de crédito	0,999	*	0,317

* Não há casos válidos em número suficiente para aplicar o teste.

5 CONCLUSÕES

Esta dissertação abordou o processo de análise e concessão de crédito para pessoas jurídicas de qualquer porte realizado por empresas não financeiras, sendo que as empresas pesquisadas são médias e grandes empresas, pertencentes aos segmentos de alimentos, bebidas, eletroeletrônico, produtos de limpeza, papel, papelaria, toucador e utilidades domésticas.

A análise dos dados e informações obtidas pela pesquisa exploratória realizada junto às cento e vinte e nove empresas que constituíram a amostra, revelou que, muito embora, estas empresas pertençam a oito diferentes segmentos, há uma certa uniformidade no processo de análise e concessão de crédito entre as mesmas.

Esta uniformidade observada, abarca:

- A análise e concessão de crédito em relação ao *feeling*, confiança, técnica e subjetividade,
- A formalização das normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito,
- A utilização diária destas normas,
- A importância de alguns fatores para o gestor de crédito em seu esforço de coletar informações,
- As variáveis relativas à empresa e aos sócios que são utilizadas pelos gestores de crédito,
- As variáveis relativas à empresa e aos sócios que são mais e menos utilizadas pelos gestores de crédito,
- As variáveis relativas à empresa e aos sócios que são capazes de, isoladamente, provocar a recusa da concessão de crédito,
- O impacto da utilização do computador (*hardware e software*) no processo de análise e concessão de crédito e,
- As maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito.

Embora a técnica ocupe um lugar de destaque no processo de análise e concessão de crédito, respondendo por 54% deste processo, a pesquisa realizada mostrou que uma parcela muito significativa deste processo ainda fica a cargo do *feeling* e da confiança do gestor de crédito, o que corrobora plenamente os pressupostos defendidos por Schrickel (2000) e Silva (2003) e mostra, também, que Berni (1999) está apenas parcialmente certo ao afirmar que já vai longe o tempo do “fio da barba” e até mesmo do *feeling*.

Tanto o *feeling* como a confiança, de acordo com os dados da pesquisa, tendem a ser considerados, pelos gestores de crédito, como a parte subjetiva do processo de análise e concessão de crédito.

Em que pese a ênfase dada por autores como Morsman (1994), Muller (1997), Cauoette, Altman e Narayanan (2000) entre outros, em relação ao estabelecimento dos parâmetros da política de crédito, a pesquisa realizada demonstrou que em apenas 4,9% das empresas pesquisadas é a presidência quem responde pela definição destes parâmetros. Observa-se, ainda, que uma parcela significativa (22,2%, das empresas) delegou esta responsabilidade para o corpo gerencial das mesmas, demonstrando, claramente, uma “desobediência” aos pressupostos defendidos por estes autores. A natureza da pesquisa realizada não possibilita identificar as conseqüências destas contradições.

Esta pesquisa mostrou, também, que o fato dos gestores de crédito utilizarem sistematicamente determinadas variáveis no processo de análise e concessão de crédito, não implica, necessariamente, que estas variáveis sejam consideradas de extrema importância ou até mesmo sejam capazes de isoladamente impedir a concessão de crédito, o que não deixa de caracterizar uma certa contradição: se a variável não é tão importante, porque é, então, tão utilizada?

As variáveis menos utilizadas pelos gestores de crédito, bem como as consideradas de menor importância no processo de análise e concessão de crédito pelos mesmos, também foram abordadas nesta pesquisa. Na opinião do autor da dissertação, as variáveis identificadas como as menos utilizadas pelos gestores de crédito deveriam estar, também, no topo da lista das variáveis mais utilizadas, pois são variáveis indicadoras da real situação financeira da empresa.

Nota-se, claramente, através dos dados obtidos que a utilização do computador (*hardware* e *software*) adquire cada vez maior importância, tanto no auxílio da obtenção dos dados e informações, tão necessárias ao gestor de crédito em seu esforço permanente de coletá-las, quanto na própria análise e concessão de crédito. A maioria das empresas pesquisadas conseguiu agilizar consideravelmente o processo de análise e concessão de crédito, bem como reduzir as perdas com seus clientes, no que se refere a inadimplência, concordatas, golpes e falências.

Realçando a importância cada vez maior da utilização do computador, a pesquisa revela que 75,3% das empresas da amostra aprovam mais de 40% de seus pedidos automaticamente, via sistema, sendo que deste total, 23,3% já aprovam mais de

80% de seus pedidos automaticamente com a utilização de sistemas (*software*).

A forma da pesquisa realizada não permite identificar com que velocidade um percentual cada vez maior de pedidos será aprovado automaticamente via sistema, mas, provavelmente, o aumento deste percentual ocorrerá, tendo profundo impacto nas atividades do gestor de crédito, podendo significar que a técnica ocupe cada vez mais espaço no processo de análise e concessão de crédito.

De acordo com os preceitos defendidos por autores como Caouette, Altman e Narayanan (2000), Saunders (1999), Securato (2002), Duarte Jr (2003) e Silva (2003), dentre tantos outros, a utilização de sistemas cada vez mais sofisticados para a gestão do risco e no processo de análise e concessão de crédito não deve ser considerada como a verdade absoluta e única. Os autores alertam que os sistemas são necessários e bem vindos, mas o processo de análise e concessão de crédito é um processo mais amplo e complexo do que a simples utilização de sistemas, enfatizando, ainda, que até o presente momento, ninguém conseguiu desenvolver um sistema a prova de falhas.

Pode-se concluir, baseando-se nestes ensinamentos que os gestores de crédito devem utilizar o computador objetivando a agilização cada vez maior dos processos de obtenção de dados e de análise dos mesmos, mas, devem, também, dedicar atenção às ferramentas tradicionais de gestão de risco de crédito (balanços, controles, verificações constantes das mudanças que estão ocorrendo nos dados do tomador e no contexto no qual este tomador está inserido).

Finalizando, a pesquisa realizada abordou as maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito. Os dados obtidos demonstram que as dificuldades elencadas pelos gestores de crédito, praticamente, são as mesmas, independentemente, do segmento a que a empresa pertença, destacando-se dificuldades envolvendo, principalmente, a área de crédito e a área comercial das próprias empresas, demonstrando, claramente, a necessidade da realização de um profundo trabalho objetivando eliminar e/ou minimizar estas dificuldades.

Analisar e conceder crédito, implica, necessariamente expor a empresa ao risco de que o tomador não pague a dívida assumida.

A função do gestor de crédito não é eliminar totalmente o risco, o que é impossível, mas, através da coleta sistemática e

análise criteriosa do maior número possível de informações, obrigatoriamente, minimizá-lo.

Schrickel (2000) enfatiza que o risco não está no passado, mas no futuro. No passado há apenas história, uma história, talvez, até relevante, mas é apenas história. Discordando ou talvez, até complementando o ensinamento do autor, poderia ser acrescentado que a história dificilmente pode ser considerada irrelevante. Muitos erros e acertos podem ensinar aos que os examinarem minuciosamente, os caminhos que podem ser trilhados e os que devem ser evitados.

Baseando-se nestes pressupostos os assuntos sugeridos para estudos futuros são:

- Como as empresas veem o departamento de crédito e especificamente o trabalho do gestor de crédito.
- Qual é o perfil atual deste profissional e quais serão as novas exigências no futuro.
- Há a tendência da substituição total do trabalho do gestor de crédito pela utilização do computador (*hardware* e *software*)? Quais serão as possíveis conseqüências desta tendência?
- Um estudo comparativo entre diferentes organizações, da cultura de crédito existente e a política de crédito daí originada, focando principalmente quem são os responsáveis pela definição desta política, a comparação dos procedimentos e parâmetros adotados e os índices de eficiência alcançados pelas mesmas.
- As implicações para as organizações da existência das dificuldades elencadas pelos gestores de crédito. Serão estas dificuldades, comuns, também, em outras empresas?
- Como última sugestão, pesquisar com maior profundidade como as empresas estão realmente desenvolvendo seus sistemas de análise e concessão de crédito, envolvendo:
 - Sistemas próprios ou terceirizados
 - Prazos de implantação e custos envolvidos
 - Conseqüências da implantação destes sistemas
 - Comparação dos cenários antes e após a implantação.

BIBLIOGRAFIA

ALBUQUERQUE, J. B.T. **Títulos de Crédito**. São Paulo: Bookseller, 2001.

ALMEIDA, A. P. **Teoria e prática dos títulos de crédito**. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

ALTMAN, Edward I. **Handbook Of Corporate Finance**. New York: John Wiley & Sons, 1986.

_____. **Corporate financial distress and bankruptcy: a complete guide to predicting & avoiding distress and profiting from bankruptcy**. 2nd ed. New York : John Wiley & Sons, 1993.

ASSAF NETO, Alexandre; TIBÚRCIO SILVA, César Augusto. **Administração de capital de giro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

ÁVILA FILHO, Francisco. **Análise avançada de crédito**. São Paulo: IBCP, 1992.

BANCO DO BRASIL. **Curso qualidade do crédito**. Apostila de treinamento. Brasília. GEPES, 1998.

_____. **Controles internos**. Apostila de treinamento. Brasília: GEPES, 2001.

BANHAM, R. Enterprising views of risk management. **Journal of Accountancy**, Jersey City, v. 197, n. 6, p. 65-71, Jun 2004.

BERNI, M. T. **Operação e concessão de crédito: os parâmetros para a decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1999.

BESSIS, Joel. **Risk management in banking**. London: John Wiley & Sons, 1998.

BNDES. **Pessoa jurídica**. [1999]. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/clientes/pessoa_juridica.asp>. Acesso em: 20. 03. 2005

_____. **Receita Federal**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 18.11.2005.

BRIGHAM, Eugene F.; GAPENSKI, L.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo, Atlas, 2001.

_____; HOUSTON, Joel. F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BULGARELLI, W. **Titulos de crédito**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

CAMPINHO, Amauri. **Manual de títulos de crédito**. 5. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2003.

CAOUCETTE, J. B.; ALTMAN, E. I.; NARAYANAN, P. **Gestão do risco de crédito: o próximo grande desafio financeiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

CASTRO, Cláudio de Moura. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw Hill do Brasil, 1977.

COMITÊ DA BASILÉIA PARA SUPERVISÃO BANCÁRIA. **Administração do risco operacional**. Tradução de Antonio Carlos Correia e Elizabeth Beck. Basileia, 1998.

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de pesquisa em administração**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

DAY, George S; AAKER, David A; KUMAR, V. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Atlas, 2001.

DECRETO-LEI 413 de 09.01.1969. Diário Oficial da União, Brasília, Brasil, 10.01.1969.

DRZIK, John et. al. Risco, capital e aferição de valor nas instituições financeiras. **Tecnologia de Crédito**, São Paulo, n. 15, p. 34-48, nov. 1998.

DUARTE JR, Antonio M; VARGA, Gyorgy. **Gestão de riscos no Brasil**. São Paulo: Financial Consultoria, 2003.

EMERY, G. W. **Corporate Finance: principles and practice**. New York: Addison-Wesley, 1998.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. 15. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

GAMA, H. Zaghetto. **Direitos do consumidor: código de defesa do consumidor**. (LEI Nº 8.078 DE 11.09.90, ENTRADA EM VIGOR EM 11.03.91). 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 26.03.2005.

KANITZ, Stephen C. **Indicadores contábeis e financeiros de previsão de insolvência**. 1976. Tese (Doutorado) – Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1976.

KASSAI, José Roberto; KASSAI, Silvia. **Desvendando o termômetro de Kanitz**. Disponível em: <<http://www.eac.fea.usp/eac/publicações>>. Acesso em: 16.04.2005

KASSAI, José R.; KASSAI, Silvia.; SANTOS, Ariovaldo. **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro operacional**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

KERLINGER, Fred.N. **Metodologia da pesquisa em Ciências Sociais**. São Paulo: E.P.U., 1980.

LEONI, G.; LEONI, E. G. **Cadastro, crédito e cobrança**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

LEI 8021/90 de 13.04.1990. Diário Oficial da União, Brasília, Brasil, 13.04.1990, pág. 7089.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARTINS, Eliseu; ASSAF NETO, Alexandre. **Administração financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias**. São Paulo: Atlas, 1987.

_____; _____. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1993.

MATIAS, Alberto Borges. **Contribuição às técnicas de análise financeira: um modelo de concessão de crédito**. 1998. Monografia - Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MORSMAN, E. **Analysing credit culture in credit culture**. Philadelphia: Robert Morris Associates, 1994.

MUELLER, P. Henry. Cycles and the credit culture. **Journal of Lending and Credit Risk Management**, Philadelphia, Special Edition, June 1997.

OLIVEIRA, Juarez de. **Código de proteção e defesa do consumidor: Lei nº 8078, de 11 de setembro de 1990**. São Paulo: Saraiva, 1990.

PAIVA, Carlos. A. Carvalho. **Administração do risco de crédito**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.

PEREIRA, Luis Carlos Jacob. **Decisões de crédito para grandes corporações**. 1998. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

PETER, J. Paul; CHURCHILL JR; Gilbert A. **Marketing: criando valor para os clientes**. São Paulo: Saraiva, 2000.

POELKER, John S. **Developing a comprehensive financial framework for business planning**. New York: Bank Administration, 1998.

RAE: Revista de Administração de Empresas. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. Escola de Administração, 1961- . Trimestral. ISSN 0034-7590. Disponível em: <<http://www.rae.com.br>>. Acesso em: 20.04.2005.

ROSS, Stephen. A.; WESTERFIELD, Randolpho. W.; JAFFE, Jeffrey. F. **Administração financeira**. Tradução de Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2002.

SÁ, C. A. **Estabelecimento de limite de crédito**: uma nova abordagem para um velho problema. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

SANTI FILHO, Armando. **Avaliação de riscos de crédito**: para gerentes de operações. São Paulo: Atlas, 1997.

SASSON, J. M. **Civilizations of the ancient near east**. New York: Charles Scribners Sons, 1995.

SAUNDERS, Anthony. **Medindo o risco de crédito**. Tradução: Bazan Tecnologia e Linguística Ltda. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.

_____. **Administração de instituições financeiras**. Tradução: Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang. K. **Análise de crédito**: concessão e gerência de empréstimos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação, lucros, capital, crédito, juros e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

_____. **The theory of economic development**: an inquiry into profits, capital, interest and the business cycle. 2nd ed. Cambridge: Harvard University Press, 1936.

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

_____. **Crédito análise e avaliação do risco**: pessoas físicas e jurídicas. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance services, 2002.

SELLTIZ, C. Wrightsman; COOK, L. Samuel; WELLFORD, Stuart. **Método de pesquisa nas relações sociais**. São Paulo: E.P.U. Editora Pedagógica e Universitária, 1987.

SIEGEL, S. **Estatística não-paramétrica**. São Paulo: McGraw-Hill, 1975.

SILVA, José. Pereira. **Administração de crédito e previsão de insolvência**. São Paulo: Atlas, 1983.

_____. **Gestão e análise de risco de crédito**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SINTEGRA: Sistema integrado de informações sobre operações interestaduais com mercadorias e serviços. Disponível em: <<http://www.sintegra.gov.br>>. Acesso em: 18.11.2005.

SMITH, Adam. **Os economistas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

STANDARD & POOR'S. Disponível em: <http://www.standardandpoors.com.br>. Acesso em: 20.04.2005.

VAN HORNE, James C.; WACHOWICZ JR., John M. **Fundamentals of financial management**. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

VAUGHAN, Emmet. J. **Risk management**. New York: John Willey & Sons, 1997.

VENTURA, E. C. **A evolução do crédito da antiguidade aos dias atuais**. Curitiba: Juruá, 2000.

WESTON, J. Fred.; BRIGHAM, Eugene.F. **Fundamentos da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Makron, 2000.

ANEXO A

- excessiva dilatação do prazo de entrega dos demonstrativos financeiros
- aparente fraude na elaboração do balanço (adulterações contábeis para “melhorar os índices”).
- seguidas alterações de contas no plano de contas
- diminuição da rotação de duplicatas a receber
- grandes acréscimos de duplicatas a receber, em valor ou percentagem
- diminuição da rotação de estoques
- grandes acréscimos de estoques, em valor ou percentagem
- diminuição dos ativos correntes em comparação aos ativos totais
- deterioração da liquidez e do capital de giro líquido (vis-à-vis o setor de atuação)
- rápido aumento ou concentração de recursos em ativos fixos
- alta concentração de recursos em ativos não correntes, exclusive ativos fixos
- alta concentração de valores em intangíveis
- alterações do perfil dos ativos operacionais
- deterioração da posição de caixa
- aumentos desproporcionais nos empréstimos a curto prazo
- atraso e/ou parcelamento de impostos
- grandes aumentos nos empréstimos a longo prazo
- baixo nível de capitalização em relação ao passivo total
- descompasso entre ativos e passivos
- aparecimento de contas correntes ativas ou passivas com administradores/acionistas
- grandes acréscimos de provisões
- alterações significativas na estrutura global do balanço (vis-à-vis o setor)
- relatório de auditoria apontando exceções

Quadro 19: Causas da deterioração de créditos do Balanço Patrimonial
Fonte: Schrickel (2000, p. 315).

- declínio de vendas líquidas
- rápido aumento de vendas brutas x capacidade de financiamento de vendas a prazo
- grande diferencial entre vendas brutas e vendas líquidas (devoluções e abatimentos)
- aumento desproporcional de despesas administrativas e gerais em relação a vendas líquidas
- aumento de despesas financeiras por insuficiência crônica de recursos próprios (capital e/ou atrelado ao financiamento de ativos de baixa rotação)
- aumento de vendas líquidas com redução dos níveis de rentabilidade (bruta, operacional e líquida)
- crescimento dos ativos totais mais que proporcionalmente ao aumento de vendas/lucros
- prejuízos operacionais

Quadro 20: Causas da deterioração de créditos da Demonstração de Resultados

Fonte: Schrickel (2000, p. 316).

- prazo médio de duplicatas a receber muito dilatado
- prazo médio de fornecedores aparentemente longos (vis-à-vis o setor de atuação)
- prazo longo de vendas
- prazo curto de compras
- concentração de mercado e dependência de poucos compradores
- concentração de mercado e dependência de poucos fornecedores
- quebra de fornecedores/compradores-chave, inclusive no exterior
- inadimplência de compradores-chave no exterior atrelados a problemas conjunturais do respectivo país no tocante a seu balanço de pagamentos
- concentração de duplicatas a receber em clientes inadimplentes
- seguidas alterações na política de concessão de crédito
- substituição de duplicatas a receber por títulos a receber
- caução de duplicatas a receber
- expressivos valores de duplicatas a receber de coligadas

Quadro 21 : Causas da deterioração de créditos do Prazo das duplicatas a receber e a pagar

Fonte: Schrickel (2000, p.316).

- instalações e equipamentos ineficientes ou ociosos
- substituição tardia de equipamentos obsoletos ou ineficientes
- adaptação de equipamentos para obter ganhos de escala e/ou reduzir custos, em especial o consumo de energia
- ausência de linhas de produtos-chave, franquias, direitos de distribuição ou fontes de fornecimentos seguros
- obsolescência de produtos locais x importações e liberação econômica (abertura de mercado)
- desatenção ao comportamento e/ou reações da concorrência para manter e/ou aumentar a participação no mercado
- sub-utilização da mão-de-obra disponível
- problemas trabalhistas (greves)
- sistemas de marketing e distribuição deficientes: integração das áreas de vendas, industrial e finanças
- brusca oscilação dos pedidos de clientes que possa tornar ineficaz a capacidade produtiva da empresa
- aquisição de estoques especulativos e que estejam fora de linha em comparação às práticas normais de compras do setor
- evidência de estoques obsoletos, quantidades incompatíveis com a demanda ou do *mix* de produtos em estoque
- alteração da natureza do negócio da empresa (ramo de atividade)
- relatórios e controles financeiros deficientes

Quadro 22: Causas da deterioração de créditos – Aspectos operacionais
Fonte: Schrickel (2000, p. 317).

- gerência individual (*one man show*)
- fragmentação das funções administrativas
- alta dependência de poucas pessoas-chave
- alterações na administração, controle acionário ou pessoas-chave da empresa
- problemas familiares (matrimoniais das pessoas-chave da empresa)
- disputas familiares (entre os membros da 3ª geração em empresas familiares)
- falha grave quanto aos “Cs” do crédito
- doença ou falecimento de pessoas-chave
- ausência de linha sucessória visível
- inabilidade técnico-acadêmica dos administradores e/ou sucessores
- falhas importantes no cumprimento de obrigações pessoais
- inabilidade para cumprir compromissos
- falta de habilidade no planejamento
- desconhecimento conjuntural: dados macro ausentes, incorretos ou incorretamente avaliados
- demora na reação a alterações das condições econômicas ou de mercado
- aquisição de novas empresas, entrada em novos mercados ou nova linha de produtos
- desejo e insistência em participar de negócios arriscados e especular
- concordata ou falência de empresas coligadas ou controladas
- alteração no ramo de negócio, na economia ou no setor de atuação
- problemas trabalhistas
- relatórios e controles financeiros ineficientes

Quadro23: Causas da deterioração de créditos - Aspectos gerenciais
Fonte: Schrickel (2000, p. 317-318).

- saldos em contas correntes e/ou aplicações financeiras declinantes
- constante necessidade de renovação de empréstimos ou até aceitação da antecipação das renovações em relação aos prazos anteriormente convencionados
- aceitação de taxas de juros de “pico” nos empréstimos
- reiterada falta de cumprimento de entrega de garantias (caução de duplicatas e/ou penhor)
- exagerada demora na formalização documental das operações
- planejamento financeiro deficiente em relação ao financiamento das necessidades de investimentos fixos ou de capital de giro
- alta dependência de empréstimos a curto prazo
- freqüentes alterações de prazo no tocante a empréstimos tipicamente sazonais
- grande aumento da freqüência das solicitações e dos valores dos empréstimos
- imperiosa necessidade de descontar duplicatas (enquanto ainda estão “quentes”)
- empréstimos sem que se possa facilmente identificar mais de uma fonte de recursos para seu repagamento
- empréstimos cuja finalidade é capital de giro
- impossibilidade absoluta de efetuar o *clean* de empréstimos rotativos
- solicitação de informações creditícias por fornecedores, a fim de que estes possam avaliar condições de vendas mais dilatadas
- solicitação de informações creditícias por novos fornecedores, visando a concessão de crédito para a empresa analisada
- evidência de saques de cheques sem a suficiente provisão de fundos na conta corrente
- prática constante de saques sobre depósitos de valores expressivos
- troca do gerente da conta (de relacionamento) e/ou do responsável financeiro da empresa e geração de uma situação nova quanto à fluência do relacionamento (empatia)

Quadro 24: Causas da deterioração de créditos - Relacionamento Bancário

Fonte: Schrickel (2000, p. 318-319).

- inflação: nível de renda na economia, déficit público, taxas inflacionárias mensais e tendências, taxas de juros
- planos de estabilização econômica x planos de investimento em andamento
- recessão econômica: incertezas, planos de investimentos, modernização, competitividade, mercado externo
- política industrial x incentivos ao investimento e geração de novos postos de trabalho
- moratória em países importadores
- legislação: fiscal, proteção ao meio ambiente, reservas de mercado, etc.
- problemas conjunturais localizados (setor de atuação, indústria de bens finais e de bens intermediários)
- surgimento de novos competidores, mais bem capitalizados
- instabilidade financeira de compradores e fornecedores-chave
- quebra de exportadores de produtos/matérias-primas, no país e/ou no exterior
- eventos imprevisíveis: catástrofes, calamidades (aspectos climáticos)
- controle de preços x modelo de mercado x demanda/oferta x procura
- fretamento de embarcações e problemas portuários
- direitos trabalhistas.

Quadro 25 : Causas da deterioração de créditos - Causas externas (conjunturais)

Fonte: Schrickel (2000, p. 319).

APÊNDICE A

Empresa	Segmento de atuação	Quantidade de clientes ativos	Quantidade de notas fiscais por mês	Área geográfica de atuação	Controle do Capital
1	Alimentos	12.400	49.400	Brasil/Exterior	-
2	Alimentos	3.500	8.940	Brasil/Exterior	Brasil
3	Alimentos	15.014	3.403	Brasil/Exterior	Brasil
4	Alimentos	1.200	1.350	Brasil/Exterior	Brasil
5	Alimentos	12.400	49.400	Brasil/Exterior	E.U.A
6	Alimentos	10.500	12.500	Brasil/Exterior	Brasil
7	Alimentos	-	16.800	Brasil/Exterior	-
8	Alimentos	-	-	Brasil/Exterior	Anglo-Holandesa
9	Alimentos	7.500	8.000	Brasil	Brasil
10	Alimentos	-	-	Brasil/Exterior	Japão
11	Alimentos	27.800	30.000	Brasil	Brasil
12	Alimentos	5.000	11.000	Brasil/Exterior	Brasil
13	Alimentos	-	1.400	Brasil	Brasil
14	Alimentos	2.800	2.000	Brasil	Brasil
15	Alimentos	-	17.300	Brasil	-
16	Alimentos	8.000	15.000	Brasil/Exterior	Alemanha
17	Alimentos	20.000	-	Brasil/Exterior	Brasil
18	Alimentos	600	6.500	Brasil/Exterior	Brasil
19	Alimentos	5.000	8.000	Brasil/Exterior	França
20	Alimentos	4.600	30.000	Brasil/Exterior	Brasil
21	Alimentos	-	10.600	Brasil/Exterior	-
22	Alimentos	4.000	6.000	Brasil	E.U.A
23	Alimentos	8.000	5.500	Brasil/Exterior	Brasil
24	Alimentos	13.000	18.000	Brasil/Exterior	Brasil
25	Alimentos	8.500	20.000	Brasil/Exterior	Brasil
26	Alimentos	12.000	25.000	Brasil/Exterior	Brasil
27	Alimentos	-	9.200	Brasil/Exterior	-
28	Alimentos	3.500	5.500	Brasil	Brasil
29	Alimentos	15.000	4.000	Brasil	Brasil
30	Alimentos	15.000	40.000	Brasil/Exterior	França
31	Alimentos	9.000	5.000	Brasil/Exterior	Argentina
32	Alimentos	2.600	7.500	Brasil/Exterior	E.U.A
33	Alimentos	-	6.900	Brasil/Exterior	-
34	Alimentos	12.000	40.000	Brasil/Exterior	Brasil
35	Alimentos	1.300	9.000	Brasil/Exterior	E.U.A
36	Alimentos	1.048	1.546	Brasil/Exterior	Brasil
37	Alimentos	2.500	5.000	Brasil/Exterior	Brasil
38	Alimentos	-	-	Brasil/Exterior	-
39	Alimentos	6.000	28.300	Brasil/Exterior	E.U.A
40	Alimentos	1.497	1.236	Brasil/Exterior	Brasil
41	Alimentos	4.000	3.000	Brasil/Exterior	Inglaterra
42	Alimentos	-	-	Brasil/Exterior	Brasil
43	Alimentos	-	-	Brasil/Exterior	E.U.A
44	Alimentos	3.500	2.000	Brasil	Brasil
45	Alimentos	16.000	28.000	Brasil/Exterior	Brasil
46	Alimentos	1.000	2.100	Brasil/Exterior	Brasil

Quadro 26: Características básicas das empresas pesquisadas

Empresa	Segmento de atuação	Quantidade de clientes ativos	Quantidade de notas fiscais por mês	Área geográfica de atuação	Controle do Capital
47	Alimentos	-	-	-	-
48	Alimentos	-	-	-	-
49	Alimentos	-	-	-	-
50	Alimentos	-	-	-	-
51	Alimentos	-	-	-	-
52	Alimentos	-	-	-	-
53	Alimentos	-	-	-	-
54	Alimentos	-	-	-	-
55	Alimentos	-	-	-	-
56	Alimentos	-	-	-	-
57	Alimentos	-	-	-	-
58	Alimentos	-	-	-	-
59	Alimentos	-	-	-	-
60	Alimentos	-	-	-	-
61	Alimentos	-	-	-	-
62	Alimentos	-	-	-	-
63	Alimentos	-	-	-	-
64	Alimentos	-	-	-	-
65	Alimentos	-	-	-	-
66	Alimentos	-	-	-	-
67	Alimentos	-	-	-	-
68	Alimentos	-	-	-	-
69	Alimentos	-	-	-	-
70	Alimentos	-	-	-	-
71	Alimentos	-	-	-	-
72	Bebidas	2.500	2.800	Brasil/Exterior	Brasil
73	Bebidas	4.500	8.000	Brasil	Escócia
74	Bebidas	-	99	Brasil	França
75	Bebidas	2.500	3.000	Brasil	Brasil
76	Bebidas	3.000	2.100	Brasil/Exterior	Inglaterra
77	Bebidas	1.000	2.200	Brasi	França
78	Bebidas	1.500	1.200	Brasil/Exterior	Itália
79	Bebidas	2.890	1.540	Brasil/Exterior	E.U.A.
80	Bebidas	-	-	-	-
81	Bebidas	-	-	-	-
82	Bebidas	-	-	-	-
83	Eletrônicos	850	5.000	Brasil/Exterior	E.U.A
84	Eletrônicos	2.000	20.000	Brasil	Holanda
85	Eletrônicos	2.100	1.700	Brasil/Exterior	E.U.A
86	Eletrônicos	1.500	-	Brasil/Exterior	Japão
87	Eletrônicos	5.000	3.500	Brasil	Brasil
88	Eletrônicos	-	-	-	-

Quadro 26: Características básicas das empresas pesquisadas

Empresa	Segmento de atuação	Quantidade de clientes ativos	Quantidade de notas fiscais por mês	Área geográfica de atuação	Controle do Capital
89	Produtos Limpeza	6.845	3.500	Brasil	Brasil
90	Produtos Limpeza	1.700	5.000	Brasil	Inglaterra
91	Produtos Limpeza	-	-	-	-
92	Produtos Limpeza	-	-	-	-
93	Produtos Limpeza	-	-	-	-
94	Produtos Limpeza	-	-	-	-
95	Papel	2.500	12.000	Brasil/Exterior	E.U.A.
96	Papel	5.000	10.000	Brasil	Brasil
97	Papel	11.500	12.000	Brasil/Exterior	Brasil
98	Papel	5.930	2.500	Brasil/Exterior	Brasil
99	Papel	-	-	-	-
100	Papel	-	-	-	-
101	Papelaria	6.500	2.300	Brasil/Exterior	Alemanha/Suíça/Brasil
102	Papelaria	9.700	10.000	Brasil/Exterior	E.U.A.
103	Papelaria	1.500	3.500	Brasil/Exterior	França
104	Toucador	1.400	2.000	Brasil/Exterior	Brasil
105	Toucador	12.000	6.500	Brasil/Exterior	Brasil
106	Toucador	13.000	35.000	Brasil	França
107	Toucador	5.600	3.100	Brasil/Exterior	Brasil
108	Toucador	4.000	1.800	Brasil	México
109	Toucador	900	3.000	Brasil	Alemanha
110	Toucador	1.334	2.950	Brasil	E.U.A.
111	Toucador	800	2.500	Brasil	Brasil
112	Toucador	10.000	7.000	Brasil/Exterior	Brasil
113	Toucador	3.000	7.000	Brasil/Exterior	Brasil
114	Toucador	3.130	1.843	Brasil/Exterior	Brasil
115	Toucador	-	-	-	-
116	Toucador	-	-	-	-
117	Toucador	-	-	-	-
118	Toucador	-	-	-	-
119	Toucador	-	-	-	-
120	Toucador	-	-	-	-
121	Toucador	-	-	-	-
122	Toucador	-	-	-	-
123	Toucador	-	-	-	-
124	Toucador	-	-	-	-
125	Toucador	-	-	-	-
126	Utils.Domésticas	3.000	2.500	Brasil/Exterior	Brasil
127	Utils.Domésticas	5.200	4.300	Brasil/Exterior	Alemanha
128	Utils.Domésticas	-	-	-	-
129	Utils.Domésticas	-	-	-	-

Quadro 26: Características básicas das empresas pesquisadas

APÊNDICE B
QUESTIONÁRIO – PESQUISA CIENTÍFICA

As informações obtidas através deste questionário serão trabalhadas em conjunto, assumindo-se o compromisso da não divulgação de dados individualizados, sob quaisquer circunstâncias ou modalidades. Trata-se de pesquisa acadêmica a ser elaborada por Joaquim Cândido de Sousa Filho, mestrando em Administração de Empresas pela FECAP – Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – Centro Universitário Álvares Penteado.

Assume-se o compromisso de fornecer os dados consolidados aos respondentes da pesquisa. Qualquer dúvida entrar em contato com Joaquim Cândido de Sousa Filho – Tel: (11) 296-27-89 ; (11) 6190-6261 (jcssfml@uol.com.br ou Joaquim@yorksa.com.br).

1) Qual foi o faturamento em 2004? (Excluir coligadas e/ou controladas).

- até 10 milhões de Reais
- de 10,1 milhões a 30 milhões de Reais
- de 30,1 milhões a 50 milhões de Reais
- de 50,1 milhões a 100 milhões de Reais
- de 100,1 milhões a 300 milhões de Reais
- de 300,1 milhões a 500 milhões de Reais
- acima de 500 milhões de Reais

2) Área geográfica de atuação (Venda) da Organização situada no Brasil.

- Brasil
- Brasil e Exterior
- Exterior

3) Nacionalidade do controle do Capital da Organização.

4) A análise e a concessão de crédito é uma questão de:

- Feeling
- Técnica
- Confiança
- Um conjunto de todas estas variáveis

5)Quantifique (em %) os três fatores da questão anterior de tal forma que o somatório dos percentuais totalize 100% (cem por cento).

_____ % Feeling
_____ % Técnica
_____ % Confiança

6)Em sua opinião qual o % (percentual) de subjetividade existente na análise e concessão de crédito?

_____ %

7)Quem determina as diretrizes da política de crédito de sua empresa?

Cargo: _____

8)Em sua empresa, as normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito são formalizados (por exemplo: em manuais)?

Sim

Não

9)Os procedimentos (para a análise e concessão de crédito) formalmente definidos são utilizados diariamente?

Sim

Não

10) Há inúmeros aspectos importantes para o gestor de crédito em seu esforço de coletar o maior número possível de informações sobre o cliente em análise.

Dentre estes aspectos, hierarquize os abaixo relacionados, de acordo com o grau de importância de cada um, atribuindo **1 (hum)** para o conceito de **nenhuma importância** e **5 (cinco)** para o conceito de **muita importância** para cada um destes aspectos.

Aspectos	Assinale com um X				
	1	2	3	4	5
Integração entre Cadastro e Crédito					
Integração entre Crédito e Vendas					
Existência de uma Política de Crédito bem definida					
Existência de uma Política de Crédito conhecida por todos					
Formalização das normas e procedimentos para a análise de crédito (por exemplo: em manuais)					
Formalização das normas e procedimentos para a concessão de crédito (por exemplo: em manuais)					
Visitas periódicas ao cliente para atualização de dados <i>in loco</i>					
Utilização das informações fornecidas pelas empresas de proteção ao crédito como: Serasa, SCI, Equifax, Standard & Poor's.					
Histórico do cliente em suas relações comerciais com a sua empresa					
Histórico do cliente em suas relações comerciais com o mercado					
Utilização do computador (<i>hardware e software</i>) no auxílio do processo de análise e concessão de crédito					

11) Quais as variáveis, **relativas à empresa**, que são utilizadas, por você, na análise de risco e definição de limite de crédito do cliente?

	Variáveis relativas à empresa	Assinale com um X
1	Bens móveis e imóveis da empresa	
2	Data do início de atividade (data da fundação)	
3	Instalada em sede própria ou de terceiros	
4	Tipo de administração (por exemplo: profissional, familiar, misto)	
5	Composição acionária	
6	Participação da empresa em outras empresas	
7	Conflito entre sócios	
8	Sucessão: existência de pessoas qualificadas	
9	Crédito junto a outros fornecedores	
10	Sazonalidade das vendas	
11	Seguro dos imóveis	
12	Seguro de estoques	
13	Conceito na praça	
14	Faturamento anual	
15	Concordata	
16	Consulta ao Sintegra	
17	Consulta ao Refis	
18	Consulta à Receita Federal	
19	Cadastro de emitentes de cheques sem fundo – CCF	
20	Protestos	
21	Endividamento	
22	Renegociação de financiamentos junto aos bancos	
23	Pontualidade em fontes externas	
24	Tributos em atraso e/ou refinanciamento	
25	Cadastro de inadimplentes do BACEN – CADIN	
26	Garantias oferecidas	
27	Informatização da empresa	
28	Análise das demonstrações financeiras	
29	Atraso de salários dos funcionários	
30	Ações executivas	
31	Região geográfica em que a empresa se localiza	
32	Capital (Patrimônio Líquido)	
33	Tipo de sociedade (S.A; Ltda; S/C, etc...)	
34	Renegociação de financiamento junto a fornecedores	
35	Certidão negativa de débito junto à Receita Federal	
36	Certidão negativa de débito junto à Caixa Econômica Federal	
37	Participação de <i>Off Shore</i> na empresa em análise	

12) Dentre todas as variáveis escolhidas na **questão 11**, mencione as **5 (cinco) mais importantes** e as **5 (cinco) menos importantes** para a análise de risco e definição do limite de crédito. Se ocorrer de assinalar na questão 11 uma quantidade de variáveis menor que 5 (cinco), favor repetir as variáveis assinaladas na questão 11.

Ao transcrever as variáveis para o quadro abaixo, por favor, ordene-as por ordem decrescente de importância. Se preferir, ao responder, coloque apenas o número correspondente à variável (coluna do lado esquerdo das mesmas na questão 11), em vez de escrever os nomes das variáveis.

	Variáveis mais importantes (1ª é a mais importante)	Variáveis menos importantes (1ª é a menos importante)
1ª		
2ª		
3ª		
4ª		
5ª		

13)Dentre todas as **variáveis mais importantes**, escolhidas na **questão 12**, há uma ou mais variáveis que **isoladamente** pode (m) provocar a recusa da concessão de limite de crédito?

Se preferir, ao responder coloque apenas o número correspondente à variável (coluna do lado esquerdo das mesmas na questão 11), em vez de escrever os nomes das variáveis.

Variável (eis) impeditiva (s) em relação à empresa

14)Quais as variáveis, **relativas aos sócios da empresa**, que são utilizadas na análise de risco e definição de limite de crédito do cliente?

	Variáveis relativas aos Sócios	Assinale com um x
1	Estado civil	
2	Patrimônio (móveis e imóveis)	
3	Percentual de participação na empresa	
4	Participação acionária em outras empresas	
5	Idade	
6	Experiência no ramo em que atua	
7	Conceito na praça (referências externas)	
8	Pontualidade em fontes externas	
9	Cadastro de emitente de cheque sem fundos – CCF	
10	Protestos	
11	Cadastro de inadimplente no BACEN – CADIN	
12	Renda	
13	Renegociação de dívidas junto a bancos	
14	Renegociação de dívidas junto a fornecedores	

15)Dentre todas as variáveis escolhidas na questão 14, **mencione as 5 (cinco) mais importantes e as 5 (cinco) menos importantes** para a análise de risco e concessão de credito. Se ocorrer de assinalar na questão 14 uma quantidade de variáveis menor que 5 (cinco), favor repetir as variáveis assinaladas na questão 14.

Ao transcrever as variáveis para o quadro abaixo, por favor, ordene-as por ordem decrescente de importância. Se preferir, ao responder, coloque apenas o número correspondente à variável (coluna do lado esquerdo das mesmas na questão 14), em vez de escrever os nomes das variáveis.

	Variáveis mais importantes (1ª é a mais importante)	Variáveis menos importantes (1ª é a menos importante)
1ª		
2ª		
3ª		
4ª		
5ª		

16)Dentre todas as variáveis **mais importantes** escolhidas na **questão 15** há uma ou mais variáveis que **isoladamente** pode (m) provocar a recusa da concessão de limite de crédito?

Variável (eis) impeditiva (s) em relação aos sócios

17) O Departamento de análise e concessão de crédito está informatizado?

- Sim
- Não (pular para a questão (25)

18) A informatização agilizou o processo de análise e concessão de crédito da Organização?

- Sim
- Não (pular para a questão (20)

19) Qual foi o percentual de redução de tempo para tomada de decisão após a informatização do Departamento de análise e concessão de crédito da Organização?

- até 5%
- de 6% a 10%
- de 11% a 20%
- de 21% a 30%
- acima de 30%

20) Qual o percentual de pedidos que são aprovados automaticamente via Sistema?

- 0 %
- de 01% a 20%
- de 21% a 40%
- de 41% a 60%
- de 61% a 80%
- acima de 80%

21) A informatização do departamento de análise e concessão de crédito possibilitou à Organização uma redução nas perdas com os clientes no que se refere à inadimplência, concordatas, golpes e falências?

- Sim
 Não (pular para a questão (23)

22) Quantificar esta redução.

- 0%
 de 1% a 10%
 de 11% a 20%
 de 21% a 40%
 de 41% a 60%
 de 61% a 80%
 acima de 80%

23) Em sua empresa é utilizado algum sistema desenvolvido internamente e/ou por terceiros para auxiliar no processo de análise e concessão de crédito?

- Sim
 Não (pular para a questão (25)

24) Quais são os parâmetros ou variáveis (crivos) que são utilizados, no processo de análise e concessão de crédito, pelo sistema desenvolvido internamente e/ou por terceiros?

25) Sendo a análise e concessão de crédito efetuada manualmente em sua empresa, por favor, mencione os parâmetros ou variáveis (crivos) que são utilizados neste processo.

26) Quais são as **5 (cinco)** maiores dificuldades encontradas pelos gestores de crédito no processo de análise e concessão de crédito. Ordene as dificuldades por ordem **decrecente de importância**.

	Maiores dificuldades encontradas pelo Gestor de Crédito (1ª é a mais importante)
1ª	
2ª	
3ª	
4ª	
5ª	

27) Características básicas da empresa pesquisada.

Segmento de Atuação:	Alimentos	
	Bebidas	
	Eletroeletrônicos	
	Limpeza	
	Papel	
	Papelaria	
	Toucador	
	Utilidades Domésticas	
Quantidade de clientes ativos		
Quantidade de notas fiscais emitidas mensalmente		

APÊNDICE C

<u>Questões a serem analisadas</u>	<u>Pergunta Questionário</u>
1 Aspectos relacionados à classificação da empresa	
Quantas empresas são pequenas, médias e grandes	1
Segmento de atuação	27
Áreas geográficas de atuação (Venda)	2
Nacionalidade do Controle do Capital	3
Qual o segmento que está sendo privilegiado pelo capital estrangeiro	3 e 27
2 A análise e concessão de crédito em relação a:	
Feeling, Confiança, Técnica ou um conjunto destas variáveis	4 e 27
Distribuição % entre Feeling, Confiança e Técnica	5 e 27
% de subjetividade existente na análise e concessão de crédito	6 e 27
3 Formalização da Política de Crédito	
Nível decisório responsável pela definição da Política de Crédito	7 e 27
Formalização das normas e procedimentos para a análise e concessão de crédito	8 e 27
Utilização destas normas no dia-a-dia	9 e 27
4 Importância de alguns aspectos para o gestor de crédito em seu esforço de coletar informações	
Verificar qual o grau de importância que os diferentes segmentos atribuem para os diversos aspectos	10 e 27
Verificar qual o aspecto que tem maior e a menor importância para cada segmento.	10 e 27
Verificar se há similaridade entre os diversos segmentos em relação ao grau de importância destes aspectos.	10 e 27
5 Variáveis relativas à empresa	
5-1 Quais são as variáveis elencadas por cada segmento e no conjunto	11 e 27
5-2 Quais são as variáveis mais importantes (5) indicadas por cada segmento e no conjunto	12 e 27
5-3 Quais são as variáveis menos importantes (5) indicadas por cada segmento e no conjunto	12-a e 27

Questões a serem analisadas

5-4	Quais são as variáveis que isoladamente podem causar a não concessão de crédito por segmento e no conjunto.	13 e 27
5-5	Há similaridade entre os diferentes segmentos?	13 e 27
6	Variáveis relativas aos sócios	
6-1	Quais são as variáveis elencadas por cada segmento e no conjunto	14 e 27
6-2	Quais são as variáveis mais importantes (5) indicadas por cada segmento e no conjunto	15 e 27
6-3	Quais são as variáveis menos importantes (5) indicadas por cada segmento e no conjunto	15-a e 27
6-4	Quais são as variáveis que isoladamente podem causar a não concessão de crédito por segmento e no conjunto.	16 e 27
6-5	Há similaridade entre os diferentes segmentos?	16 e 27
7	A influência da informatização no processo de análise e concessão de crédito	
7-1	Nível de informatização	17 e 27
	Qual o segmento mais informatizado	17 e 27
	Há algum segmento onde existe empresa não informatizada?	17 e 27
	Há algum segmento onde não ocorreu a agilização no processo de análise e concessão de crédito em função da informatização?	18 e 27
	Na média qual foi o segmento que mais agilizou seu processo decisório de análise e concessão de crédito.	18 e 27
	Qual o segmento onde o % de redução de tempo para tomada de decisão foi mais significativo.	19 e 27
	Qual o segmento onde o % de redução de tempo para tomada de decisão foi menos significativo.	19 e 27
	Qual o % médio de pedidos que são aprovados automaticamente via sistema por segmento e no conjunto	20 e 27
	Qual o segmento que apresenta o maior % médio.	20 e 27
	Qual o segmento que apresenta o menor % médio.	20 e 27
	Há algum segmento em que o advento da informatização não ocasionou a redução nas perdas com os clientes no que se refere a inadimplência, concordatas, golpes e falências?	21 e 27
	Qual foi o segmento que apresentou o maior % de redução das perdas.	22 e 27
	Qual foi o segmento que apresentou o menor % de redução das perdas.	22 e 27
	Há algum segmento que apresentou empresas que não possuem sistemas desenvolvidos internamente e/ou por terceiros para a análise e concessão de crédito?	23 e 27

Questões a serem analisadas

7-2	Quais os parâmetros (crivos) mais utilizados por cada segmento e no conjunto	24 e 27
8	Quais os parâmetros que são utilizados quando a análise é efetuada manualmente por cada segmento?	25 e 27
	Quais os parâmetros que são mais utilizados por todos os segmentos?	25 e 27
		Pergunta
		Questionário
9	As 5 maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito	
	Quais as 5 maiores dificuldades encontradas pelo gestor de crédito de cada segmento e no conjunto.	26 e 27
	Qual a maior dificuldade de cada segmento	26 e 27
	Há dificuldades que são comuns a todos os segmentos?	26 e 27

Tabela 48: Variáveis relativas à empresa (quantidade de empresas que utilizam as variáveis)

Variáveis	Segmento de atuação das empresas								Total de empresas
	Alimentos	Bebidas	Eletroeletrônico	Prods.Limpeza	Papel	Papelaria	Toucadador	Utilidades Domésticas	
Bens móveis e imóveis da empresa	21	4	3	1	1	3	5	2	40
Data do início de atividade	43	8	5	2	4	3	11	2	78
Instalada em sede própria / terceiros	26	5	3	2	3	3	6	2	50
Tipo de administração	14	3	3		1	3	4	1	29
Comp. acionária	34	7	3	1	1	2	6	2	56
Participação da empresa em outras empresas	38	7	4	2	3	3	11	2	71
Conflito entre sócios	12	1	2	1	1	2	4	1	24
Sucessão: existência de pessoas qualificadas	13	2	3		2	2	4	1	27
Crédito junto a outros fornecedores	45	8	4	2	4	3	11	2	79
Sazonalidade das vendas	22	5	2	1	1	3	6	1	41
Seguro dos imóveis	10	1	1	1	1	2	2		18
Seguro dos estoques	10	1	1	1		2	2		17
Conceito na praça	45	6	4	2	4	3	10	2	76
Faturamento anual	33	3	4		3	2	7	2	54
Concordata	39	7	4	2	2	3	7	2	66
Consulta ao Sintegra	43	7	4	2	4	3	11	2	76
Consulta ao Refins	17	1	2	1		2	4	1	28
Consulta à Receita Federal	40	4	5	2	4	2	11	1	69
Cadastro de emitente de cheques sem fundos – CCF	45	8	5	2	4	3	11	2	80
Protestos	46	8	5	2	4	3	9	2	79
Endividamento	32	4	3	2	1	2	8	2	54
Renegociação de financiamentos juntos aos bancos	24	2	4	1	1	2	6	1	41
Pontualidade em fontes externas	43	7	4	2	4	3	11	2	76
Tributos em atraso e/ou refinanciamento	23	1	1	1		3	6	1	36
Cadastro inadimplentes do BACEN – CADIN	29	3	1	1		3	8	2	47
Garantias oferecidas	16	7	2	1	1	2	4	1	34
Informatização da empresa	8	2	1		2	1	2	1	17
Análise demonstrações financeiras	31	2	2	1	2	1	7	2	48
Atraso de salários dos funcionários	7	3	1			1	1	1	14
Ações Executivas	23	5	5	1	2	2	6	1	45
Região geográfica em que a empresa se localiza	20	5	2	1	3	3	5	2	41
Capital (Patrimônio Líquido)	26	4	2	1	1	2	6	2	44
Tipo de Sociedade (S.A., Ltda; S/C, etc.)	17	2	1	1	1	2	3	2	29
Renegociação de financiamentos junto a fornecedores	35	5	3	1	3	3	6	2	58
Certidão negativa de débito junto à Receita Federal	10	3		1	1	2	2	1	20
Certidão negativa de débito junto à Cx.Econômica	4	1				2		1	8
Participação de Off Shore na empresa	34	6	4	1	3	3	7	1	59

Tabela 50: Parâmetros utilizados no processo de análise e concessão de crédito quando a análise é feita manualmente por segmento de atuação e pelo conjunto das empresas pesquisadas

Parâmetros	Quantidade de empresas que utilizam os parâmetros								Total de empresas
	Alimentos	Bebidas	Eletro-Eletrônico	Prods. Limpeza	Papel	Pape-laria	Touca-dor	Utili-dades do-mésticas	
Emissão cheque sem fundo	44	8	5	2	4	3	10	2	78
Encargos financeiros pendentes	44	8	5	2	4	3	10	2	78
Limite de crédito	44	8	5	2	4	3	10	2	78
Duplicatas em atraso	44	8	4	2	4	3	10	2	77
Protestos	43	8	4	2	4	3	10	2	76
Sintegra não habilitado	42	8	5	2	3	3	10	2	75
Receita Federal não habilitada	42	8	5	2	3	3	10	2	75
Ausência de compras há mais de 180 dias	14	5	3		2		3		27
Maior acúmulo do cliente com a empresa	3	2							5