

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO – UNIFECAP

MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

LUIZ CARLOS MONDINI

**ANÁLISE DE CRÉDITO DE EMPRESAS DESOBRIGADAS DA
EMISSÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL – UMA
CONTRIBUIÇÃO ÀS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO**

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 Controladoria e Contabilidade Estratégica: Prof. Dr. Anisio Candido
Pereira

FICHA CATALOGRÁFICA

M741a

Mondini, Luiz Carlos

Análise de crédito de empresas desobrigadas da emissão de balanço/balancete patrimonial: uma contribuição às instituições de crédito / Luiz Carlos Mondini. - - São Paulo, 2005.
113 f.

Orientador: Prof. Dr. Antônio de Loureiro Gil.

Dissertação (mestrado) - Centro Universitário Álvares Penteado – Unifecap - Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica .

1. Administração de crédito 2. Administração de risco 3. Pequenas e médias empresas – Crédito 4. Crédito - Formulários

CDD 658.88

CENTRO UNIVERSITÁRIO ÁLVARES PENTEADO – UNIFECAP
MESTRADO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE ESTRATÉGICA

LUIZ CARLOS MONDINI

**ANÁLISE DE CRÉDITO DE EMPRESAS DESOBRIGADAS DA
EMISSÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL – UMA
CONTRIBUIÇÃO ÀS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO**

Trabalho apresentado ao Centro Universitário
Álvares Penteado – UNIFECAP, como requisito
para a obtenção do título de Mestre em
Controladoria e Contabilidade Estratégica.

Orientador: Prof. Dr. Antônio de Loureiro Gil

São Paulo
2005

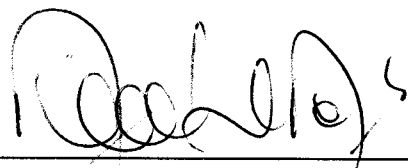
FOLHA DE APROVAÇÃO

LUIZ CARLOS MONDINI

ANÁLISE DE CRÉDITO DE EMPRESAS DESOBRIGADAS DA EMISSÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL – UMA CONTRIBUIÇÃO ÀS INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO.

Dissertação apresentada ao Centro Universitário Álvares Penteado UNIFECAP,
como requisito para obtenção do título de Mestre e Controladoria e Contabilidade
Estratégica.

COMISSÃO JULGADORA:



Prof. Dr. Francisco Carlos Fernandes
Universidade Regional de Blumenau/SC-FURB

Profª.Drª. Elionor Farah Jreige Weffort
Centro Universitário Álvares Penteado - UNIFECAP



Prof. Dr. Antônio de Loureiro Gil
Centro Universitário Álvares Penteado - UNIFECAP
Professor Orientador – Presidente da Banca Examinadora

São Paulo, 07 de dezembro de 2005

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais Antônio Mondini (in memoriam) e Adriana Morales Romero Mondini (in memoriam), que mesmo não sabendo ler e escrever, sempre me incentivaram a estudar para conseguir ou ter a possibilidade de ser alguém na vida.

Agradeço a minha esposa, Irene Marly de Sousa Santos, que em todos os momentos da minha vida tem sido o meu “braço direito”. Sempre me incentivando para que pudesse concluir este trabalho.

Agradeço aos meus filhos, Diego Mondini e Felipe Mondini, que muitas vezes sacrifiquei os momentos de passeio para me dedicar a este trabalho, que foi de muita compreensão por eles.

Ao Prof. Dr. Antonio de Loureiro Gil, que por mais elogios que escrevesse a seu respeito, ainda seria pouco em relação ao que fez para me ajudar a desenvolver este trabalho.

Agradeço ao Prof. Dr. Francisco Carlos Fernandes, que mesmo não sendo meu orientador me apoiou muito neste trabalho para que pudesse concluí-lo.

Agradeço a Prof^a.Dr^a. Elionor Farah Jreige Weffort pelas advertências, análises e colaborações no momento da qualificação e da versão final deste trabalho.

RESUMO

As instituições financeiras, normalmente, apóiam suas decisões de crédito através de informações cadastrais e contábeis (balanço/balancete). Esta prática é comum a todas instituições financeiras. Prática esta, geralmente, oriunda do departamento de crédito. Este departamento é composto por técnicos de análises de crédito com alçada e poder de decisão para aprovar ou não um crédito solicitado. Geralmente estes analistas de crédito elaboram relatórios de análises baseados nos dados cadastrais e balanços/balancetes. Além dos analistas, que normalmente se reportam ao departamento de crédito, existem também as decisões de crédito realizadas pelos gerentes operacionais ou comitês de crédito realizados nas agências bancárias ou filiais. Os créditos decididos na área comercial, na maioria das vezes, são de valores reduzidos e para empresas de pequeno porte. Portanto, tanto para analistas e gerentes operacionais, existem decisões para empresas que possuem ou não balanços/balancetes. A composição do sistema empresarial do Brasil gira em torno de 5 milhões de empresas, das quais 99% são de micro e pequenas empresas, geralmente desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial. Aliado a isto, foi realizado um estudo bibliográfico destas empresas, enfatizando as facilidades e dificuldades de sua sobrevivência em um mercado concorrido, além das dificuldades de obterem linhas de crédito. Portanto, este trabalho tem como objetivo identificar e demonstrar as dificuldades de se conceder crédito, por parte das instituições financeiras, às empresas que não apresentam balanço/balancete patrimonial. Diante deste fato é que surgiram os formulários para coleta de dados, cadastrais e contábeis, que hoje existem nas instituições financeiras, cada uma com seu padrão de captação de dados. Sendo assim, no sentido de padronizar as informações cadastrais e contábeis, é que se propõe um **novo formulário padrão com manual de preenchimento interpretação** para análise de crédito nas empresas desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial. Este formulário foi criticado por 42 analistas e gerentes operacionais de crédito, através de pesquisa empírica (questionário), que além de contribuir para uma análise mais detalhada da empresa contribui para mitigar o risco de crédito. A avaliação final da pesquisa está comentada ao final deste trabalho no item **“A Aplicação do Questionário”**.

Palavras-Chave: Administração de crédito. Administração de risco. Pequenas e médias empresas – Crédito. Crédito - Formulários.

ABSTRACT

The financial institutions generally base their decisions for granting credit on cadastral register information as well as on the accounting data showed in both the balance sheet and trial balance sheet. This is a customary practice in all financial institutions. Such practice generally originates from the Credit Department. This department is composed of credit analysis technicians duly qualified and authorized to approve or not a credit request. Generally, these credit analysis experts elaborate credit analysis reports based on cadastral register information and also on balance sheet and trial balance sheet. Besides the decisions of the credit analysis technicians, who are usually managed by the Credit Department, there still are the credit decisions that are taken by the bank operational managers or the credit committees of the bank agencies or branch offices. The credits approved by the commercial department most of the time are of a reduced value and intended for small-scaled enterprises. Therefore, the analysts and also the operational managers have to take credit decisions for both the companies that present their balance sheet or trial balance, and the ones that do not. The Brazilian enterprise system is comprised of about 5 million enterprises, from which 99% are micro and small sized companies, generally, being free from presenting their balance sheet and statement of assets and liabilities. Taking all this into consideration, a bibliographical study about these companies was conducted, which emphasized the easy and difficult aspects concerning their survival in a competitive market besides the problems for obtaining credit facility. Therefore the aim of this work is to identify and demonstrate the difficulties, imposed by *the* financial institutions, for granting credit facility to the companies which do not present their balance sheet and trial balance sheet. Considering this fact, application forms were designed for collecting both the accounting data and the cadastral register information, which are presently being used by the financial institutions, each one having its own method for collecting information. So, aiming at standardizing the accounting information and also the cadastral register data, **a new standard application form**, accompanied by its **instruction manual** is now being proposed for the credit analysis of companies that are free from presenting their balance sheet and statement of assets and liabilities. This standard application form was critically examined by 42 credit analysts and operational managers through an empirical research (questionnaire) which has contributed not only to a more detailed analysis of a company, but also to reduce its credit risk. The final appraisal of this research is commented at the end of this work under the item "The Application of the Questionnaire".

Key-words: Credit management. Risk management. Small business – Credit. Credit – Blank forms.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Número de empresas no Brasil.....	22
Quadro 2	Informações da Central de Risco do Bacen.....	42
Quadro 3	Apuração da NCG e sua variação.....	56
Quadro 4	Incidência dos dados nos formulários p/análise de crédito.....	65
Quadro 5	Percentual de utilização das informações do novo formulário	67
Quadro 6	Representação das informações financeiras na análise de crédito	69
Quadro 7	Representação das informações cadastrais na análise de crédito	69
Quadro 8	Percentual de utilização do formulário para análise de crédito	71

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Participação das Micro e Pequenas Empresas no Total de Empresas Constituídas por Região.....	20
Gráfico 2	Distribuição das Micro e Pequenas Empresas por Setor de Atividade	21
Gráfico 3	Importância da Micro/Pequenas Empresa no Cenário Econômico.....	24
Gráfico 4	Crédito x PIB.....	25
Gráfico 5	Operações de Crédito do Sistema Financeiro.....	26
Gráfico 6	Crédito x PIB (Média de 1994 a 1997).....	27
Gráfico 7	PIB (Média de 1994 a 1997) –Diversos Países.....	28
Gráfico 8	Razões Alegadas Pelos Bancos Para a Não Concessão de Crédito..	38
Gráfico 9	Ações Para Facilitar as Micro e Pequenas Empresas a Tomada de Novos Empréstimos.....	48
Gráfico 10	Distribuição de Frequência dos Valores dos Empréstimos.....	49
Gráfico 11	Finalidade dos Empréstimos Desejados Pelas Micro e Pequenas Empresas.....	49

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Ciclo Financeiro.....	53
Figura 2	Seqüência da Pesquisa.....	59

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	Contextualização.....	12
1.2	Objetivo da pesquisa.....	12
1.3	Situação problema.....	13
1.4	Hipótese.....	13
1.5	Justificativa do tema.....	14
1.6	Delimitação do problema.....	15
1.7	Pesquisa bibliográfica.....	15
1.8	Pesquisa empírica.....	15
1.9	Método de pesquisa.....	16
1.10	Apresentação dos tópicos	17
2	CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS QUE ESTÃO DESOBRIGADAS DA APRESENTAÇÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL.....	18
2.1	Caracterização das micro e pequenas empresas no Brasil.....	19
2.2	Escrituração contábil nas empresas.....	29
3	A IMPORTÂNCIA DAS INFORMAÇÕES CADASTRAIS.....	32
3.1	A essência da análise de crédito.....	33
3.2	Cadastro das empresas.....	34
3.2.1	Denominação social/razão social.....	35
3.2.2	Atividade da empresa.....	35
3.3	Diagnóstico organizacional internacional.....	35
3.4	Análise setorial.....	37
3.4.1	Desempenho da empresa no setor.....	37
3.5	Condições para análise de crédito.....	38
3.5.1	Bases primárias.....	38
3.5.2	Caráter.....	39
3.5.3	Capacidade.....	39
3.5.4	Capital.....	39
3.5.5	Condições.....	39
3.5.6	Colateral.....	40
3.5.7	Conglomerado.....	40
3.6	Central de Risco de Crédito – BACEN.....	41
4	ANÁLISE DOS DADOS FINANCEIROS.....	43
4.1	Ativo.....	44
4.1.1	Disponibilidades.....	44
4.1.2	Contas a receber.....	45
4.1.3	Estoque.....	46
4.1.4	Outras contas a receber.....	46
4.2	Passivo.....	47
4.2.1	Fornecedores.....	47
4.2.2	Duplicatas descontadas.....	47
4.2.3	Empréstimos e financiamentos bancários (curto e longo prazo).....	48
4.2.4	Crédito natural.....	50

4.2.5	Outras obrigações.....	50
4.3	Demonstração de resultados.....	50
4.4	Análise dos indicadores.....	51
4.4.1	Indicadores do ciclo financeiro/Operacional.....	51
4.5	Necessidade de capital de giro-NCG.....	54
4.5.1	Variação da necessidade de capital de giro.....	55
5	UMA PESQUISA EXPLORATÓRIA SOBRE A OBTENÇÃO DE INFORMAÇÕES PARA ANÁLISE DE CRÉDITO EM EMPRESAS QUE ESTÃO DESOBRIGADAS DA APRESENTAÇÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL.....	58
5.1	A aplicação do questionário	66
6	CONCLUSÃO.....	72
	BIBLIOGRAFIA.....	74
	APÊNDICE 1.....	77
	ANEXO 1.....	93
	APÊNDICE 2.....	108

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

A maior importância dos bancos numa economia reside no exercício da transferência de fundos, atividade que se processa pelo recebimento de depósitos e concessão de empréstimos. Entretanto, deve ser ressaltada a extensa gama de serviços prestados por estas instituições em benefício da atividade econômico - social.

Do exercício destas atribuições resulta a maior facilidade e eficiência nas transações correntes da economia, tornando-as mais dinâmicas e reduzindo-lhes a margem do risco.

O papel fundamental das instituições financeiras no conjunto da economia justifica plenamente o esforço de elaboração do presente trabalho que servirá, não só para pô-las em evidência como também para dar maiores informações para aqueles que integram sua estrutura e fazem o possível para que ela possa funcionar bem, atendendo aos interesses dos que dela se utilizam.

Observa-se que ao se utilizar de determinado serviço bancário, desconhece-se por completo a complexidade de mecanismos que são acionados para execução das operações.

A qualidade de um banco depende essencialmente da liquidez de seus créditos e assim é de fundamental importância seguir à risca uma bem planejada política de crédito, visando a proteção de seu patrimônio, ou seja, os acionistas e funcionários, onde o lucro traz benefício sócio - econômico para ambos.

Sendo assim, o objetivo primordial deste trabalho de pesquisa é o de demonstrar ao leitor a interpretação nos principais conceitos de crédito, suas formas de aplicação e ainda contribuir com a apresentação de um modelo de análise para empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

1.2 Objetivo da pesquisa

Esse estudo tem como objetivo principal contribuir com a análise, evidenciando a experiência prática dos analistas e gerentes operacionais de crédito para pessoa jurídica quanto à utilização de formulários para obtenção de dados

cadastrais e contábeis das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, para análise e concessão de crédito.

Segundo Lucca (Presidente da Serasa) publicado na Revista Exame de fevereiro/2003, o Brasil tem hoje em operações de crédito o equivalente a, aproximadamente, 28% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. E lembra que este percentual é muito pequeno em relação aos países desenvolvidos, que chegam a ultrapassar 100% do PIB.

1.3 Situação problema

Segundo Lakatos e Marconi (2003, p. 159), o problema é a dificuldade, teórica ou prática, no reconhecimento de alguma coisa de real importância para a qual se deve encontrar uma solução.

A falta das informações cadastrais/contábeis, mais completas e melhores interpretadas, das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, tem dificultado na hora de conceder crédito?

Geralmente as instituições financeiras encontram nestas empresas uma situação desfavorável ao desenvolvimento do mercado de crédito; tendo em vista a precariedade das informações contábeis.

Há necessidade de padronização das informações e de sua forma de obtenção e interpretação, para mitigar risco na concessão de crédito, tendo em vista as diversidades de formulários existentes hoje no mercado?

1.4 Hipótese

Segundo Hill e Hill (2002, p. 23), a hipótese deve justificar o trabalho da parte empírica da investigação deve estar claramente ligada com a revisão da literatura e com o trabalho empírico.

Conforme A. J.T. Silva, (2003 p. 148), numa pesquisa probabilística, 100% das instituições financeiras obtém dados cadastrais/contábeis através de formulários próprios, nas empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço balancete patrimonial.

Os modelos de formulários existentes, atualmente, nas instituições financeiras, para obtenção de dados para análise de crédito, não proporcionam uma análise completa para concessão de crédito.

Geralmente a hipótese consiste em confirmar ou rejeitar uma afirmação em que se acredita e que resolva o problema levantado. Com este princípio e na tentativa de antecipar a resposta para o problema da pesquisa, este trabalho sustenta a hipótese de que:

A padronização das informações cadastrais/contábeis, no formulário proposto, com respectivo manual de preenchimento e interpretação, melhora a concessão de crédito às empresas desobrigadas de apresentação de balanço/balancete patrimonial.

1.5 Justificativa do tema

As empresas que, dentro das normas fiscais, estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, ficam restritas de tomarem créditos se não apresentarem informações gerenciais coerentes (através de formulários, relatórios, etc.) às instituições financeiras.

Segundo A .J.T. Silva (2002, p.88), anteriormente ao início da análise das demonstrações contábeis de uma empresa, eles devem ser detalhadamente examinados de uma maneira crítica quanto às contas apresentadas, transcrevendo-as para um determinado modelo previamente definido. Essa prática é chamada de padronização da informação.

Segundo Matarazzo (1997, p. 141), as demonstrações financeiras devem ser preparadas para a análise, da mesma forma que um paciente que vai submeter-se a exames médicos.

É neste sentido que se propõe a padronização de um formulário, com manual de preenchimento e interpretação de cada item das empresas tomadoras de crédito, para melhor compreensão das instituições financeiras.

1.6 Delimitação do tema

A delimitação do tema é abordar apenas as empresas desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial (micro e pequenas empresas) nos setores industriais, comerciais e serviços.

O trabalho limita-se a conhecer os formulários e os critérios existentes nas principais instituições financeiras e compará-los ao formulário proposto, para análise de crédito, nas empresas comentadas no parágrafo anterior.

1.7 Pesquisa bibliográfica

A pesquisa bibliográfica foi elaborada para possibilitar o conhecimento teórico das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

Conforme Lakatos e Marconi (1999, p. 73), a pesquisa bibliográfica, ou fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicações orais: rádio, gravações em fitas magnética e audiovisuais: filmes e televisão. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto.

1.8 Pesquisa empírica

Segundo Hill e Hill (2002, p. 19), uma investigação empírica é uma investigação em que se fazem observações para compreender melhor o fenômeno a estudar. Todas as ciências naturais, bem como todas as ciências sociais, têm por base investigações empíricas porque as observações desse tipo podem ser utilizadas para construir explicações ou teorias mais adequadas.

Em resumo, a pesquisa empírica compreende os seguintes aspectos:

- Tem como objetivo contribuir para o enriquecimento do conhecimento na área em que se escolheu fazer a investigação;

- Precisa de escolhas em termos do tema e em termos de hipóteses específicas a testar;
- Obriga a um planejamento dos métodos de obtenção dos dados;
- Precisa que se pense adiante para planejar as análises de dados antes de começar a parte empírica da investigação.

Segundo Marconi e Lakatos (2003, p. 201), questionário é um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

O desenvolvimento deste estudo foi elaborado através de questionário de perguntas dirigidas e abertas, respondidas por 42 analistas de crédito e gerentes operacionais de pessoa jurídica, do qual apresenta-se o resultado da pesquisa ao final deste trabalho.

1.9 Método de pesquisa

Para Marconi e Lakatos (2003, p. 83), o método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, como maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo - conhecimentos válidos e verdadeiros -, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

Este trabalho utiliza o método de investigação aplicável.

Conforme Hill e Hill (2002, p. 20), numa investigação aplicável pretende-se descobrir fatos novos (dados empíricos) que sejam capazes de resolver problemas práticos no curto prazo.

Neste trabalho o uso da investigação aplicável atende ao seu objetivo. Com o conhecimento prévio do assunto identifica-se o problema através de comparativos de formulários existentes, apoiando-se em pesquisas bibliográficas e empírica chega-se a confirmação do problema por meio do teste da hipótese.

1.10 Apresentação dos tópicos

O presente trabalho foi estruturado e desenvolvido da seguinte forma:

Capítulo 1 – Introdução: Consiste na abordagem inicial sobre o assunto a ser desenvolvido, onde se evidencia a situação problema e a hipótese apresentada.

Capítulo 2 – Características das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial: Apresenta-se as características da micro e pequena empresa, suas facilidades e dificuldades para sobreviver mediante a concorrência e na obtenção de recursos financeiros para fazer frente as suas necessidades.

Capítulo 3 – A importância das informações cadastrais: Neste capítulo menciona-se a importância das informações cadastrais, abordando tempo de existência da empresa, atividade e mercado que está inserida e os 6 C's do crédito, nos quais amarram-se as condições básicas para análise de crédito.

Capítulo 4 – Análise retrospectiva das demonstrações financeiras: Neste capítulo é onde se tem a condição financeira da empresa, ou seja, com a contribuição numérica pode se ter parâmetros de condição de capacidade de pagamento e geração de recursos.

Capítulo 5 – Uma pesquisa exploratória sobre a obtenção de informações, para análise de crédito, em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete: Compara-se os atuais formulários utilizados pelas cinco principais instituições financeiras (anexo 1), com o formulário proposto. Este último foi avaliado através de pesquisa empírica exploratória a 42 analistas e gerentes operacionais de crédito. A pesquisa tem sua análise e conclusão ao final deste trabalho.

Conclusão: Aborda sobre o objetivo principal deste trabalho e da hipótese da qual se pretende provar.

2 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS QUE ESTÃO DESOBRIGADAS DA APRESENTAÇÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL

Conforme La Rovere (1999), as micro e pequenas empresas vêm sendo há muito tempo alvo de atenção dos analistas econômicos devido a seu potencial de geração de renda e emprego. No pós-fordismo, esta atenção se intensifica à medida em que os atributos de flexibilidade e rapidez de adaptação às demandas do mercado, características de muitas micro e pequenas empresas são valorizadas.

Assim, políticas de inovação voltadas para estas empresas podem ser um instrumento de estímulo ao crescimento e à competitividade de setores e regiões. Entretanto, a heterogeneidade do universo destas empresas torna difícil a implementação de políticas de inovação a elas destinadas.

Segundo La Rovere (1999), as micro e pequenas empresas podem não ter consciência dos possíveis ganhos de competitividade trazidos pelas inovações. A maioria destas empresas gera ou adota inovações apenas quando elas percebem claramente as oportunidades de negócios ligadas a inovação ou porque estão sob pressão dos clientes, aliado às dificuldades de obtenção de crédito.

A baixa capacidade gerencial nas micro e pequenas empresas decorre do fato de que estas empresas são em sua maioria familiares. Além disso, o tamanho reduzido das empresas faz com que seus proprietários/administradores tenham um horizonte de planejamento a curto prazo, ficando num círculo vicioso onde a resolução de problemas diários impede a definição de estratégias de longo prazo e de inovação. Esta baixa capacitação é responsável também pelas dificuldades das micro e pequenas empresas têm em conquistar novos mercados (LA ROVERE, 1999).

As limitações acima apontadas são agravadas quando estas empresas se encontram isoladas no mercado em vez de estarem em redes de empresas. Segundo La Rovere (1999), estudos nos países em desenvolvimento mostram que as micro e pequenas empresas que se localizam em clusters têm mais chances de sobrevivência e de crescimento do que empresas similares isoladas. Isto porque no novo paradigma tecno-econômico há necessidade de intenso investimento em conhecimento, que por sua vez depende de processos de aprendizado interativo. Os clusters e as alianças estratégicas permitem o estabelecimento de laços de

cooperação que possibilitam às empresas, principalmente as micro e pequenas, um maior acesso a informações e conhecimento.

Segundo La Rovere (1999), no Brasil existem clusters em diversas regiões, mas a maioria das micro e pequenas empresas atuam de forma isolada. O estabelecimento de laços de cooperação entre as empresas brasileiras, através da promoção de clusters ou de alianças estratégicas, pode ser um instrumento importante para estimular o crescimento destas empresas.

2.1 Caracterização das micro e pequenas empresas no Brasil

Conforme Tasic (2004, p. 8), para a efetiva caracterização das micro e pequenas empresas no Brasil, deve-se fazer algumas considerações em relação ao seu posicionamento diferenciado da economia. Assim, as micro e pequenas empresas:

- a) não são grandes organizações miniaturizadas e não são organizadas e geridas de forma departamentalizada/segmentada;
- b) normalmente atuam em um mercado de bens, produtos e serviços com características de demanda elástica e com grandes flutuações no tempo;
- c) apresentam baixa dificuldade de barreiras à sua entrada no mercado e com uma concorrência fortemente presente;
- d) possuem grandes dificuldades de sobrevivência, sendo que a esmagadora maioria desaparece em menos de dois anos e;
- e) representam mais de 90% do total de organizações existentes no Brasil.

Analisando algumas informações fornecidas pelo SEBRAE, a partir de dados do Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), verifica-se o grau de importância do segmento na economia regional do país.

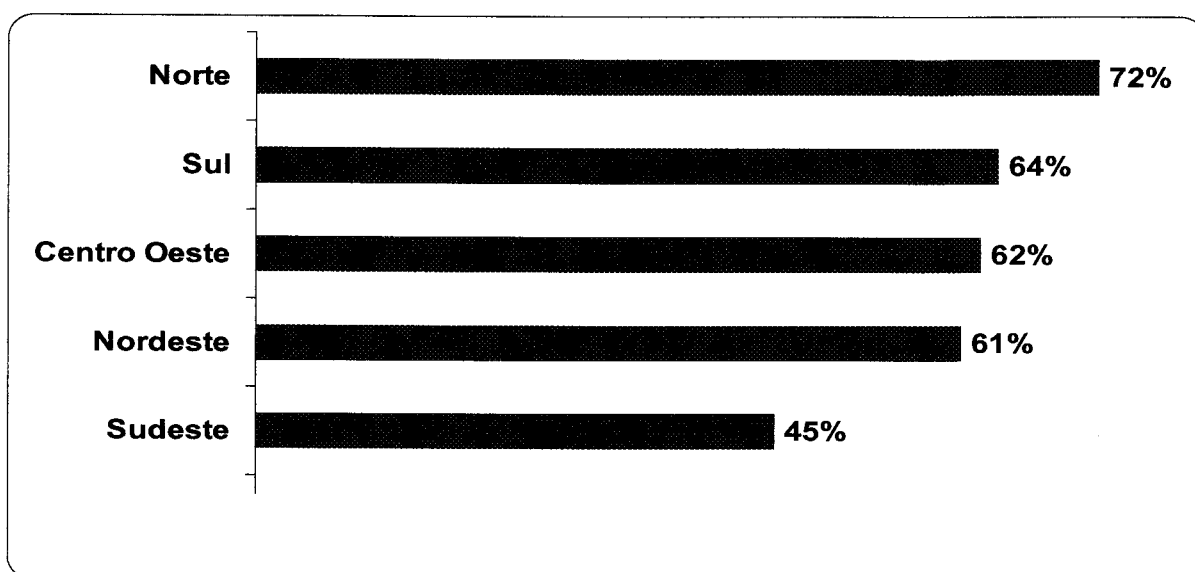


Gráfico 1 – Participação das Micro e Pequenas Empresas no Total de Empresas Constituídas por Região (período de 1990-99)

Fonte: SEBRAE, elaborado a partir dos dados do DNRC -2000

Em complemento ao gráfico 1, demonstra-se no gráfico a seguir (gráfico 2), quais os setores da economia que mais proporcionam o crescimento das micro e pequenas empresas.

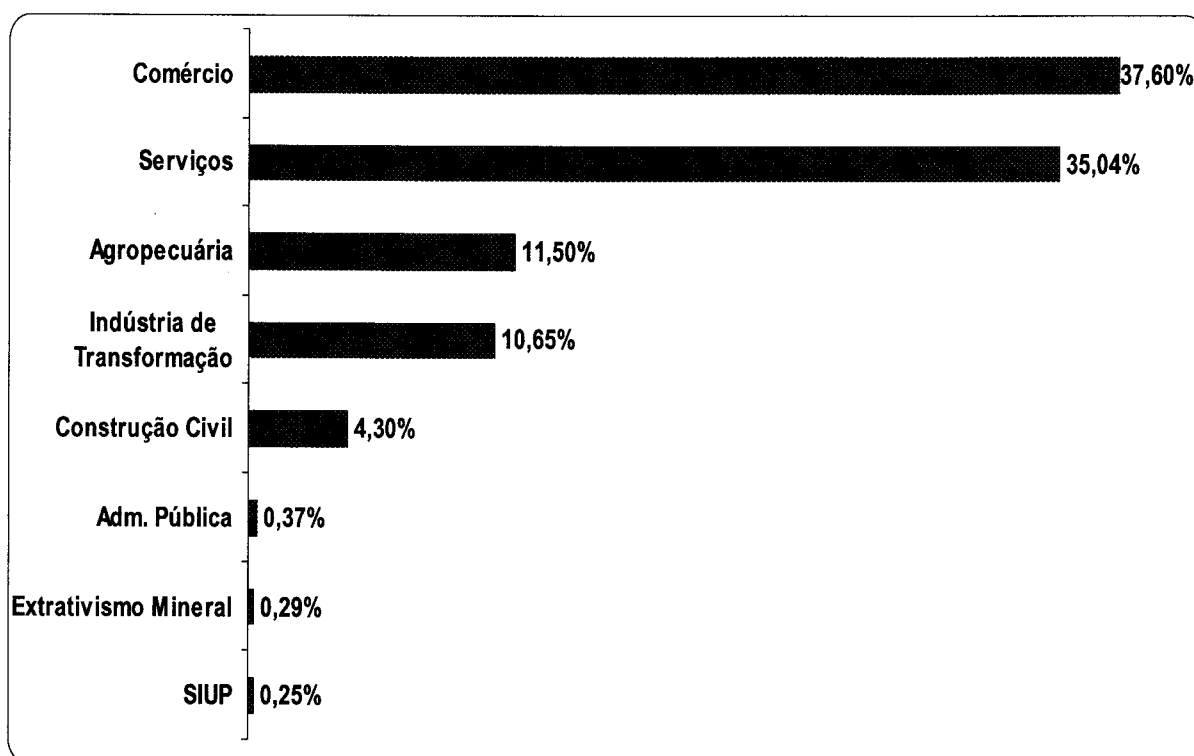


Gráfico 2 – Distribuição das Micro e Pequenas Empresas por Setor de Atividade (2000).

Fonte: MONAMPE (Movimento Nacional da Micro e Pequena Empresa)

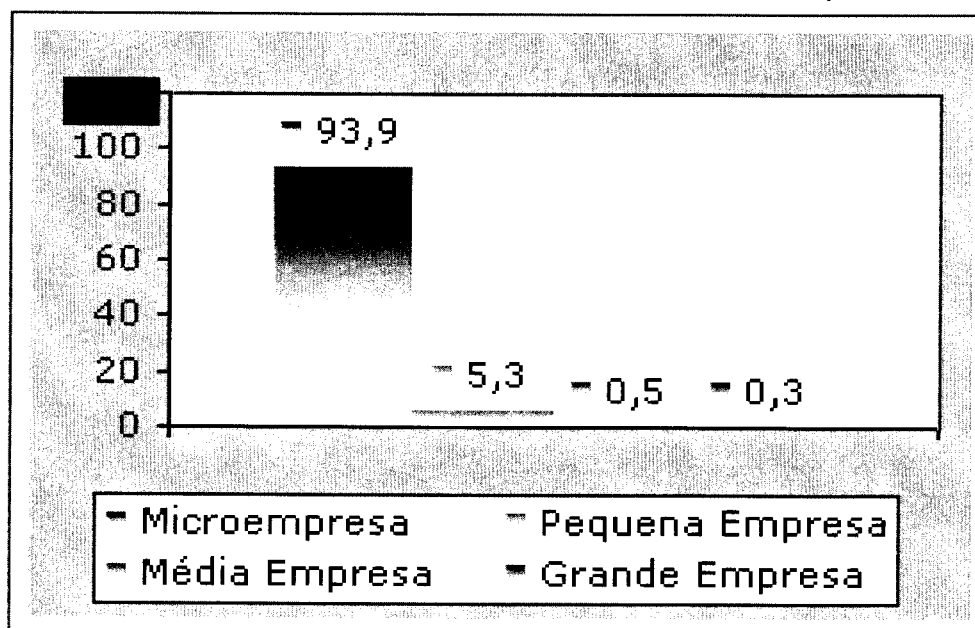
As micro e pequenas empresas, que normalmente estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial representam 99,2% do total de empresas no Brasil, excluindo empresas governamentais, conforme quadro abaixo elaborado pelo IBGE:

	Micro		Pequena		Média		Grande		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indústria	535.143	90,8	44.175	7,5	8.102	1,4	1.622	0,3	589.042	100,0
Comércio	2.213.328	95,5	97.849	4,2	4.676	0,2	2.776	0,1	2.318.629	100,0
Serviços	1.604.135	92,8	102.905	6,0	10.132	0,6	10.302	0,6	1.727.474	100,0
Total	4.352.606	93,9	244.929	5,3	22.910	0,5	14.700	0,3	4.635.145	100,0

Quadro 1 - Número de Empresas no Brasil, por Porte e Setor de Atividade – 2001

Fonte: IBGE. Obs.: Não incluídos os órgãos governamentais.

Número de Empresas no Brasil (percentual)



Fonte: IBGE

Conforme o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, essas empresas respondem por aproximadamente 30% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro e em torno de 60% dos empregos do país, e ainda têm a participação aproximada de apenas 10% dos créditos autorizados pelos bancos.

O total de empresas formais em atividade no Brasil, em 2001, alcançava 4,63 milhões de unidades, nos setores da indústria, comércio e serviços (conforme quadro 2). A distribuição das empresas por setor mostra que o comércio é o que

apresenta a mais alta concentração de microempresas, com 95,5% do total, e o menor número relativo de empresas de grande porte, ou seja, 0,1% das empresas.

Segundo Mauro (2002, p. 31), as micro e pequenas empresas não são privilégios do Brasil. Nos Estados Unidos da América elas representam 40% das riquezas (Produto Interno Bruto - PIB) geradas naquele país, empregando mais de 50% da força de trabalho no setor privado.

Afirma ainda que as empresas são responsáveis pela criação de, aproximadamente, 75% dos novos empregos e 67% do total do primeiro emprego para o trabalhador jovem (ver gráfico 3).

Quando se trata de análise para concessão de crédito para estas empresas é aí que surgem as dificuldades, onde a maioria, salvo exceções – aquelas que possuem controle externo -, não elaboram balanço/balancete patrimonial, uma vez que a lei não obriga esta prática.

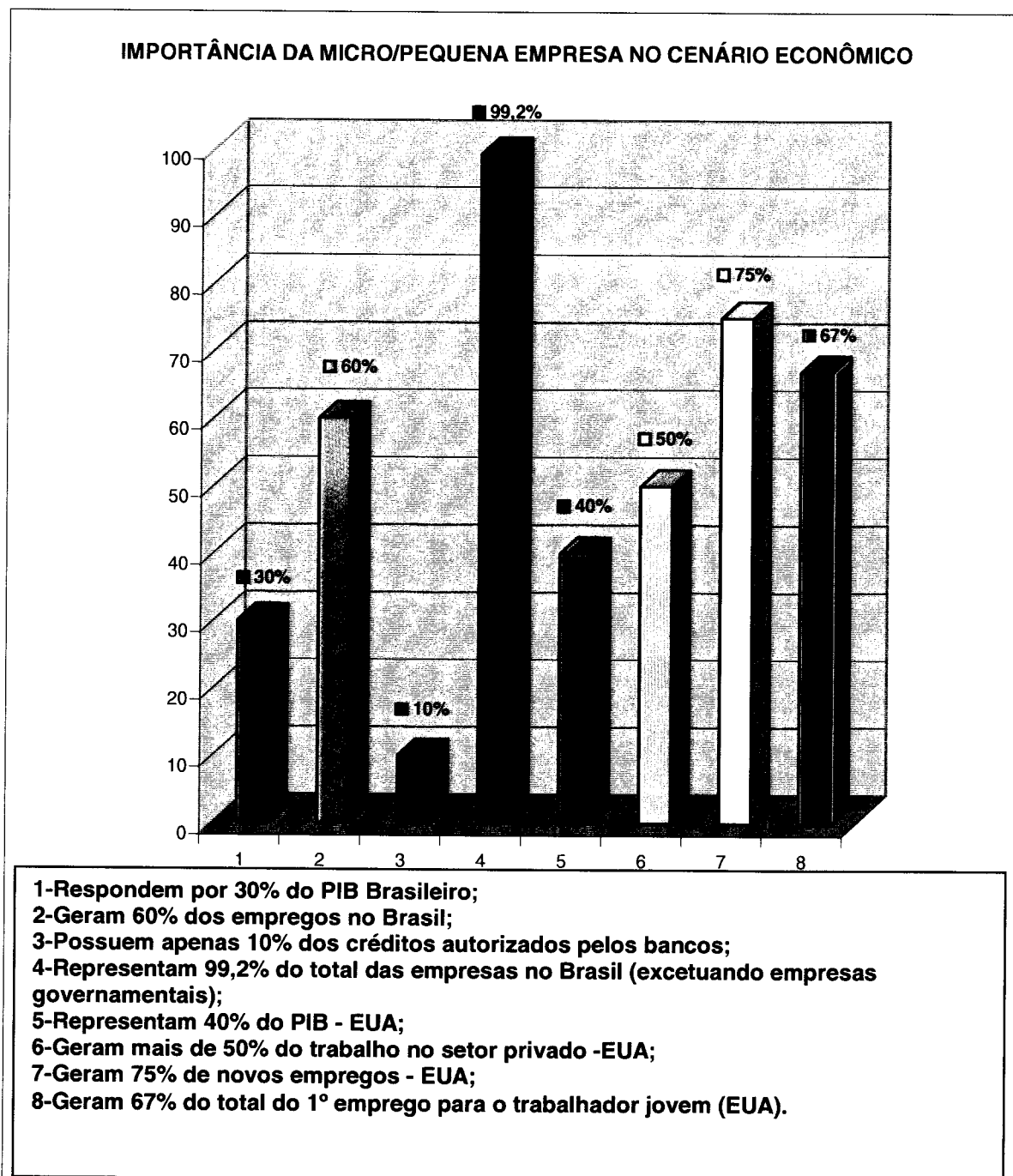


Gráfico 3 – Importância da micro/pequena empresa no cenário econômico
 Fonte: Elaborado pelo autor

No gráfico 3 pode-se verificar que as micro e pequenas empresas representam 30% do PIB brasileiro e 99,2% do total de empresas no país, gerando 60% do empregos no Brasil.

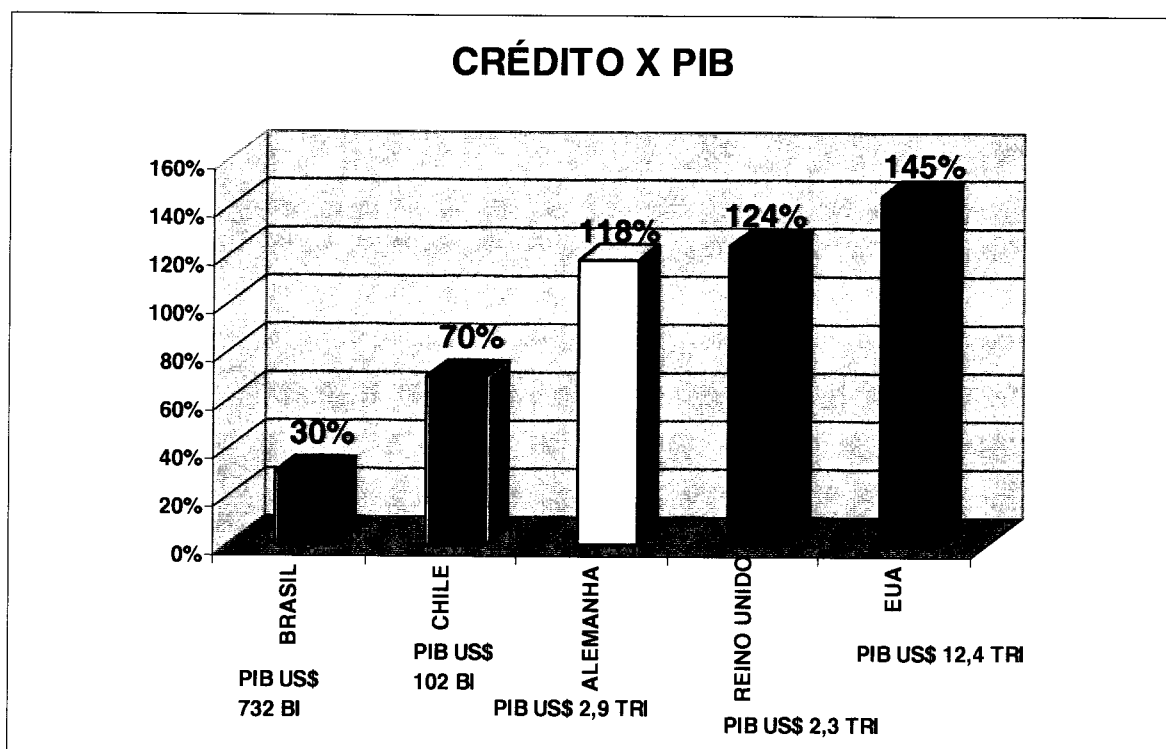


Gráfico 4 – Crédito x PIB

Fonte: Elaborado pelo autor – Base março/05

No gráfico 4 pode-se verificar o quanto o Brasil precisa e pode crescer em crédito, comparado a outros países da América do Sul, Europa e Estados Unidos.

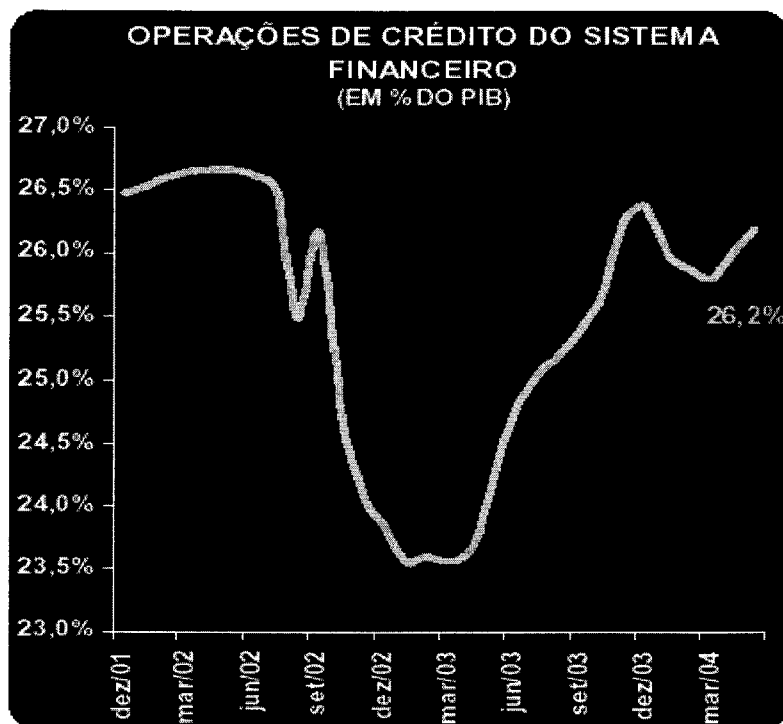


Gráfico 5 – Operações de crédito do Sistema Financeiro (em % do PIB)
 Fonte: Globalinvest

Nos gráfico 5 demonstra-se a oscilação de crédito versus o PIB - Produto Interno Bruto.

Conforme demonstrado no gráfico 4 (posição de março 2005) onde a proporção de crédito versus PIB está em 30%, no gráfico 5 vem confirmar esta tendência, tendo em vista o histórico de dezembro/2001 a março/2004 não ultrapassar os 27%.

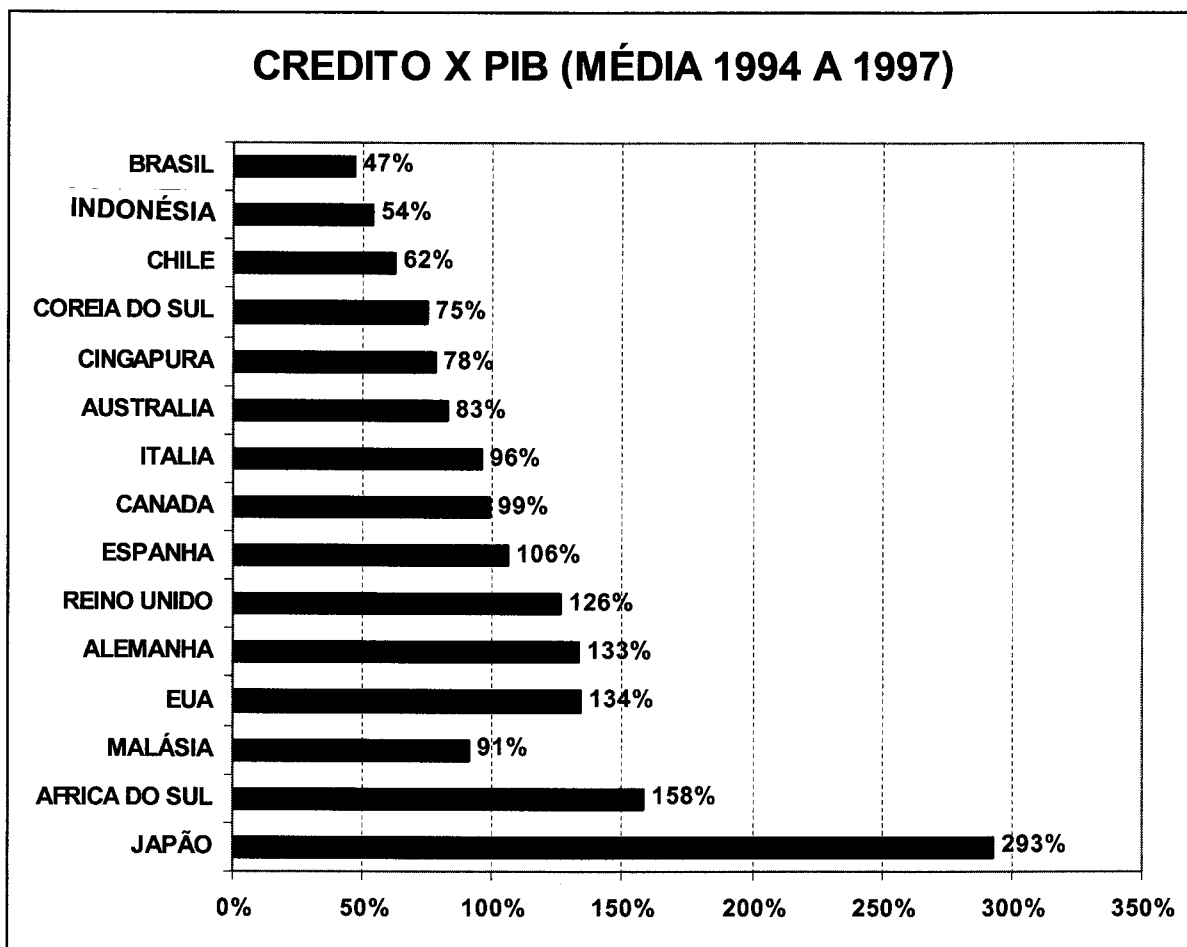


Gráfico 6 – Crédito x PIB (média de 1994 a 1997)

Fonte: World Bank

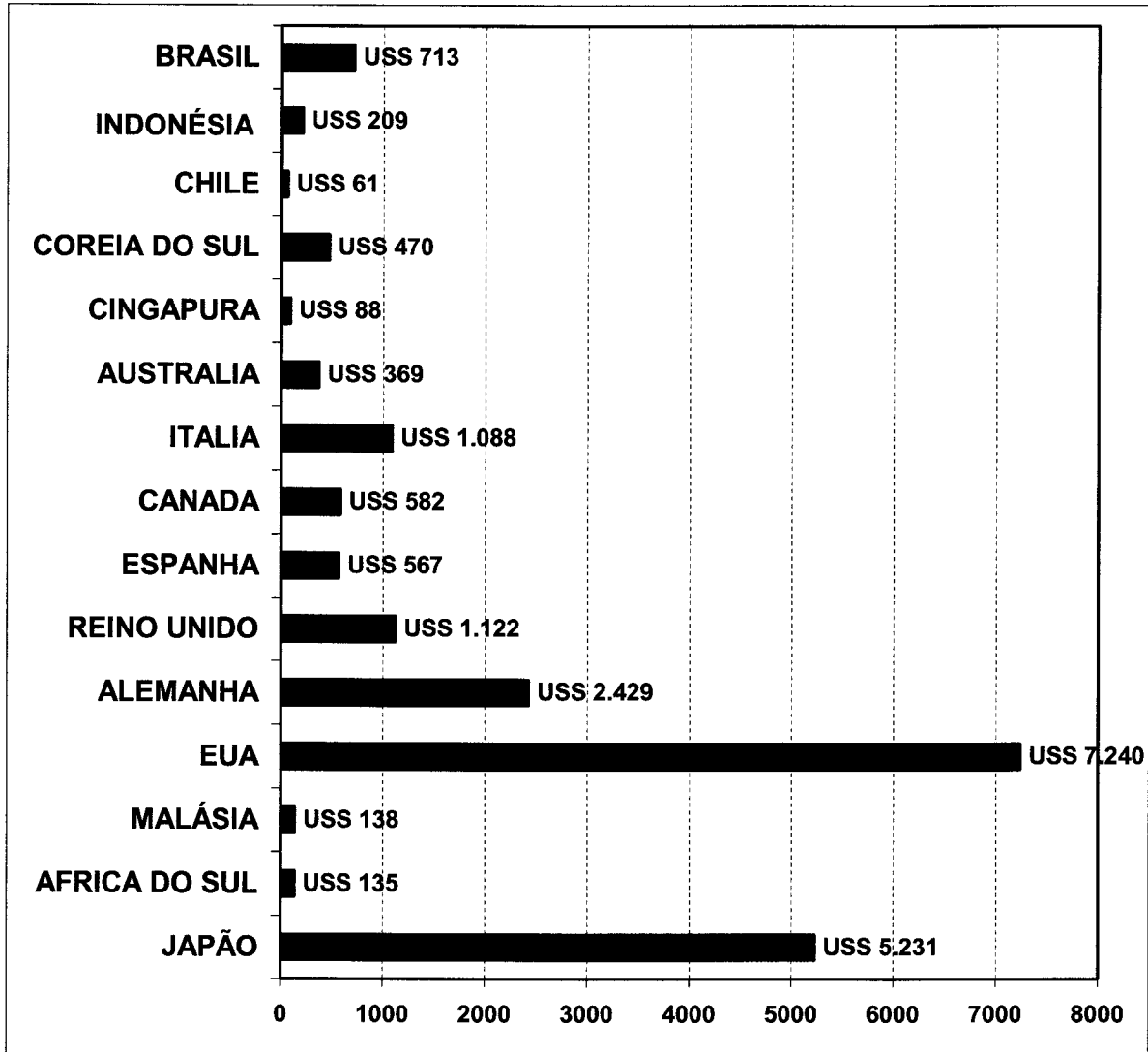


Gráfico 7 – PIB (média de 1994 a 1997) – US\$ BI

Fonte: World Bank

Nos gráficos 6 e 7 verifica-se que dentre os países elencados acima nota-se que o Brasil é o país que menos concede crédito quando comparado ao valor do PIB – Produto Interno Bruto.

2.2 Escrituração contábil nas empresas

Conforme Domingos (2004), a escrituração contábil nas empresas, em sentido amplo, é o processo das operações envolvendo recursos financeiros, bens, direitos e obrigações. É materializada através da execução dos serviços de escrituração de todos os livros e produção das demonstrações e relatórios contábeis vinculados à movimentação financeira no campo fiscal e contábil, em todas as modalidades específicas, conhecidas por denominações que informam sobre o ramo de atividade, como contabilidade bancária, contabilidade comercial, contabilidade industrial, contabilidade da construção civil, imobiliária, contabilidade de seguros, contabilidade hospitalar, contabilidade de serviços, contabilidade pública, contabilidade rural, contabilidade das entidades sem fins lucrativos, contabilidade de transportes, dentre outras, constituindo-se em um direito e ao mesmo tempo uma obrigação dos contabilistas, não importando o porte ou regime de tributação da empresa ou entidade.

Embora o principal livro contábil seja o Diário, a escrituração contábil não se restringe ao registro das operações neste livro, estendendo-se também à escrituração dos demais livros obrigatórios, bem como de todos aqueles necessários no conjunto da contabilidade da empresa, incluindo também levantamento dos respectivos balanços e demonstrações correspondentes.

Nesta linha, o Decreto-Lei 9.295/46, que regulamentou a profissão contábil no Brasil, estabelece em seu artigo 25 que são considerados trabalhos técnicos de contabilidade:

- a) organização e execução dos serviços de contabilidade em geral;
- b) escrituração dos livros de contabilidade obrigatórios, bem como todos os necessários no conjunto da organização contábil e levantamento dos respectivos balanços e demonstrações contábeis;

A escrituração de todos os livros, inclusive para as microempresas, empresas tributadas pelo Simples ou Lucro Presumido, é considerada trabalho técnico de contabilidade, tarefa esta, portanto, prerrogativa exclusiva de contabilistas legalmente habilitados.

De forma equivocada, sabe-se que muitos profissionais e empresários argumentam a favor da não obrigatoriedade da escrituração contábil para as micro e pequenas empresas, tendo em vista que as empresas de pequeno porte e as

empresas tributadas pelo Simples e Lucro Presumido estão dispensadas da escrituração contábil completa, perante a legislação do Imposto de Renda.

A contabilidade é um dos elementos mais importantes para a gestão e deve ser feita para atender aos interesses da empresa e demais usuários no que se refere às informações nela contidas, em especial para a tomada de decisões.

O Código Comercial determina a obrigatoriedade da escrituração contábil para todas as empresas e impõe punição nos casos de falta da mesma. O que o empresário precisa realmente tomar conhecimento é o que representa o fato de não ter a escrituração comercial completa, quais as conseqüências de manter apenas a escrituração do livro caixa e as implicações nos casos de falência fraudulenta de uma empresa.

Conforme regula a Lei das Sociedades Anônimas (Lei n. 6.404/76, art. 177), todas as empresas estão obrigadas a escriturar o Livro Diário e Razão. Com o Advento da Lei n. 8.541/92 (Lucro Presumido) e da Lei n. 9.317/96 (Simples Federal), as empresas enquadradas em tais regimes de tributação federal estão dispensadas da escrituração contábil, desde que mantenham o Livro Caixa escriturado com toda a movimentação financeira, inclusive bancária, e também conservem bem guardados e em ordem todos os documentos durante o prazo exigido em lei.

Conforme Domingos, (2004), com a escrituração dos Livros Diário e Razão as empresas estarão trazendo enormes benefícios para si e para a sociedade. Entre as vantagens que podem ser obtidas nos empreendimentos, é possível mencionar a melhoria na qualidade das informações essenciais para o processo decisório e a condução de negócios.

Portanto, o primeiro passo para entender o porque da empresa estar ou não ganhando dinheiro é entender as fontes de receitas e gastos da empresa, ou seja, entender o funcionamento das demonstrações financeiras da empresa.

Como as micro e pequenas empresas não precisam elaborar demonstrações financeiras detalhadas, pois em geral têm capital fechado e poucos sócios, muitos empresários acabam não adotando os procedimentos necessários para o controle das contas da empresa. Isso é, em particular, verdade no caso das empresas que não adotam o regime de lucro real.

Além disso, a prestação de contas e os controles internos das empresas se tornarão mais eficientes, e cada cidadão brasileiro também iria ser beneficiado com

a harmonização entre os direitos e obrigações das empresas e também a redução dos riscos nos negócios, havendo a possibilidade de uma conseqüente redução nas taxas de juros. A evasão fiscal também poderia ser menor.

3 A IMPORTÂNCIA DAS INFORMAÇÕES CADASTRAIS

Conforme Blatt (2005), analisar um crédito significa avaliar os riscos envolvidos em um negócio e a capacidade do cliente liquidar a dívida nas condições contratadas.

Os dados elementares para avaliar um risco no curto prazo são:

- Ficha cadastral do beneficiário, com informações garantidoras da operação;
- Análise econômico-financeira dos demonstrativos contábeis do proponente;
- Tradição do cliente em operações passadas.

Ao se analisar uma operação de crédito deve-se levar em consideração três elementos fundamentais (Blatt, 2005):

- **Segurança;**
- **Liquidez e**
- **Rentabilidade.**

Segurança: O credor ao conceder crédito, aceita correr um risco por confiar no cliente. Esse risco é reduzido na medida em que o cliente mereça confiança. Para se saber se o cliente merece ou não, é necessário analisar seu caráter e capacidade através da ficha cadastral, e sua capacidade de capital através das demonstrações contábeis. A garantia adicional ao crédito poderá aumentar a segurança da operação. É a probabilidade do cliente ter condições de atender os fatores determinantes do crédito, caráter, capacidade de pagamento, condição curricular e econômica, além do colateral e da qualidade do conglomerado.

Isto significa que o credor aceita correr o risco inerente ao seu negócio desde que o cliente satisfaça a condição de segurança.

Liquidez: É a probabilidade do cliente de honrar seu compromisso no dia e com os eventuais encargos contratuais acordados. Portanto, é a capacidade de pagamento.

Sendo assim, aquele cliente que depende de crédito em outro credor para liquidar seu contrato poderá não satisfazer a condição de liquidez. Esta certeza é reforçada pela análise da situação financeira ou capacidade de pagamento. O cliente que, para liquidar uma operação em um banco, por exemplo, depende da aprovação de crédito em outro, poderá não satisfazer a condição de liquidez.

Rentabilidade: Além de satisfazer os dois itens anteriores, Segurança e Liquidez, a concessão de crédito tem que ser rentável para não comprometer os resultados do credor. Todas as empresas no sistema capitalista visam a obtenção de lucros para expansão das atividades. De nada adianta uma operação segura e líquida se não é rentável.

A realização de operações não rentáveis compromete a médio prazo a própria situação de liquidez do credor.

A condição do balanço patrimonial, liquidez, margens de lucro e fluxo de caixa de qualquer empresa são apenas algumas das áreas significativamente afetadas pelas decisões creditícias.

3.1 A essência da análise de crédito

Em seu conceito mais amplo, análise de crédito é um processo organizado para analisar dados, levando às questões certas, assistindo no desenvolvimento de alternativas e apoiando solicitações de julgamento. Esse processo cobre uma estrutura mais ampla do que analisar o crédito de um cliente e dados financeiros para tomada de decisão com propósitos creditícios.

A análise de crédito também inclui análises internas para identificar a própria situação financeira de uma empresa credora. Este conhecimento aborda não somente os objetivos de fluxo de caixa dos recebimentos e a contenção de perdas, mas também a utilização da capacidade e do estoque do credor, e alcançar objetivos de receita e lucros.

A avaliação de uma carteira de crédito de uma empresa insere-se na definição de processo de análise de crédito. É necessário o foco constante da administração creditícia no mix de risco creditício de uma carteira. O controle e conhecimento de uma boa carteira pode capacitar o analista de crédito e/ou gerentes operacionais a tomar alguns riscos adicionais. Linhas de crédito podem então ser concedidas para contas com risco um pouco superior, que de outra maneira poderiam ser perdidas.

3.2 Cadastro das empresas

O cadastro é um conjunto de dados e informações a respeito das pessoas físicas ou jurídicas, que permitem à instituição conceder créditos com os níveis de segurança almejados, desde que conjugados com outros tipos de informações.

Segundo Kurt Schrickel (1997, p. 91), a ficha cadastral deve conter dados e informações a respeito do cliente, de modo a se identificar o seu perfil sócio-econômico.

Segundo Blatt (2005), em um mundo de negócios em rápida mutação, o sucesso depende de informação confiável e objetiva. Portanto, essa é a grande utilidade da informação comercial. Essencial para o estudo eficaz e adequado do crédito eficaz é a qualidade do pedido de crédito. Este deve proporcionar ao departamento de crédito informações suficientes para se iniciar o relacionamento com um novo cliente e estabelecer o limite de crédito.

Em uma solicitação de crédito deve-se exigir o máximo possível de referências comerciais e bancárias.

Fazer um estudo de crédito leva tempo. Portanto, é melhor evitar ao máximo estudos que se realizam com extrema urgência, evidentemente ponderando-se o ramo de atividade do credor, seu mercado, etc. Um estudo de crédito adequadamente realizado pode indicar a necessidade de se obter informações financeiras adicionais, ou alguma forma de garantia.

Portanto, o credor deve se certificar de que o departamento comercial esteja consciente do prazo que deve transcorrer entre o momento em que se recebe a solicitação e o envio do pedido. Uma boa ficha cadastral auxilia sobremaneira o departamento de crédito, provendo informações suficientes para a tomada de decisões sobre concessão de crédito e seus respectivos limites.

Conforme (Blatt 2005), a ficha cadastral é um importante instrumento para o credor, pois ao mesmo tempo que permite identificar e segmentar os bons e maus pagadores, permite também avaliar a situação econômico-financeira do cliente e dimensionar seu potencial. Dessa forma, uma ficha cadastral bem elaborada auxilia adequadamente aqueles que decidem a concessão do crédito.

3.2.1 Denominação social / Razão social

Segundo Leoni e Leoni (1997, p. 43), a denominação social é a designação dada à sociedade que não possui sócios de responsabilidade ilimitada, normalmente formada pelo chamado nome de fantasia, o qual será acrescido da designação do tipo de sociedade (S/A ou LTDA).

Segundo Leoni e Leoni (1997, p. 47). A razão social identifica-se pelo contrato social ou pela ata da assembléia de constituição da empresa. Alterações realizadas ao longo do tempo devem estar registradas na Junta Comercial do estado a que pertence a empresa.

Para efeito de análise deve-se considerar a experiência dos atuais sócios comparada aos anteriores para não comprometer o continuísmo da sociedade.

As empresas podem, dependendo das circunstâncias, sofrer modificação em sua estrutura social, como transformações, incorporações, fusão e cisão. É importante saber quais foram as alterações e ficar atento para possíveis problemas herdados do passado (LEONI; LEONI, 1997, p. 49).

3.2.2 Atividade da empresa

Segundo Leoni e Leoni (1997, p. 51), o objeto da atividade principal constitui-se de fato importante, pois abarca o ramo de negócio, afetando o desempenho da empresa, independentemente de sua capacidade geradora de recursos, e da capacidade de seus dirigentes. O ramo de atividade poderá ou não estar em franco desenvolvimento; deverão ser observadas suas tendências futuras, dentro do âmbito mercadológico interno e mundial, sua conduta junto ao mercado produtor. A marca, o ramo de negócio e o mercado de atuação estão intrinsecamente relacionados dentro do contexto global de negócios.

3.3 Diagnóstico organizacional internacional

Conforme Soares (2004, p. 220), micro e pequenas empresas não estão, como muitos pensam, completamente despreparadas para a competição internacional. Pelo contrário, as micro e pequenas possuem vantagens que as multinacionais e transnacionais não possuem. No ambiente econômico da

globalização, em que a velocidade é uma viagem competitiva, as pequenas empresas estão à frente pela rapidez com que se adaptam às necessidades de mudanças do mercado.

Nas grandes empresas, alterar um processo de produção depende de estudos dos departamentos de engenharia e de finanças, da revisão das normas procedimentais internas e da concordância dos acionistas, depois de emitidos os pareceres de todas as diretorias técnicas envolvidas e eventualmente dos conselheiros. A área de informática vai ignorar tudo e dizer que é difícil, complicado a falta de pessoal.

Numa pequena empresa, alterar a linha de produção para atender a uma necessidade específica de um cliente depende, na maioria dos casos, apenas da decisão dos sócios ou do dono. As pequenas empresas têm flexibilidade de produção no que diz respeito às condições de venda.

Além disso, a comunicação numa pequena empresa é fluída. Não há “curto-circuito” e falhas de comunicação entre as diversas áreas e gerências, como em geral acontece numa grande empresa, causando os atrasos desnecessários no processo decisório. As pequenas são naturalmente orientadas para a comunicação. Até porque, dependendo da personalidade do dono, discordância pode significar desemprego.

Conforme Soares (2004, p. 221), flexibilidade operacional, comunicação fluída e velocidade decisória tornam uma pequena empresa altamente preparada para operar no comércio exterior, ao contrário das grandes empresas, vítimas da sua própria complexidade organizacional.

Segundo Soares (2004, p. 221), o objetivo básico do diagnóstico é verificar com antecipação os pontos fortes e fracos da empresa, que poderão afetar, positiva ou negativamente, as futuras operações internacionais. Dessa forma, pode-se corrigir, minimizar ou encontrar soluções definitivas para os problemas, e maximizar o aproveitamento dos pontos fortes, antes que o negócio internacional esteja comprometido porque um problema ou uma incapacidade foram descobertos muito tarde.

3.4 Análise setorial

Desempenho do Setor - A avaliação do desempenho do setor/ramo de atuação da empresa, consiste em poderosa ferramenta para análise de crédito, uma vez que a partir daí é possível à comparação da performance da empresa como o desempenho do setor assim como a visualização de suas perspectivas futuras.

A avaliação setorial, que necessita de acompanhamento constante, deve estar baseada em dados de pesquisas publicados diariamente pela imprensa, em publicações especializadas dos setores, em dados fornecidos pelas associações de classes, entre outros.

3.4.1 Desempenho da empresa no setor

A identificação das atividades da empresa, de seus principais produtos e marcas comercializadas no mercado de atuação (regional/nacional/ internacional) estará caracterizando-o.

Confrontados os dados financeiros da empresa com os dados financeiros do setor, assim como identificada à concorrência, a participação percentual da empresa no mercado, o desempenho das concorrentes, aceitação do produto, entre outros fatores, pode-se efetuar uma classificação da empresa dentro de seu setor.

Neste ponto é importante a consulta as publicações como “Quem é quem na economia brasileira”, “Maiores e melhores” e, também, as publicações específicas dos diversos setores.

Ressalta-se, ainda, a importância da verificação do mercado de atuação da empresa, se regional, nacional ou internacional, pois assim é possível identificar empresas boas em mercados ruins e empresas ruins em mercados bons. Tal verificação é muito importante para a tomada de decisão, uma vez que, por exemplo, há casos em que o mercado internacional é promissor, mas a empresa não dispõe de qualidade técnica para atendê-lo ou, em caso de mercado regional, a empresa possui um produto qualificado, mas na região não há demanda para o mesmo, em função das características econômicas, sociais ou culturais. A partir da análise setorial avaliam-se, portanto, o comportamento passado e as perspectivas da empresa.

3.5 Condições para análise de crédito

3.5.1 Bases primárias

Segundo Schrickel (1997, p. 38), o processo de concessão de crédito deve alicerçar-se de uma série de procedimentos para melhor avaliação da operação de crédito e dentre estes pode se citar o fator confiança que a instituição bancária deposita no potencial tomador de recursos e também na capacidade deste em liquidar suas obrigações dentro das normas estabelecidas pelo banco.

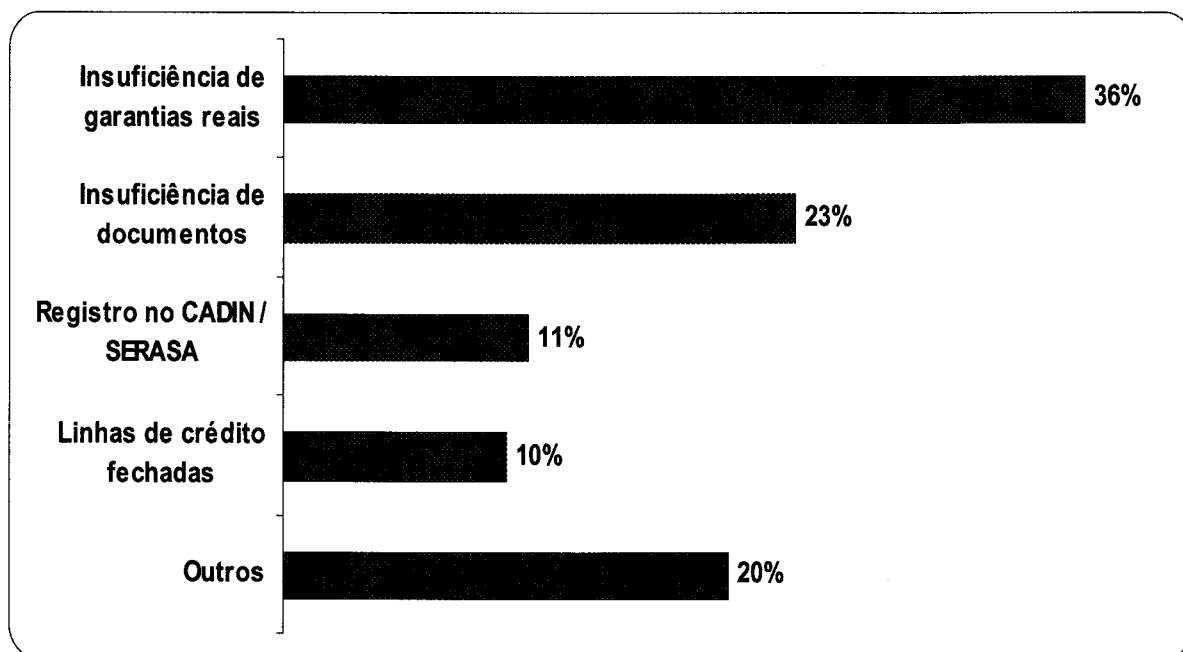


Gráfico 8 – Razões alegadas pelos bancos para a não concessão de crédito
Fonte: SEBRAE-SP/Fipe - 2000

Para que o credor conclua da forma descrita por Schrickel, tem antes que avaliar uma série de variáveis que podem ser agrupadas nos chamados “C” s do crédito. Vejamos as definições de cada um dos 6 (seis) “C”s do crédito:

3.5.2 Caráter

É a firmeza de vontade, é a determinação do cliente em liquidar suas obrigações dentro das normas estabelecidas pelo banco. É a constância e a estabilidade do proponente na sua forma de agir e reagir diante dos compromissos assumidos.

Caráter é o elemento básico para a decisão da concessão de um crédito, visto medir a índole, a idoneidade e a reputação do cliente.

Somente com a certeza de que o proponente possui caráter, é que o estudo da operação deve ser iniciado.

3.5.3 Capacidade

É o fator básico para se medir, em valor monetário, o limite de crédito do proponente. A análise da capacidade de endividamento e de pagamento de um cliente está diretamente relacionada com o seu cronograma de pagamentos.

3.5.4 Capital

É a situação patrimonial do proponente, levando em consideração seus recursos onde estão aplicados e como são financiados. Na prática, o fator capital permite medir a segurança da operação e facilita a pesquisa das garantias mais adequadas para a operação em curso.

Tal fator pode ser analisado da seguinte forma:

Análise do perfil sócio-econômico, procurando-se confrontar o rendimento líquido do proponente com suas despesas atuais e futuras, e com formação de poupança;

3.5.5 Condições

Fatores externos e macroeconômicos, tais como certas decisões de política econômica - exemplo: o desaquecimento de determinado setor da economia, bem como o comportamento do mercado de forma geral, afetam o nível de atividade de alguns tipos de empresa.

Há todo um macro-ambiente no qual a empresa está situada, que exerce forte influência sobre a atividade empresarial.

Nesse macro-ambiente estão o governo, a conjuntura internacional e os concorrentes.

3.5.6 Colateral

É a capacidade em oferecer garantias complementares. Frequentemente o fator colateral é usado para contrabalançar as fraquezas que existem nos riscos como capacidade não provável, condições desfavoráveis ou outras dificuldades.

Entretanto, raramente o colateral pode ser aceito para balancear os pontos fracos dentro do fator caráter, pois quando está faltando honestidade, o crédito incluirá riscos que geralmente devem ser evitados pelo banco.

3.5.7 Conglomerado

Conforme Leoni e Leoni (1997, p. 49), dever-se-á localizar a empresa no contexto do grupo quando for o caso, podendo ser: coligada, controladora e controlada.

É a avaliação conjunta do grupo de sociedades a que pertence a empresa.

A Lei das Sociedades por Ações (2003) – 6404 de 1976, artigos 265 a 277, trata dos aspectos formais e legais do Grupo de Sociedades. Entretanto, poucos “grupos” se constituíram sob o aspecto legal, dada a complexidade e formalidades exigidas.

Quanto a crédito não devemos nos prender a este aspecto e sim a ligações societárias entre empresas, identificando controladora, controlada e coligadas, a fim de avaliarmos a performance global do grupo econômico e, neste caso, repassando a avaliação dos demais “C”s do crédito para todas as empresas do grupo.

3.6 Central de risco de crédito – BACEN - Resolução 2724 de 31/05/2000, Circular 2.999 de 24/08/2000, Circular 3.098 de 20/03/2002 e Carta Circular 3.139 de 29/06/2004

Com o intuito de promover eficiência e reduzir os custos e riscos na concessão de empréstimos, foi criada a Central de Risco de Crédito, ficando o Banco Central responsável por consolidar informações sobre o montante dos débitos e responsabilidades por clientes, fornecidas pelos bancos múltiplos, bancos comerciais, caixas econômicas, bancos de investimento, bancos de desenvolvimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades de crédito, financiamento e investimento, companhias hipotecárias, agências de fomento ou de desenvolvimento e sociedades de arrendamento mercantil, inclusive por aquelas instituições em regime especial.

A operacionalização da Central de Risco de Crédito ocorre da seguinte forma:

- a) as instituições devem, obrigatoriamente, informar ao BACEN os empréstimos feitos acima de determinado valor;
- b) o BACEN consolida essas informações por devedor;
- c) as instituições podem consultar as informações consolidadas por cliente constantes do sistema, desde que obtida autorização específica do cliente para essa finalidade.

Esse sistema enseja a melhora na avaliação da capacidade de pagamento de clientes de instituição financeira, a partir do conhecimento das operações de clientes com dívidas superiores a R\$ 5 mil. No quadro 2 demonstra-se um exemplo de como a informação pode ser vista pelas instituições financeiras. Lembrando que a instituição financeira tem que ter a autorização dos clientes para efetuar a consulta.

TRANSACAO PDEV300 CENTRAL DE RISCO - CONSULTAS GERAIS - IFS MDEV303
 ----- UM DEVEDOR, DOZE DATAS BASE, SFN -----

Devedor: 00.000.000 - NOME FICTÍCIO

Mes/ano	Total da Divida	Coobrigacoes	N.IFS
* 07/2004	263.083,52	0,00	4
_ 06/2004	333.388,71	0,00	4
_ 05/2004	347.636,07	0,00	5
_ 04/2004	305.154,61	0,00	5
_ 03/2004	369.620,97	0,00	6
_ 02/2004	320.660,62	0,00	5
_ 01/2004	295.212,34	0,00	6
_ 12/2003	317.754,25	0,00	7
_ 11/2003	329.384,45	0,00	7
_ 10/2003	313.574,18	0,00	8
_ 09/2003	272.625,38	0,00	7
_ 08/2003	272.436,01	0,00	7

TRANSACAO PDEV300 CENTRAL DE RISCO - CONSULTAS GERAIS - IFS MDEV3031
 ----- UM DEVEDOR, DOZE DATAS BASE, SFN - DETALHAMENTO -----

Devedor: 00.000.000 - NOME FICTÍCIO

Data Base: 07/2004

			%
Dividas a vencer		263.083,52	100
- Ate 180 dias	245.769,68		93
- De 180 ate 360 dias	17.313,84		7
- Acima de 360 dias	0,00		0
Dividas vencidas		0,00	0
- Ate 60 dias	0,00		0
- De 60 ate 180 dias	0,00		0
- De 180 ate 360 dias	0,00		0
- Acima de 360 dias	0,00		0
Cred. baixados Prej. ate 12 meses		0,00	0
Cred. baixados Prej. apos 12 meses		0,00	0
Total das dividas		263.083,52	100
Coobrigacoes e riscos assumidos		0,00	0

TRANSACAO PDEV300 CENTRAL DE RISCO - CONSULTAS GERAIS - IFS MDEV3031
 ----- UM DEVEDOR, DOZE DATAS BASE, SFN - DETALHAMENTO -----

Devedor: 00.000.000 - NOME FICTÍCIO

Data Base: 06/2004

			%
Dividas a vencer		333.388,71	100
- Ate 180 dias	303.172,22		91
- De 180 ate 360 dias	30.216,49		9
- Acima de 360 dias	0,00		0
Dividas vencidas		0,00	0
- Ate 60 dias	0,00		0
- De 60 ate 180 dias	0,00		0
- De 180 ate 360 dias	0,00		0
- Acima de 360 dias	0,00		0
Cred. baixados Prej. ate 12 meses		0,00	0
Cred. baixados Prej. apos 12 meses		0,00	0
Total das dividas		333.388,71	100
Coobrigacoes e riscos assumidos		0,00	0

Quadro 2 – Informações da Central de Risco do Bacen

Fonte: Central de Risco do Bacen

4 ANÁLISE DOS DADOS FINANCEIROS

Conforme Schrickel (1997, p. 26), o objetivo da análise retrospectiva é fornecer à instituição o instrumental necessário ao conhecimento da empresa a partir dos relatórios contábeis, ou seja, do balanço/balancete, demonstrativo de resultado, demonstrativo das mutações do patrimônio líquido, etc. A análise da empresa deve ser feita sob vários ângulos, ou seja, a estrutura patrimonial, a liquidez, o ritmo de atividade, o desempenho operacional, entre outros, de forma comparativa com os números apresentados em períodos anteriores (três no mínimo), e, também, com o setor de atuação.

Apesar das limitações impostas pela contabilidade, que só é capaz de registrar variáveis monetárias e que em determinado seguimento carece de um conjunto coeso de princípios e procedimentos, facilitando a distorção das informações, às quais facultados o uso de diferentes terminologias e enquadramento em diferentes grupos de contas, a análise econômico - financeira é peça fundamental na decisão de crédito, portanto demonstra uma tendência de comportamento.

Conforme Leoni e Leoni (1997, p. 60), os dados analíticos fazem parte do compêndio cadastral, pois traduz o potencial da empresa pesquisada. É importante instrumento para decisão sobre o crédito. O co-relacionamento estabelecido entre os grupos de contas patrimoniais e de resultado de uma empresa fornece relevantes subsídios para os aspectos contábeis, econômicos, financeiros, podendo configurar positiva ou negativamente as expectativas do futuro a curto e médio prazo, principalmente a longo prazo.

Os que trabalham na área cadastral e creditícia, os dados contábeis analíticos fornecem a avaliação do potencial da empresa, com referência aos créditos, seu grau de liquidez a curto prazo, bem como a capacidade de a empresa saldar seus compromissos a longo prazo. Ao administrador serve para aferir sua gestão e a performance do funcionamento e adequação de aplicativos corretivos para a boa saúde da empresa. Ao acionista/cotista serve para severo acompanhamento do lucro líquido o qual resultará em maiores distribuições de lucro.

4.1 Ativo

Segundo Ludícibus (1988, p. 32), compreende os bens e direitos da entidade expressos em moeda; caixa, bancos (ambos constituem disponibilidades financeiras imediatas), Imóveis, Veículos, Equipamentos, Títulos a receber, Clientes (estes últimos sendo quantias que terceiros devem à entidade, em virtude de transações de crédito, tais como empréstimos de dinheiro ou vendas a prazo), são alguns dos bens e direitos que uma empresa normalmente possui.

Conforme Matarazzo (1998, p. 44), o ativo engloba basicamente dois tipos de itens: 1) aquele cujo valor é absolutamente indiscutível porque se acham estampados, ou seja, possuem o chamado valor de face. Um título seja ele uma duplicata ou uma letra de câmbio, possui estampado o seu valor. 2) as mercadorias e os bens do ativo imobilizado cujo valor depende de avaliação.

4.1.1 Disponibilidades

Segundo a Lei das Sociedades por Ações (lei nº 6.404/76) estabelece em seu artigo 178, que no Ativo as contas serão dispostas em ordem decrescente de grau de liquidez e, dentro desse conceito, as contas de Disponibilidades são as primeiras a serem apresentadas no Balanço e, como também definido pelo artigo 179, dentro do Ativo Circulante.

Conforme Ludícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 86), a intitulação Disponibilidades, dada pela lei nº 6.404, é usada para designar dinheiro em caixa e em bancos, bem como valores equivalentes, como cheques em mãos e em trânsito que representam recursos com livre movimentação para aplicação nas operações da empresa e para os quais não haja restrição para uso imediato.

4.1.2 Contas a receber

Registram o montante dos direitos da empresa oriundos exclusivamente de sua atividade operacional (vendas a prazo de mercadorias, produtos ou serviços, desde que realizáveis a curto prazo).

Se, ao examinarmos um balanço, as contas a receber (qualquer que seja a terminologia usada pelo contador da empresa para representá-las), incluem operações realizadas com coligadas ou empréstimos a sócios/acionistas, devemos desmembrá-las e classificá-las a longo prazo na linha correspondente à “débitos de vinculados”, por conservadorismo. Assim as contas mais comuns representativas dos direitos advindos das vendas a prazo de mercadorias, produtos ou serviços, objetos das operações sociais, seriam duplicatas a receber, clientes, devedores comerciais, departamento de crédito, crediarietas, contas a receber, financiamento direto ao consumidor, contas correntes de clientes. Para efeito de análise do valor do contas a receber não se deve deduzir os títulos (duplicatas, cheques, etc) descontados. Estes deverão compor a conta de endividamento bancário, pois a empresa apenas antecipou seus recebíveis para recompor seu fluxo de caixa.

Conforme Securato (2002, p. 65), pode-se analisar a concentração/pulverização da carteira de clientes; analisar a posição da empresa em relação à concorrência; avaliar eventuais problemas de liquidez da empresa, decorrentes de inadimplência de clientes; analisar riscos mercadológicos; analisar a qualidade da carteira de recebíveis, para a constituição de garantias (caução de duplicatas).

Os principais clientes e o peso de cada um em seu faturamento completarão a imagem da empresa junto ao mercado, representando a qualidade e a liquidez de sua carteira de duplicatas a receber. Também deve ser lavado em conta que a concentração ou diversificação desses clientes poderá tornar a empresa vulnerável, em maior ou menor grau, caso venha ter problema com os mesmos.

Como neste trabalho descreve-se de como obter dados junto a empresa a ser analisada, o valor do contas a receber não pode estar deduzido dos títulos descontados nas instituições financeiras.

4.1.3 Estoque

Representa os estoques, que compreendem os produtos destinados a venda, os materiais adquiridos para transformação no processo produtivo ou agregação aos produtos acabados (inclusive materiais de embalagem), necessário ao funcionamento do ciclo de produção e/ou comercialização da empresa.

As contas que representam esses valores são matérias-primas/insumos, produtos em elaboração, mercadorias/produtos acabados e embalagens a preço de custo.

Segundo Leoni e Leoni (1997, p. 49), de nada adianta a empresa possuir estoque de produtos acabados ou ou materiais elevados, se todo retalhado, desembalado, adulterado, se fisicamente não adequado à fabricação que impossibilita sua colocação no mercado, ou mesmo fora de linha quanto ao produto-padrão em si ou do mercado consumidor. Enfim, cada item apontado tem suas peculiaridades. Portanto, digno de menção como elucidativo do processo geral de crédito e suas análises.

Segundo Ludícibus (1998, p.136), os estoques representam um dos ativos mais importantes do capital circulante e da posição financeira da maioria das companhias industriais e comerciais. A sua correta determinação no início e no fim do período contábil é essencial para uma apuração adequada do lucro do exercício. Os estoques estão intimamente ligados às principais áreas de operação dessas companhias e envolvem problemas de administração, controle, contabilização e principalmente de avaliação.

4.1.4 Outras contas a receber

Registra as demais contas não enquadradas nos subgrupos anteriores de valores relevantes.

4.2 Passivo

Segundo Ludícibus (1986, p. 32), compreende basicamente as obrigações a pagar, isto é, as quantias que a empresa deve a terceiros: Títulos a pagar, Contas a pagar, Fornecedores, Salários a pagar, Impostos a pagar, etc..- são algumas das obrigações assumidas normalmente por uma entidade.

Conforme Silva, A. J. T. (2003, p. 59), a avaliação dos passivos de uma empresa, na análise de balanço na gestão empresarial e na avaliação de tendências; é um dos objetivos principais dos analistas de crédito nas Instituições financeiras. Haja vista que, a partir desses, se tem uma boa mensuração do risco que a empresa pode oferecer. A grande maioria dos índices que se podem apurar nas técnicas de análise das demonstrações financeiras envolve algum tipo de passivo.

4.2.1 Fornecedores

Compreende os compromissos assumidos junto a fornecedores pela compra de matérias primas ou mercadoria necessária ao ciclo de produção da empresa. Deverão constar também as contas a pagar a firma coligada, desde que se refira a compra daqueles materiais.

A concentração de compras de matérias-primas de determinado fornecedor ou seu grau de dependência de importação poderá levar a empresa a ter sérios problemas de produção/venda com reflexos em seus resultados e fluxo de caixa, o que torna a análise deste item muito importante na decisão do crédito.

Conforme Ludícibus (2003, p. 239), os valores contabilizados nesta conta deverão ser identificados quanto a sua origem, ou seja, de fornecedores nacionais e estrangeiros.

4.2.2 Duplicatas descontadas

Registra o valor das duplicatas descontadas em bancos e **factoring**. **Estes valores, pelas normas contábeis, estão representados como redutores do**

Contas a Receber (Ativo Circulante). Na reclassificação, para efeito de análise, transfere-se estes valores para o Passivo Circulante, como endividamento bancário.

Esta identificação é importante para se avaliar o quanto a empresa vem se utilizando de recursos onerosos para fazer frente a sua necessidade de capital giro.

4.2.3 Empréstimos e financiamentos bancários (curto ou longo prazo)

Compreende o valor dos compromissos com entidades financeiras vencíveis a curto prazo e, quando representar valor significativo, devem ser solicitadas aberturas contendo tipo de financiamento, valor, taxa, vencimento e banco credor.

Conforme Ludícibus, Martins e Gelbcke (2003, p. 236), são registrados os valores de empréstimos obtidos junto a instituições financeiras; entre eles destacam-se: empréstimos garantidos por aval ou por caução de duplicatas; empréstimos garantidos por estoque; empréstimos garantidos por alienação fiduciária, etc..

Os principais motivos que contribuem para que as micro e pequenas empresas tomem recursos no mercado são:

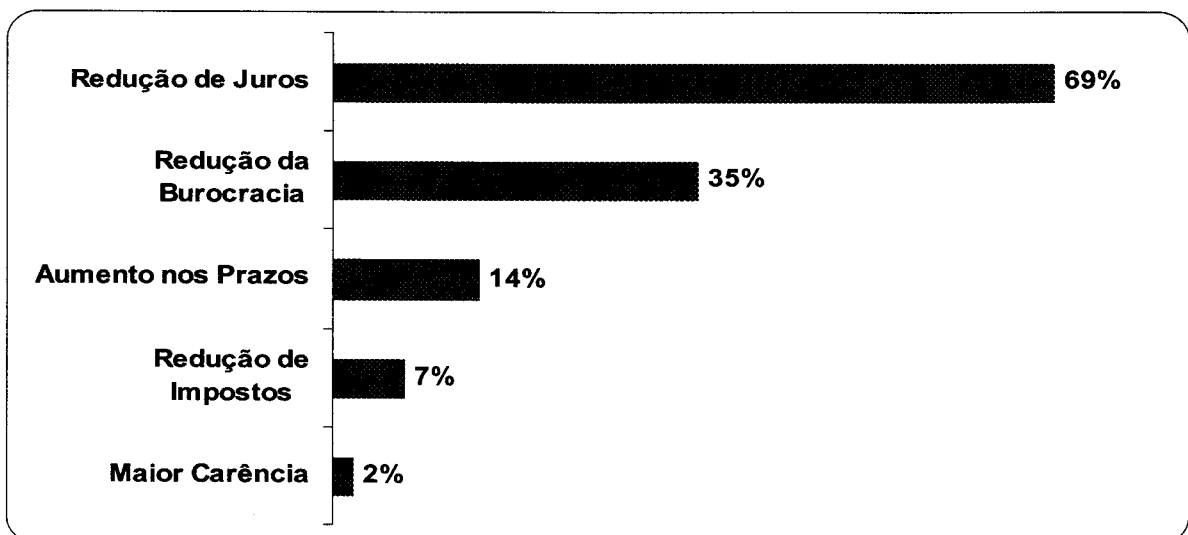


Gráfico 9 - Ações para facilitar as micro e pequenas empresas a tomada de novos empréstimos.

Fonte: SEBRAE-SP/Fipe - 2000

No gráfico abaixo demonstra-se a freqüência dos valores dos empréstimos tomados pelas micro e pequenas empresas. Percebe-se que até o valor de r\$ 10 mil representa quase 40% do volume tomado.

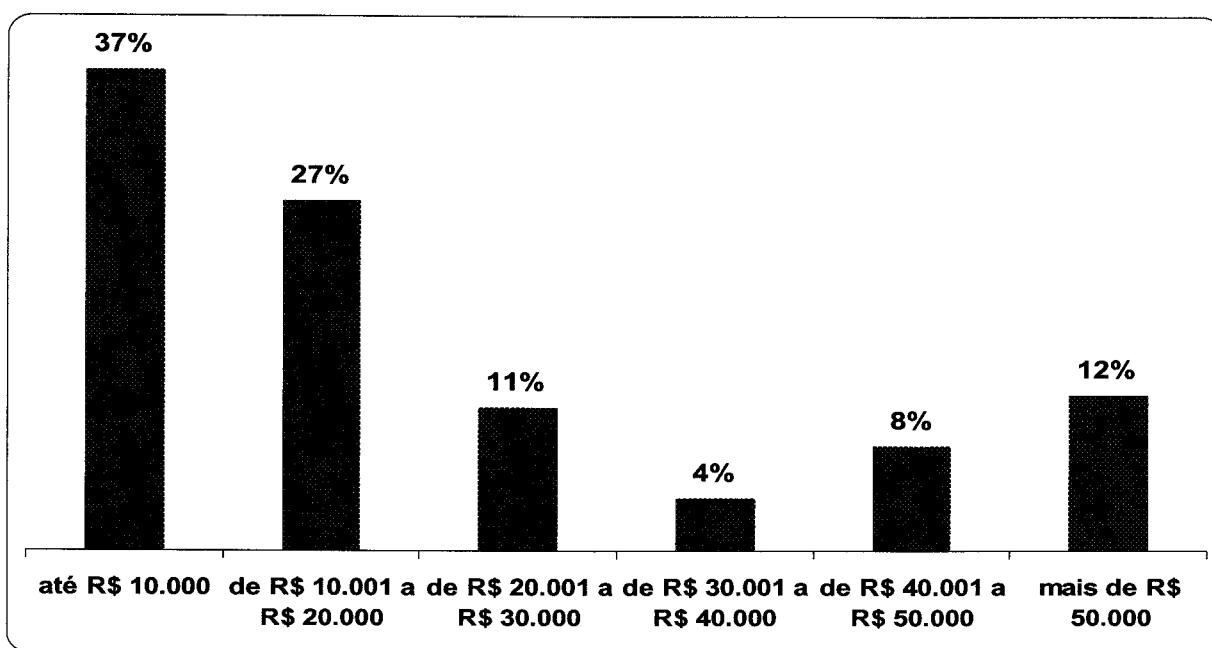


Gráfico 10 – Distribuição de freqüência dos valores dos empréstimos

Fonte: SEBRAE-SP/Fipe -2000

Nota-se que os recursos mais procurados pelas micro e pequenas empresas para fazer frente ao seu ciclo financeiro é o capital de giro, como demonstra-se no gráfico abaixo:

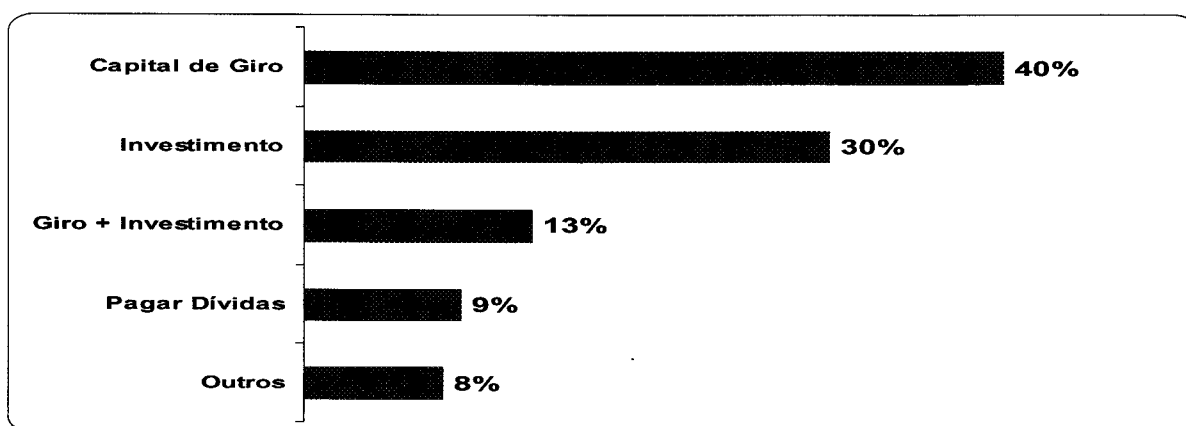


Gráfico 11 – Finalidade dos empréstimos desejados pelas micro e pequenas empresas

Fonte: SEBRAE-SP/Fipe - 2000

4.2.4 Crédito natural

Registra responsabilidades originais de créditos espontâneos, gerados pela atividade operacional da empresa, tais como salários, contribuições sociais, impostos, contas de força e luz, telefone, etc.;

4.2.5 Outras obrigações

A ser utilizado no registro de outras responsabilidades correntes de valor expressivos, não incluídos nos itens anteriores e de valores relevantes.

4.3 Demonstração de resultados

Como o balanço, a demonstração de resultados é outro elemento importante a ser analisado quando se cogita conceder uma linha de crédito ou realizar um investimento.

A demonstração de resultados mostra a rentabilidade e a produtividade da empresa, e a performance da administração no que tange ao rendimento da máquina empresarial.

Segundo Matarazzo (1998, p. 47), a demonstração de resultado retrata apenas o fluxo econômico e não o fluxo monetário (fluxo do dinheiro). Para a demonstração de Resultado não importa se uma receita ou despesa tem reflexo em dinheiro, basta apenas que afete o Patrimônio Líquido. Por exemplo, a depreciação é uma despesa não desembolsada; a receita de equivalência patrimonial (em controladas ou coligadas) é uma receita devida aos aumentos dos investimentos (e do Patrimônio Líquido), sem a entrada de recursos monetários.

Para as micro e pequenas empresas, dispensadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, porque estão sujeitas a tributação pelo simples ou lucro presumido, informam somente os dados solicitados pelas instituições financeiras através dos formulários próprios. E é com estes dados cadastrais e

contábeis que os analistas de crédito e gerentes operacionais de pessoas jurídicas terão base para conceder ou não o crédito uma vez solicitado pela empresa.

Numa situação diferenciada da empresa que está enquadrada no lucro real, as micro e pequenas empresas quando fornecem os dados de resultados são os efetivamente ocorrido, ou seja, na composição do resultado gerencial as receitas e despesas são os valores realmente recebidos ou pagos.

4.4 Análise dos indicadores

4.4.1 Indicadores do Ciclo Financeiro / Operacional

O ciclo econômico começa com as compras das matérias primas e terminam com as vendas dos produtos ou serviços acabados ou entregues. O ciclo financeiro começa com o pagamento dos fornecedores e termina com o recebimento das duplicatas. Os dois ciclos são defasados, ou seja, é fruto do processo de conversão dos insumos em bens e serviços e por outro lado dos prazos de pagamentos desses insumos e recebimento das faturas referentes a esses produtos.

a) Prazo Médio de Renovação de Estoques:

$$\text{Prazo Médio de Renovação de Estoques} = \frac{\text{Estoque}}{\text{CMV}} \times \text{Média de dias do período}$$

Fonte: Matarazzo 2003

Indica quanto a empresa vende por dia a preço de custo, dividindo-se o estoque por essas vendas diárias encontra-se para quantos dias é suficiente o estoque.

b) Prazo Médio de Recebimento das Vendas:

$$\text{Prazo Médio de Recebimento das Vendas} = \frac{\text{Contas a Receber}}{\text{Vendas brutas (-) Devoluções}} \times \text{Média de dias do período}$$

Fonte: Matarazzo 2003

Indica quantos dias a empresa precisa esperar em média para receber suas duplicatas, destacando que quanto menor for este prazo, melhor é para empresa.

c) Prazo Médio de Pagamento das Compras:

$$\text{Prazo Médio de Pagamento das Compras} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras}} \times \text{Média de dias do período}$$

Fonte: Matarazzo 2003

Indica quantos dias de prazo a empresa obtém, em média, para pagamento de fornecedores.

d) Ciclo Financeiro:

O ciclo financeiro é resultado de:

+ Prazo médio de estocagem

+ Prazo médio de cobrança

- Prazo médio de pagamento

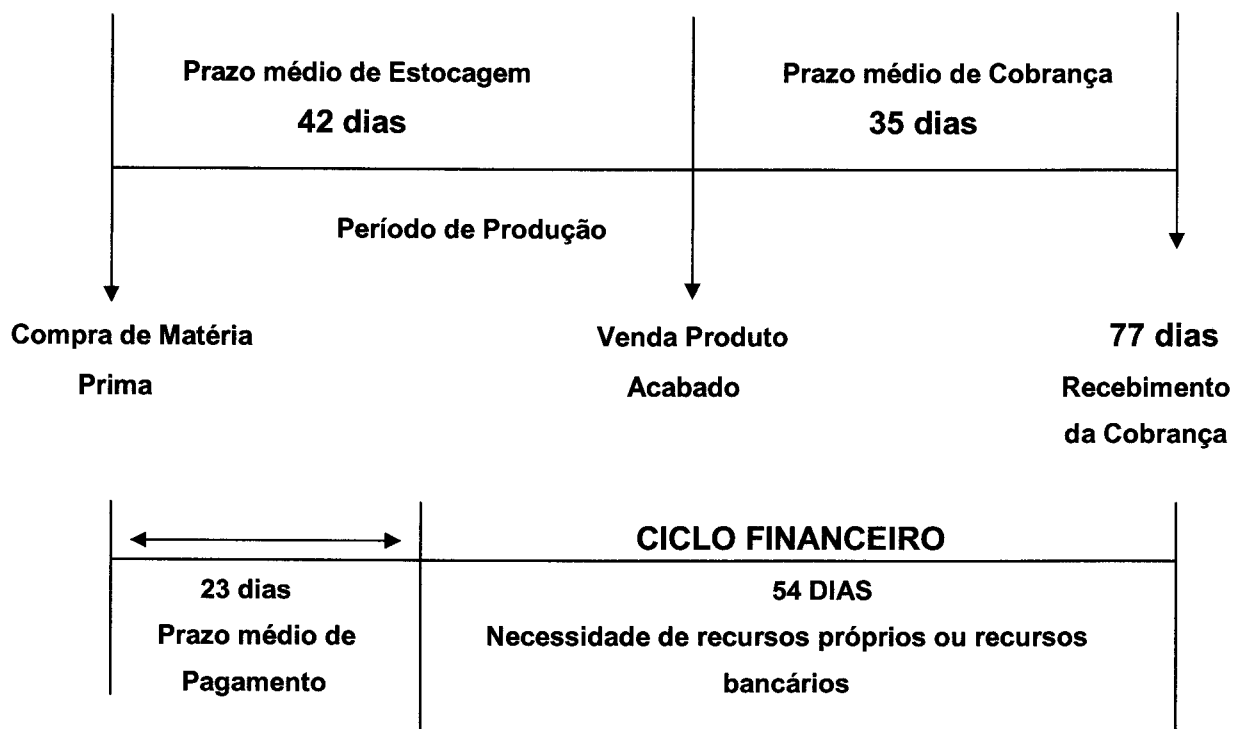
= Ciclo Financeiro

O ciclo financeiro mostra quanto tempo a empresa demora entre a compra da matéria prima (mercadoria), venda do produto e recebimento da cobrança.

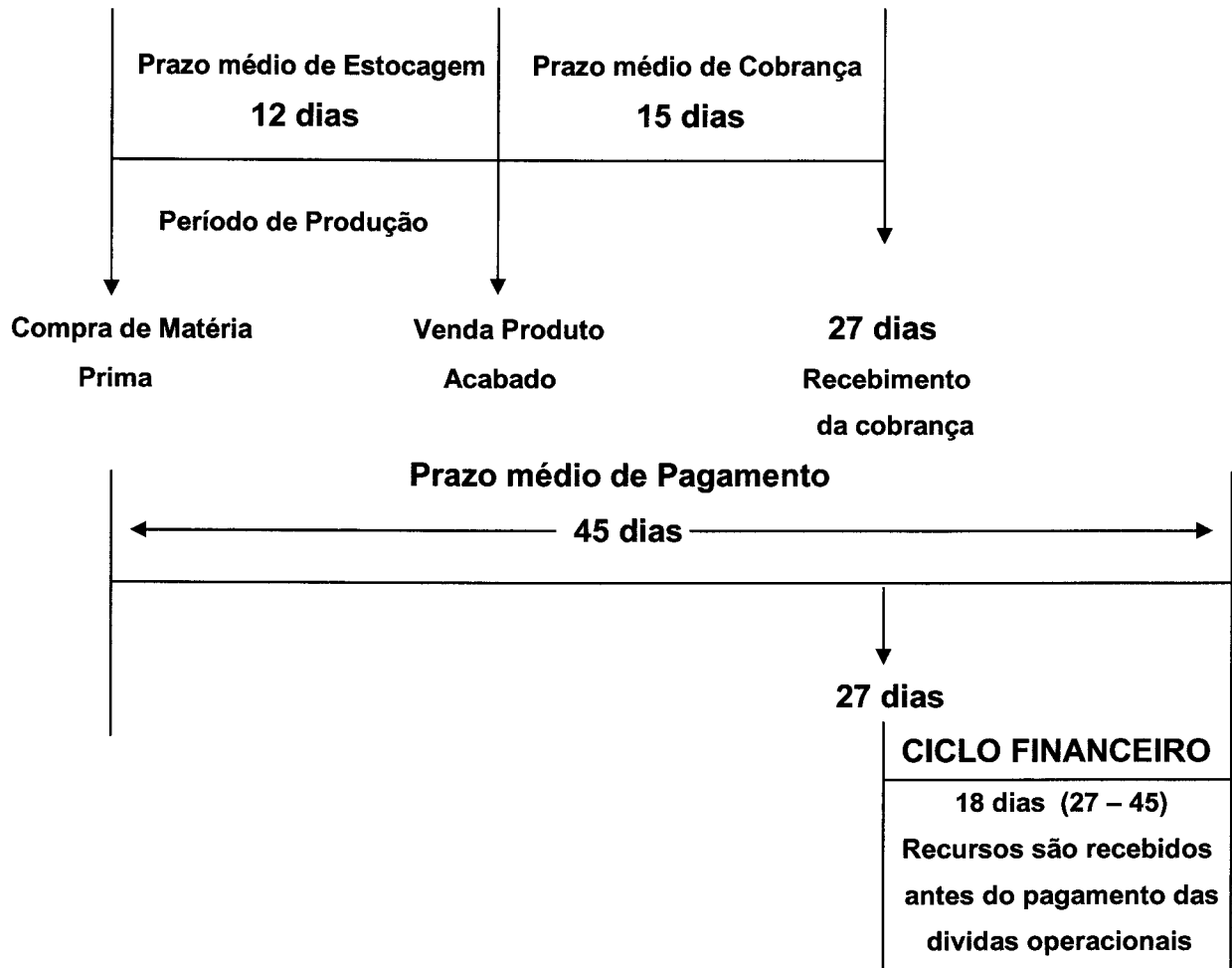
Esta primeira parte mostra quanto tempo a empresa demora para realizar os seus ativos circulantes (estoque + duplicatas). Deste total, diminui-se o tempo que ela tem para pagar seus principais compromissos operacionais, sendo assim a diferença é o ciclo financeiro.

- Se **POSITIVO** mostra que a empresa precisa de recursos para financiar por algum tempo seus ativos operacionais:

Figura 1 – Ciclo financeiro



- Se **NEGATIVO** mostra que a empresa consegue financiar seus ativos operacionais com recursos (fontes) operacionais de terceiros, resultantes dos prazos normais de suas atividade:



4.5 Necessidade de capital de giro - NCG

Conforme Silva, A. J. T. (2003), representa a diferença entre as aplicações de recursos (ativo cíclico) e fontes de recursos (passivo cíclico) relacionadas diretamente com as atividades operacionais básicas da empresa.

Considerando a natureza das contas envolvidas na apuração da NCG, qualquer modificação no volume da atividade (vendas e prazos de recebimento, pagamento e renovação de estoque) afeta diretamente o seu nível. Assim, um incremento das vendas, por exemplo, exigirá maior necessidade de estoques e acarretará em maior volume de duplicatas a receber, de fornecedores, etc.

Dessa forma, a NCG representa o montante de que a empresa necessita para financiar suas atividades de compra, produção e venda.

A NCG positiva ($\text{Ativo Cíclico} > \text{Passivo Cíclico}$) mostra que a empresa necessita recorrer a fontes de recursos para financiar suas atividades operacionais. Esta condição ocorre quando, no ciclo financeiro, as saídas de caixa (pagamentos) ocorrem antes das entradas (recebimentos). Neste acontecimento é muito importante saber quais as fontes de recursos que estão sustentando esta necessidade de capital de giro.

A NCG negativa ($\text{Ativo Cíclico} < \text{Passivo Cíclico}$) indica que a empresa obtém fontes naturais mais do que suficientes para financiar suas atividades operacionais, constituindo-se em fonte de recursos para aplicações em outros ativos. Nesta posição é importante saber aonde a empresa vem aplicando tais recursos.

Segundo Matarazzo (1998, p. 345), para financiar as necessidades de capital de giro, a empresa pode contar normalmente com três tipos de financiamentos: Capital Circulante Próprio; Empréstimos e Financiamentos Bancários de Curto e Longo prazos e desconto de duplicatas.

4.5.1 Variação da necessidade de capital de giro

A variação da necessidade de capital e giro é apurada pela diferença entre os valores da NCG de cada exercício e o imediatamente anterior. A variação **positiva** indica aumento da necessidade de recursos para manutenção das atividades operacionais, e a **negativa** evidencia redução do volume de recursos necessários e liberação de recursos para aplicação em outros ativos.

Empresa A

Ativo	X1	X2	Passivo	X1	X2
Ativo Circulante	45	30	Passivo Circulante	60	45
Financeiro			Financeiro		
-Caixa	10	5	Empréstimos	40	30
-Bcos.c/movimento	20	15	Desc.títulos	20	15
-Aplicação Financeira	15	10			
Ativo Circulante	160	210	Passivo Circulante	130	170
Operacional			Operacional		
-Clientes	80	100	Fornecedores	80	100
-Estoques	60	80	Adiantamentos	30	40
Adiantamentos	20	30	Salários a pagar	10	10
			Impostos a pagar	10	20
Realizável a Longo Prazo	10	10	Exigível a Longo Prazo	5	5
Permanente	200	205	P.Líquido	220	235
Total Ativo	415	455	Total Passivo	415	455

Quadro 3 – Apuração da NCG e sua variação

Fonte: Elaboração do autor.

No quadro acima se verifica que as contas assinaladas entre “chaves” pertencem ao grupo das contas cíclicas, as quais calcula-se a NCG, bem como a sua variação quando dispomos de comparativos de anos anteriores. Atribuindo valores hipotéticos no quadro acima, temos a seguinte posição:

	X1	X2
Necessidade de Capital de Giro	30	40
Variação da NCG		10

Fonte: Elaboração do autor.

Considerando que os números apresentados anteriormente, X1 e X2, estejam em moeda constante, o exemplo mostra que houve crescimento da necessidade de capital de giro em 10 unidades monetárias. Pode se dizer que, além dos investimentos que vinham sendo efetuados, foram necessários mais estes montantes, ou seja, o Ativo Circulante Operacional cresceu mais do que o passivo Circulante Operacional. Quem vai poder responder a questão se isso foi bom ou ruim é o gerente operacional ou o analista de crédito, analisando as variações ocorridas.

Segundo Matarazzo (1998, p. 360), a necessidade de capital de giro é em função do ciclo de caixa e de vendas de uma empresa. Isto significa que cada volume de vendas existirá uma necessidade de capital e giro, supondo-se que o ciclo de caixa permaneça constante. Se as vendas crescem, naturalmente são necessários mais investimentos porque haverá crescimento, no mínimo, do contas a receber, estoques e fornecedores. Mantendo, dessa forma, o ciclo de caixa constante, haverá maior necessidade de giro. Vale lembrar, que dentre os investimentos (no caso de crescimento das vendas) poderá ocorrer necessidade, inclusive, de investimentos no permanente, para que se possa elevar a capacidade produtiva.

Numa primeira vista, parece muito bom o crescimento das vendas. No entanto, pode levar a empresa a uma situação de dificuldade financeira. O crescimento de vendas precisa ser bem planejado.

Como abordado na questão problema deste trabalho, o foco é de como obter, analisar e conceder crédito a empresas desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial. Neste sentido, as empresas que estão nesse foco são as pequenas e micro empresas, salvo exceções que por questões legais (atividades específicas) são obrigadas a apresentar balanço/balancete patrimonial.

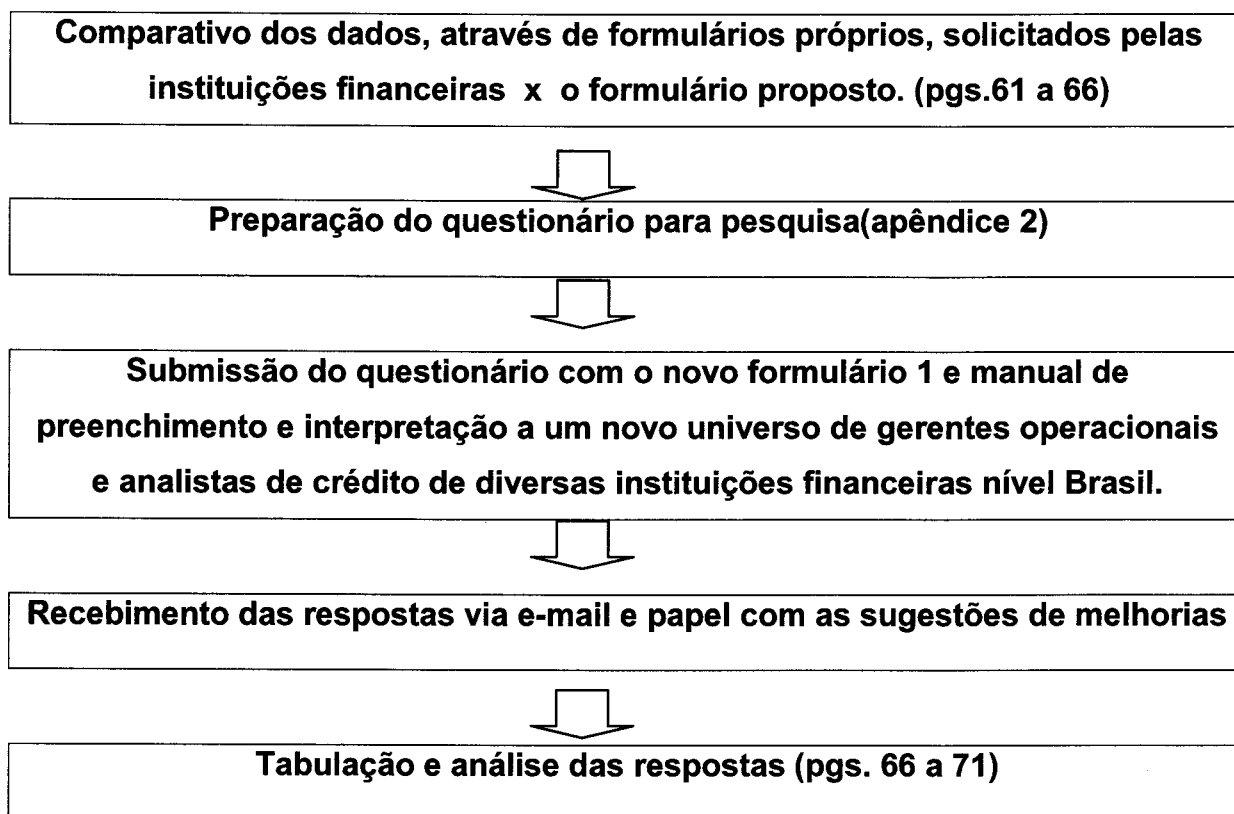
5 UMA PESQUISA EXPLORATÓRIA SOBRE A OBTENÇÃO DE INFORMAÇÕES PARA ANÁLISE DE CRÉDITO EM EMPRESAS QUE ESTÃO DESOBRIGADAS DA APRESENTAÇÃO DE BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL

O estudo começou com a comparação das informações solicitadas (formulários para captação de dados cadastrais e contábeis), para se efetuar análise de crédito em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, em diversas instituições financeiras.

Neste sentido é que se sugere um formulário (apêndice 1) onde se poderá obter informações para análise e concluir sobre a situação econômico-financeira das empresas. Lembrando que este formulário foi avaliado e criticado por 42 analistas de crédito e gerentes operacionais, os quais têm experiência na área de análise, por mais de 5 anos. Enfatizando ainda, que este formulário possui um manual de preenchimento e interpretação dos campos a serem preenchidos.

É sempre bom lembrar que as informações prestadas são de responsabilidade do gerente operacional bem como do responsável da empresa, os quais devem assinar ao rodapé do formulário.

No anexo 1 apresentam-se diversos formulários utilizados hoje pelas principais instituições de crédito no Brasil para obtenção de dados das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial. Estes anexos tem por objetivo de comparação com o apêndice 1 proposto.

Figura 2 - Seqüência da pesquisa:

Fonte: – Elaborada pelo Autor

A primeira pesquisa foi realizada através da coleta de formulários, já existentes, das cinco principais instituições financeiras, para análise de crédito em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

Fez-se um comparativo dos dados solicitados nas instituições financeiras para análise de crédito em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete com os dados apresentados no formulário 1 (proposto), o qual foi criticado por 42 analistas e gerentes operacionais de crédito das principais instituições bancárias, as quais preservaremos o nome. Estes analistas de crédito e gerentes operacionais possuem, na média, mais de 5 anos de experiência nas áreas que atuam.

Incidência dos dados nos formulários para análise de crédito nas instituições A,B,C,D,E e formulário proposto (1)	Composição dos formulários					
--	-----------------------------------	--	--	--	--	--

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Dados da Empresa/Negócio						
-Data dos dados	X		X	X	X	X
-Nome/Razão social	X	X	X	X	X	X
-Cnpj	X	X	X	X	X	X
-Cliente desde (data)					X	X
-Atividade e principais produtos	X	X	X	X	X	X
-Data da constituição	X	X		X	X	X
-Total de empregados (Familiares/outros)				X		X
-Atividade sazonal				X		X
-Regime tributário				X	X	X
-Origem do capital				X		X
-Quadro Acionário/Societário atual	X	X			X	X
-Nome dos sócios	X	X			X	X
-Cpf	X	X			X	X

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
-Data da entrada		X				X
-% de participação na empresa						X
-Quadro Acionário/Societário anterior						X
-Nome dos sócios						X
-Cpf						X
-Data da entrada						X
-% de participação na empresa anterior						X
-Se os sócios/empresa participam em outras empresas					X	X
-Nome da empresa					X	X
-Cnpj					X	X
-% de participação em outras empresas					X	X
-Restritivos (empresas/sócios)					X	X

Nos dados acima se pode analisar a experiência dos sócios no mercado que atuam versus tempo de existência da empresa. Se as empresas/sócios possuem algum desabono e ainda se pertencem a algum conglomerado (grupo econômico).

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Dados Econômico-financeiros						
Ativo						
-Saldo em conta corrente/Bancos/Aplicação financeira		X	X	X	X	X
-Créditos a receber (Detalhar o montante de vencidos)		X	X	X	X	X
-Estoque (Valor de custo)		X	X	X	X	X
-Outras Contas a receber (relevantes) curto e longo prazo (Detalhar)					X	X

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Passivo						
-Fornecedores		X	X	X	X	X
-Dívida de curto prazo (Bancos)						X
-Outras obrigações a pagar (relevantes) –curto e longo prazo (Detalhar)		X			X	X

Nos dados de ativo/passivo pode-se verificar as condições de liquidez e capacidade de pagamento da empresa que está sendo analisada.

No manual de preenchimento (apêndice 1) está detalhado como se preencher e interpretar estas informações fornecidas pelas empresas quando solicitadas pelos bancos com o intuito de fornecer crédito.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Demonstração de Resultados (média/mês)						
-Total da receita bruta de vendas/serviços			X	X		X
-Outras receitas relevantes (Detalhar)				X		X
-Total receita líquida			X	X		X
-Custo direto (matéria-prima/serviços)						X
-Compras				X		X
-Gasto com folha de pagamento/encargos sociais		X	X	X		X
-Despesas com aluguel		X	X	X		X
-Despesas com leasing (parcela/mês)		X		X		X
-Outros pagamentos (Detalhar)		X	X	X		X
-Total de pagamentos						X
-Resultado líquido (Total receita – despesas/custo)		X				X
-Resultado líquido sobre as Vendas líquidas (%)		X		X	X	X

Aqui se verifica o desempenho da empresa no mercado que atua. Pode-se efetuar comparativos de informações passadas com as atuais, proporcionando

conclusões positivas ou negativas para a o analista de crédito e/ou gerentes operacionais.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Prazos médios						
-Prazo médio de recebimento das vendas (dias)			X	X		X
-Prazo médio de renovação dos estoques (dias)				X		X
-Prazo médio de pagamento de fornecedores (dias)			X	X		X
-Ciclo financeiro						X
-% de inadimplência no recebimento das vendas						X
-Prazo médio de atraso no recebimento das vendas (dias)						X
-Exportação (média dos últimos 12 meses) – US\$	X			X		X
-Importação (média dos últimos 12 meses) – US\$	X			X		X
-Quanto representa as exportações no total das vendas (%)						X

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
-Principais países que exporta	X					X
-Principais países que importa	X					X
-Principais clientes, cnpj e qual o % das vendas	X	X			X	X
-Principais fornecedores (% das compras)	X	X			X	X
-% do custo					X	X
-Comentários sobre a posição econômico-financeira					X	X

Neste item pode-se efetuar análise do ciclo financeiro da empresa, além questionar sua inadimplência e quais mercados a empresa atende (interno ou externo).

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Faturamento						
-Vendas mês a mês (3 últimos períodos de 12 meses)	X					X
-Somatória das vendas de cada período						X
-Média/mês de vendas de cada período						X

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Composição da vendas (%)						X
-A vista						X
-Cartão de crédito						X
-Cheque pré-datado						X
-Duplicatas						X
-Contratos						X
-Outros (especificar)						X

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Recebimento das vendas a prazo	X					X
-até 30 dias	X					X
-31/60 dias	X					X
-61/90 dias	X					X
-acima de 90 dias						X
-Comentários sobre as vendas						X

Nos 3 itens acima pode-se acompanhar a evolução mês-a-mês do faturamento apresentado pela empresa; como é composto este faturamento e ainda os prazos praticados nos recebimentos.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
-Data da dívida					X	X
-Endividamento bancário						X
-Empresa/sócios/avais						X
-Bancos/factoring/Cooperativas de crédito			X		X	X
-Modalidade					X	X
-Limites/operação	X		X		X	X
-Risco utilizado		X	X			X
-Parcela/amortização mensal	X		X		X	X
-Garantias			X		X	X
-Vencimento (limite/operação)	X					X
-Comentários sobre o endividamento bancário						X

Nas informações acima se verifica como a empresa está utilizando os recursos captados no mercado para fazer frente as suas necessidades de giro ou sem se está desempenhando o papel que foi designado na constituição, ou seja,

gerar lucro para que tenha continuidade (um dos princípios contábeis). Além disso, detecta se a origem dos recursos são de instituições bancárias ou **factoring** (curto ou longo prazo), sendo que esta última não informa a dívida de seus clientes a Central de Risco do Bacen, o que pode dar distorções no total da dívida apresentada pela empresa versus Central de Risco do Bacen (conforme quadro 2).

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Patrimônio						
-Imóveis PJ (i.renda e valor de mercado)	X	X		X		X
-Imóveis sócios/avalistas (i.renda e valor de mercado)	X	X			X	X
-Veículos PJ				X		X
-veículos –sócios avalistas				X	X	X
-Equipamentos PJ				X		X
Imóvel onde está instalada a empresa				X		X
-Próprio	X	X		X		X
-Alugado				X		X
-Outros				X		X

Aqui detecta o crescimento do patrimônio da empresa/sócios, que normalmente, é uma consequência do bom desempenho da empresa nos períodos de sua existência.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
-Considerações finais	X					X
-Nome/Assinatura do gestor operacional do banco			X		X	X
-Nome/assinatura do representante legal da empresa						X

As considerações finais, normalmente, são alguns detalhes relevantes ou particularidades que empresa possui, necessários para análise. Neste campo para firmarmos a veracidade das informações, é necessário que o empresário e o gerente operacional, que atende a empresa, assinem o formulário.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
-Manual de preenchimento e interpretação do formulário						X

Ao final deste trabalho (apêndice 1) apresenta-se o novo formulário sugerido bem como o manual de preenchimento e interpretação de cada item.

Dados solicitados/Formulários	A	B	C	D	E	1
Total de itens	26	25	21	35	35	110

Quadro 4 - Incidência dos dados nos formulários para análise de crédito nas instituições A,B,C,D,E e formulário proposto (1)

Fonte: Elaborado pelo autor

No total de itens apresentado, nota-se que o número de informações obtidas junto às instituições financeiras representam, em média, um terço do formulário sugerido.

Continuando com a linha de pesquisa e com as informações definidas por Santos (2000, p. 9) nos capítulos 4 (item 4.5) e 5 da Análise de Crédito Baseada em Técnicas de Julgamento, consiste no levantamento de informações cadastrais e econômico-financeiras para a análise de crédito de pessoas jurídicas, vem confirmar a necessidade ordenada e detalhada destas informações na análise de crédito.

Como abordado no tema “problema” é que este trabalho teve 2 pesquisas exploratórias, a saber:

a) a primeira pesquisa foi a coleta de formulários já existentes, das cinco principais instituições financeiras, demonstrados no anexo 2 (formulários A,B,C,D e E), para análise de crédito em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial;

b) a segunda pesquisa foi através de questionário, elaborado sobre o formulário 1, junto aos analistas e gerentes operacionais de crédito para pessoas jurídicas de diversas instituições financeiras.

Os dados contidos no formulário 1 representam uma quantidade três vezes maior que os dados solicitados pelas instituições financeiras em formulários próprios, o que leva a instituição financeira a obter maiores detalhes sobre o tomador de crédito, contribuindo para mitigar o risco de crédito.

Cabe lembrar que, as instituições financeiras selecionadas têm seus nomes preservados. A escolha destas instituições foi com base nos conhecimentos do autor com os diversos funcionários, que espontaneamente colaboraram com a pesquisa.

5.1 A aplicação do questionário

As questões foram elaboradas buscando o aperfeiçoamento do formulário 1 na análise de crédito nas empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

Foram elaboradas 12 perguntas, sendo 11 questões diretas e 1 para sugestão de melhoria para o formulário proposto (formulário 1). O questionário foi respondido por analistas de crédito e gerentes operacionais de pessoas jurídicas, que atuam há mais de 5 anos no mercado e crédito.

Abaixo as perguntas e respostas das questões abordadas para análise de crédito.

Questão 1 - Os pontos abordados no formulário são suficientes para se fazer uma análise dos dados financeiros e cadastrais da empresa?

Resposta: Em 100% das respostas foram sim. Os dados abordados são suficientes para se fazer análise de crédito em empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial. Como não se dispõe de balanço/balancete, os dados coletados (contábeis) devem espelhar a realidade da empresa, bem como a parte cadastral deverá apresentar veracidade.

Questão 2 - Na instituição em que você trabalha, como analista de crédito PJ ou gerente comercial PJ, qual o percentual de informações que já utiliza comparada com o novo formulário proposto?

Resposta:

Quadro 5 – Percentual de utilização das informações do novo formulário

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	total
0	3			2	3		27		7	42

Fonte: Elaborada pelo autor

Num total de 42 analistas de crédito e gerentes operacionais, 34 afirmaram que utilizam mais de 80% das informações contidas no formulário proposto. Os demais: 5 utilizam mais de 50% das informações e apenas 3 utilizam 20%.

Questão 3 - Qual a sua sugestão para melhorar o novo formulário proposto?

Resposta: As sugestões mais freqüentes foram:

Parte A – Dados da empresa:

- Comentar a experiência dos sócios no segmento;
- Incluir a idade dos sócios.

Parte B – Dados econômico-financeiros:

- Incluir o valor capital social;
- Incluir o resumo da NCG (Necessidade de Capital de Giro).

Parte C – Patrimônio:

- Incluir os imóveis mencionados no I.Renda;
- Valor de reavaliação (se houver).

Parte D – Faturamento:

Incluir faturamento bruto e líquido.

Parte E – Endividamento bancário:

Incluir a coluna de moeda (R\$, US\$....).

Os itens acima apresentam as principais sugestões a serem incluídas no novo formulário, com o intuito de incrementar/melhorar as informações prestadas pelas empresas.

Questão 4 - Com a atual disposição das informações, no novo formulário, você acha que melhorou a visualização seqüencial da análise?

Resposta: Em 100% dos casos as respostas foram sim, ou seja, com a atual disposição dos dados melhorou a análise seqüencial das informações. Como observado nos formulários das instituições não possuem uma seqüência nas informações, como por exemplo, o cálculo do ciclo financeiro da empresa, calculado mediante informações contábeis prestadas pelas empresas.

Questão 5 - Você trocaria a forma atual de obtenção de dados da instituição onde trabalha pelo novo formulário?

Resposta: 93% das respostas foram sim, ou seja, trocariam o formulário da instituição onde trabalham pelo proposto. Esta resposta foi dada em função de que o público que respondeu o questionário proposto trabalha há mais de 5 anos em crédito para pessoas jurídicas, conhecendo as dificuldades na hora de decidir o crédito pela falta de informações.

Questão 6 - Você já teve contato com algum formulário para obter e efetuar análise de dados financeiros e cadastrais com manual de preenchimento e interpretação?

Resposta: 74% das respostas foram não, ou seja, não tiveram contato com manuais de preenchimento e interpretação dos dados. Segundo os analistas de crédito e gerentes operacionais de pessoas jurídicas, muitas vezes se deparam com alguma coleta de dados para análise de crédito e não compreendem de que forma devem responder as questões abordadas. Neste sentido um manual de preenchimento e interpretação é indispensável para se obter as informações necessárias.

Questão 7 - Os dados financeiros de uma empresa representa quanto de um todo da análise de crédito?

Resposta:

Quadro 6 – Representação das informações financeiras na análise de crédito

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	total
			7		29		6			42

Fonte: Elaborado pelo autor

Do total dos 42 analistas e gerentes operacionais de crédito, 35 responderam que os dados financeiros representam mais de 60% da análise de crédito. Porque são nestas informações que se identifica a capacidade de pagamento das empresas, bem como a real necessidade de recursos apresentada.

Questão 8 - E os dados cadastrais (histórico, atividade, controladores, restrições, etc..) representa quanto de uma análise de crédito?

Resposta:

Quadro 7 - Representação das informações cadastrais na análise de crédito

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	total
	6		29		7					42

Fonte: Elaborado pelo autor

Dos 42 entrevistados, 35 responderam que os dados cadastrais representam até 40% da análise de crédito. A parte cadastral é importante para identificar a idoneidade da empresa e mercado que atua. Entretanto, muitas vezes pode ser um fator determinante na decisão do crédito. Por exemplo, um produto similar de um concorrente pode estar com problemas no mercado. Isso pode afetar diretamente as vendas das demais empresas do ramo.

Obs.: As questões 7 e 8 são complementares.

Questão 9 - O manual ajuda no preenchimento e interpretação dos dados para uma melhor análise?

Resposta: 100% das respostas foram sim, ou seja, o manual ajuda no preenchimento e interpretação dos dados para uma melhor análise. Por exemplo, o valor do estoque deve sempre ser informado a valor de custo, para não se tirar conclusões erradas (empresa com estoque elevado) na análise.

Questão 10 - Você acha que para a área comercial (gerente PJ) o formulário proposto e o manual de preenchimento facilitam a obtenção e interpretação dos dados para uma melhor análise?

Resposta: 100% das respostas foram sim, ou seja, o formulário proposto e o manual facilitam a obtenção dos dados para análise. Nem sempre é o analista de crédito ou gerente operacional que obtém as informações nas empresas. Estas informações podem ser preenchidas pelo próprio empresário ou outro gerente *trainee*, que desconhecem a importância das informações

Questão 11 - É importante obter no final do formulário a assinatura dos responsáveis (empresário ou contador e gerente comercial PJ) pela informação?

Resposta: 97% das respostas foram sim, ou seja, porque é importante para validar os dados informados. A assinatura do formulário é muito importante para a validação das informações, porque tira a responsabilidade do analista de crédito e do gerente operacional de qualquer decisão errônea sobre os dados informados.

Questão 12 - Na média, das micro e pequenas empresas, quantas empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete são analisadas com tal instrumento de análise?

Resposta:

Quadro 8 – Percentual de utilização do formulário para análise de crédito

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	total
5	4		8		2		23			42

Dos 42 analistas e gerentes operacionais de pessoas jurídicas, 23 responderam que 80% das análises de propostas de crédito das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial são analisadas através de formulários das próprias instituições. Neste sentido, percebe-se que existe um volume grande de empresas que não apresentam balanço/balancete patrimonial.

6 CONCLUSÃO

Como ponto de partida tem-se a caracterização do problema **“A falta de informações cadastrais/contábeis, mais completas e melhor interpretadas, das empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, tem dificultado na concessão de crédito?”** **“Há necessidade de padronização das informações e de sua forma de obtenção para viabilizar a concessão de crédito?”**, este trabalho teve o objetivo de contribuir com a pesquisa científica, evidenciando o que existe atualmente no mercado, ou seja, nas instituições financeiras para análise e concessão de crédito para empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

A hipótese **“A padronização das informações cadastrais/contábeis, através do formulário proposto e com o respectivo manual de preenchimento e interpretação, melhora a análise e concessão de crédito para as empresas desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial”**, levantada a partir da situação problema, foi confirmada neste trabalho através das respostas dos analistas e gerentes operacionais de crédito para pessoas jurídicas, obtidas após a submissão de questionário, comentadas no item 5.1.

O principal aspecto de apoio ao formulário proposto, uma vez que grande parte das informações solicitadas já contemplam nos formulários das instituições para análise e concessão de crédito para pessoas jurídicas, é o manual de preenchimento e interpretação dos itens do novo formulário.

Este manual de preenchimento e interpretação, vinculado ao formulário proposto, tem o objetivo de obter corretamente as informações solicitadas no formulário para que as instituições financeiras tenham, através dos analistas e gerentes operacionais de crédito, uma certeza de que a empresa proponente ou a empresa solicitante do crédito, pagará ou terá condições de liquidar o crédito aprovado.

Sendo assim, o objetivo da pesquisa foi alcançado tendo em vista que o problema levantado foi solucionado através da confirmação da hipótese a qual foi fundamentada com a pesquisa empírica realizada através dos questionários respondidos pelos analistas e gerentes operacionais de crédito.

Diante do exposto e da necessidade do aperfeiçoamento dos sistemas de análise de crédito para pessoas jurídicas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial, este trabalho deixa aberto para futuras pesquisas na melhora da obtenção e interpretação dos dados cadastrais e contábeis a partir do formulário proposto.

Sendo assim, com a necessidade de estar sempre melhorando a qualidade nas decisões de crédito, sugere-se uma pesquisa de como as informações no formulário proposto, bem como o manual de preenchimento e interpretação vem atendendo o processo de crédito para as empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete patrimonial.

BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Sistema financeiro**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 2004/2005.

BERNI, Mauro Tadeu. **Operação e concessão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1999.

BLATT, Adriano. **Como interpretar relatórios de avaliação de crédito**. São Paulo: Equifax – Solução para Gestão de Risco, 2005. Disponível em: <<http://www.equifax.com.br>>. Acesso em: 2005.

_____. **Elementos fundamentais na concessão de crédito**. São Paulo: Equifax – Solução para Gestão de Risco, 2005. Disponível em: <<http://www.equifax.com.br>>. Acesso em: 2005.

_____. **Ficha cadastral**. São Paulo: Equifax – Solução para Gestão de Risco, 2005. Disponível em: <<http://www.equifax.com.br>>. Acesso em: 2005.

BONNIN, Guilherme. **Sem contabilidade a isenção de imposto de renda pode ser menor**. 18 ago. 2004. Disponível em: <http://www.empresario.com.br/artigos/artigos_html/artigo_a_180804.html>. Acesso em: 2004.

BRUNIERA, Ivan Eduardo. **Na concessão de crédito detalhes fazem a diferença**. São Paulo: Equifax – Solução para Gestão de Risco, 2005. Disponível em: <<http://www.equifax.com.br>>. Acesso em: 2005.

CAMPOS, Antonio. **Comércio internacional e importação**. São Paulo: Aduaneiras, 1990.

DOMINGOS, Reinaldo. **Entendendo os demonstrativos financeiros**. 2004. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/appbb/portal/emp/mpe/planejafinentenddemost.jsp>>. Acesso em: 2004.

_____. **Escrituração contábil: ter ou não ter**. Disponível em: <http://www.consultores.com.br/artigos.asp?cod_artigo=307>. Acesso em: 2004.

_____. **A exigência da escrituração contábil**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/appbb/portal/emp/mpe/planejafinentenddemost.jsp>>. Acesso em: 2004.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**. 10. ed. Rio de Janeiro. Qualitymark, 1997.

HILL, Manoela Magalhães; HILL, Andrew. **Investigação por questionário**. 2. ed. Lisboa: Silabo, 2002.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade introdutória**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1986.

_____. **Contabilidade introdutória**: livro de exercícios. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1986.

_____; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LA ROVERE, Renata Lèbre. **Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. São Paulo, 1999.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LEONE, Mara Rosana de Oliveira. **Garantias bancárias**: uma abordagem prática. São Paulo: IBCB, 1995.

LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro Geraldo. **Cadastro, crédito e cobrança**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

LIMA, João Maurício Gonçalves. **Risco de crédito**: o papel da auditoria interna para orientar as concessões de crédito nas instituições financeiras. 2002. Dissertação (mestrado em Administração de Empresas) - UniFecap, São Paulo, 2002.

LOPES, João do Carmo; ROSSETTI, José Paschoal. **Economia monetária**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LUCCA, Élcio Anibal de. Como conceder crédito. Revista Exame, São Paulo, s/n. p.12-15, fev. 2003.

MAURO, José. A força das micro e pequenas empresas. Revista Sebrae, São Paulo, n. 4, p. 31, out. 2002.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanço**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MINERVINI, Nicola. **Exportar**: competitividade e internacionalização. São Paulo: Makron Books, 1997.

OLIVEIRA, Carlos Tavares de. **Exportação**: a solução global. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

RADA, Henrique Gonçalves. **Tecnologia da Informação no apoio à tomada de decisão sobre concessão e monitoramento de crédito**: estudo de caso de um banco brasileiro. 2002. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - UniFecap, São Paulo, 2002.

SANTOS, Dalvino de Oliveira, **Avaliação da qualidade em serviços de informação financeira segundo a percepção de seus usuários**: um estudo de caso. 2003. Dissertação (Mestrado em Administração de empresas) - UniFecap, São Paulo, 2003.

SANTOS, José Adálio dos. **Análise de crédito**. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Concessão e gerenciamento de empréstimos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SECURATO, José Roberto. **Crédito análise e avaliação do risco**: pessoas físicas e jurídicas. São Paulo: Saint Paul, 2002.

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

SILVA, Antonio Jorge Tavares da. **Contabilidade da pequena e micro empresa brasileira e as instituições de crédito**: uma contribuição ao estudo das informações contábeis e financeiras, aplicado a pequena e micro empresa com objetivo à obtenção de recursos junto às instituições financeiras. 2003. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica) – UniFecap, São Paulo, 2003.

SOARES, Cláudio César. **Fundamentos teóricos do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2004.

TASIC, Igor Alexander Bello. **Crédito às micro e pequenas empresas**: assimetria de informação e análise da realidade brasileira. São Paulo, 2004.

VASCONCELOS, Marco Antônio Sandoval de. **Economia**: micro e macro. São Paulo: Atlas, 2000.

XAVIER, Julierme Barbosa. **Escrituração contábil e sua dispensa pela legislação**. 18 out. 2002. Disponível em: <<http://www.contadorperito.com/index.php?tp=3&ag=2571>>. Acesso em: 2004.

APÊNDICE 1
FORMULÁRIO 1 DE ANÁLISE DE CRÉDITO E MANUAL DE PREENCHIMENTO

FORMULÁRIO BÁSICO P/ANÁLISE DE EMPRESAS DESOBRIGADAS DE APRESENTAR BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL

Data

PARTE A - Dados da Empresa/Negócio:

Nome/Razão Social CNPJ Cliente desde:

Atividade e Principais Produtos Data de Constituição Total Empregados

Familiares

Outros

Atividade Sazonal Sim () Não ()

Quadro Societário Atual:

Nome:	Cpf	Data Entrada	Partic. (%)

Quadro Societário Anterior:

Nome:	Cpf	Data Saída	Partic. (%)

Se os sócios acima participarem de outras empresas, informar:

Nome da empresa:	Cnpj	% Participação

PARTE B - Dados Econômico Financeiros:

Valor R\$ mil

ATIVO		PASSIVO	
Saldo Banco/Caixa/Aplic <input type="text"/>	<input type="text"/>	Fornecedores <input type="text"/>	<input type="text"/>
Créditos a Receber (A) <input type="text"/>	<input type="text"/>	Div. Curto Prazo (Boos.) <input type="text"/>	<input type="text"/>
Estoque - (VALOR CUSTO) <input type="text"/>	<input type="text"/>	Outras obrigações (relevantes) a pagar <input type="text"/>	<input type="text"/>
Outras C. Receber (Relevantes) <input type="text"/>	<input type="text"/>	Curto/longo prazo (C) <input type="text"/>	<input type="text"/>
Curto/longo prazo (B) <input type="text"/>	<input type="text"/>		
(A) Destacar o montante de vencidos _____			
(B) Detalhar _____			
(C) Detalhar _____			
Demonstração de Resultados (Média/Mês)			
1. Entradas de recursos (Média/Mês):		3. Saídas de Recursos (Média/Mês):	
Vendas/Serviços <input type="text"/>	<input type="text"/>	Custos Diretos (Mat.Prime) <input type="text"/>	<input type="text"/>
Outras Receitas (D) <input type="text"/>	<input type="text"/>	Gasto folha pgto. + enc. sociais <input type="text"/>	<input type="text"/>
2. Total Receita <input type="text"/>	<input type="text"/>	Aluguel <input type="text"/>	<input type="text"/>
		Leasing (Parcela/mês) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		Outros Pgtos. (C) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		4. Total Pagtos <input type="text"/>	<input type="text"/>
		5. Resultado Líquido (2 - 4) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		% Resultado Líquido (5/2) <input type="text"/>	<input type="text"/>
(C) Detalhar _____			
(D) Detalhar _____			
Prazos Médios	Calculado		
Prazo Médio de Recebimento de Vendas: <input type="text"/>	<input type="text"/>	% de inadimplência no rec. vendas ? _____ %	
Prazo Médio de Renovação de Estoque: <input type="text"/>	<input type="text"/>	Prazo médio de atraso no rec. vendas _____ dias	
Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores: <input type="text"/>	<input type="text"/>		
Ciclo Financeiro: <input type="text"/>	<input type="text"/>		

Exportação (média 12 meses) US\$
 Importação (média 12 meses) US\$
 Quanto representa a exportação no total das vendas ? _____ % Principais países (exportação) ? _____
 Quanto representa as importações no total das compras ? _____ % Principais países (importação) ? _____

Principais Clientes e CNPJ:	%	Principais Fornecedores:	%

Comentários sobre a posição econômico-financeira:

PARTE C - Patrimônio:

(Valor de Mercado) - R\$ Mil

Imóveis		Seguro informado (Empresa)	Imóvel onde está instalada a empresa:	
Empresa	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	Próprio
Sócios/Avalistas	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	Alugado
Veículos			<input type="checkbox"/>	Outros
Empresa	<input type="text"/>			
Sócios/Avalistas	<input type="text"/>			
Equipamentos				
Empresa	<input type="text"/>			

PARTE D - Faturamento:

Vendas mês a mês

Meses/Ano	Meses/Ano	Meses/Ano
Janeiro	Janeiro	Janeiro
Fevereiro	Fevereiro	Fevereiro
Março	Março	Março
Abril	Abril	Abril
Mai	Mai	Mai
Junho	Junho	Junho
Julho	Julho	Julho
Agosto	Agosto	Agosto
Setembro	Setembro	Setembro
Outubro	Outubro	Outubro
Novembro	Novembro	Novembro
Dezembro	Dezembro	Dezembro
Total	Total	Total
Média/mês	Média/mês	Média/mês

Total 0 Total 0 Total 0
 Média/mês 0 Média/mês 0 Média/mês 0

PARTE F- Considerações Finais:

--

**NOME/ASSINATURA DO GERENTE
OPERACIONAL DO BANCO**

--

**NOME/ASSINATURA DO REPRESENTANTE
LEGAL DA EMPRESA.**

--

Fonte: Elaborado pelo autor (Baseado nos dados para análise de crédito para pessoa jurídica, conforme José Adálio dos Santos)

MANUAL DE PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO

Este formulário deve ser utilizado para empresas que estão desobrigadas de apresentar balanço/balancete patrimonial.

Todas as informações devem ser atualizadas em no máximo a cada 90 dias.

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO

Itens do Formulário:

Data: Esta data deve ser a mesma em que foram obtidas as demais informações do formulário. Lembrando que esta informação tem validade de no máximo 90 dias (praxe do mercado);

PARTE A – Dados da Empresa e Negócio

Razão Social: Informar o nome completo da empresa igual ao do contrato social e nome fantasia, se houver;

CNPJ: informar o número completo;

Atividade: Descrever a principal ou principais atividades da empresa, de forma resumida e objetiva e quanto cada atividade representa do total de faturamento e os principais produtos.

Atividade Sazonal: Informar qual o período de sazonalidade, se houver;

Data de Constituição: Em que dia/mês/ano a empresa foi fundada;

Total empregados: informar o total de empregados, e quantos pertencem a família;

Quadro Societário Atual : Descrever para cada sócio: nome completo ou razão social, CPF ou CNPJ, % de participação e data de entrada na sociedade;

Quadro Societário Anterior : Descrever para cada sócio: nome completo ou razão social , CPF ou CNPJ, % de participação e data de saída da sociedade (alterações menor que 3 anos);

Se os sócios participam de outras empresas: Neste campo informar o Nome da Empresa, Cnpj e Percentual de participação;

PARTE B – Dados Econômico-Financeiros

Ativo :

Saldo C/C Banco, Caixa e Aplicações Financeiras.: Informar o saldo na referida data;

Créditos a Receber: Deve contemplar os saldos de cheques pré-datados e/ou duplicatas a receber de vendas já realizadas/faturadas e não recebidas. Incluir os valores vencidos destacando o valor no detalhe; ESTA CONTA **NÃO** DEVE ESTAR LÍQUIDA DOS TÍTULOS DESCONTADOS. Os títulos descontados devem ser discriminados no item Endividamento Bancário;

Estoque: Informar sempre o valor do estoque a preço de custo de aquisição do dia da entrevista, se possível informar também a quantidade física;

Outras contas a receber (valores relevantes – Curto e longo prazo): detalhar do que se trata (neste campo pode ser informado, por exemplo, depósitos judiciais, recursos a receber de sócios/coligadas e controladas, etc.

Passivo:

Fornecedores: informar o valor a pagar aos fornecedores referente à compra de matérias-primas. Se comprar no mercado externo, destacar o valor e de quais países. (NÃO DEVE INCLUIR FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS);

Dívidas Bancárias Vencíveis a Curto Prazo: Informar o total da dívida bancária vencível a curto prazo (até 12 meses). NESTE CAMPO **DEVE** CONTEMPLAR **INCLUSIVE** OS DESCONTOS DE DUPL/CHEQUES E ANTECIPAÇÕES DE CARTÕES DE CRÉDITO, VENDOR, COMPROR, FINANCIAMENTOS DE IMPORTAÇÃO/EXPORTAÇÃO, CDC, MUTUO/MUTUO PARCELADO, VENCÍVEIS ATÉ 12 MESES;

Outras Obrigações a Pagar (relevantes-Curto e longo prazo): neste campo pode ser informado, por exemplo, fornecedores de equipamentos; recursos de sócios/coligadas/controladas; endividamento bancário de longo prazo porém deve ser detalhado, além da natureza da conta, vencimento e pagamentos mensais;

Obs.: Da parte B calcula-se a Necessidade de Capital de Giro (NCG), identificando se a empresa está com necessidade ou não de capital de giro. Ver maiores detalhes no item texto "NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO";

Demonstração de Resultados:

Entradas de Recursos

Vendas/Serviços: Deve representar a média de vendas/serviços prestados decorrentes exclusivamente da atividade da empresa que foram realizadas nos últimos 12 meses (atentar para empresas com faturamento sazonal);

Outras receitas: Se houver, mensalmente alguma receita além daquela decorrente da atividade normal da empresa, informar o valor médio nos últimos 12 meses e a sua origem;

Total Receita: É a soma das Vendas/Serviços + Outras receitas (especificar);

Saídas de Recursos:

Custos Diretos: Informar qual o custo médio da matéria-prima utilizada na produção/comercialização das vendas/ serviços prestados, realizadas nos últimos 12 meses;

Gastos Folha Pagamento + Encargos Sociais: Informar o gasto total médio referente a despesas mensais com salários, inclusive os sem registro, e seus encargos sociais e pró-labore;

Aluguel: Se a empresa estiver instalada em imóvel alugado, informar o valor pago mensalmente;

Leasing: Deve contemplar os valores das despesas mensais referente a amortização de operações de Leasing;

Outros Pagamentos.: Deve contemplar demais gastos não inclusos nos itens acima, inclusive os gastos fiscais médios mensais. Detalhar por natureza de despesa;

Total Pagamentos.: E a soma de todos os itens de “Saídas de Recursos”;

Resultado Líquido: É o resultado entre Total de Receita menos o Total de Pagamentos (podendo ser positivo ou negativo);

% Resultado Líquido: Obtém-se dividindo o valor apurado no item “Resultado Líquido” pelo “Total Receita”.

Prazos Médios:

Calculado: É o prazo obtido através da informação contábil, através das fórmulas abaixo:

Prazo Médio de Recebimento de Vendas: Informar qual a média de recebimentos de suas vendas;

$$\text{PMRV} = \frac{\text{CONTAS A RECEBER}}{\text{VENDAS BRUTAS (-)} \\ \text{DEVOLUÇÕES}} \times 30 \text{ DIAS}$$

Prazo Médio de Renovação de Estoque: Informar quanto tempo a empresa demora para repor seus estoques;

$$\text{PMRE} = \frac{\text{ESTOQUE}}{\text{CMV}} \times 30 \text{ DIAS}$$

Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores: Informar o prazo médio que a empresa tem junto aos seus fornecedores para pagar suas compras de matéria-prima/produtos;

$$\text{PMPC} = \frac{\text{FORNECEDORES}}{\text{COMPRAS(PGTO.MÉDIO/MÊS)}} \times 30 \text{ DIAS}$$

Ciclo Financeiro: Neste campo será calculado se o cliente possui “Gap” nos seus recebimentos x pagamentos;

$$\text{CICLO FINANCEIRO} = \text{PMRV} + \text{PMRE} - \text{PMPC}$$

Obs.: Após o cálculo dos prazo médios, deve-se verificar se as informações estão coerentes com as informadas “verbalmente” pelo empresário.

% de Inadimplência no Recebimento das Vendas: Determina o nível de inadimplência nas vendas à prazo. Esta informação é importante para compararmos com a inadimplência de empresas do mesmo setor.

Prazo Médio de Atraso no Recebimento das Vendas: Média de atrasos para estes recebimentos;

Exportação: Informar o volume médio (dos últimos 12 meses) de exportação. Quanto as exportações representam (%) no total das de vendas/serviços. E para quais países a empresa exporta (principais). Esta informação é muito importante porque dependendo do país para o qual exportamos, podemos ter problemas de recebimentos;

Importação: Informar o volume médio (dos últimos 12 meses) de importação.

Quanto representa (%) no total das compras médias mensais . E de quais países importa (principais). Nesta situação, se dependemos de matéria-prima importada, ficamos sujeitos a variação cambial, que poderá impactar nos custos operacionais se houver desvalorização de nossa moeda;

Principais Clientes e Cnpj: Informar quais os principais clientes e quanto estes clientes representam no volume total das vendas. Dependendo do volume de concentração em determinado cliente, poderá trazer problemas de recebimentos ou até mesmo redução, repentina, no volume de vendas;

Principais Fornecedores: Informar quais os principais fornecedores e quanto estes clientes representam no total das compras de matérias-primas/produtos. Atentar para a concentração de fornecedor, que ocorrendo algum problema poderá impactar na produção ou ainda importação de matéria prima (risco cambial);

Comentários sobre a posição Econômico-Financeira:

Neste campo, comentar as possíveis alterações ocorridas nas contas, quando comparada as informações atuais com relação as informações colhidas anteriormente.

Comentar sobre o ciclo produtivo. Alguma característica específica da atividade que diferencie das demais empresas do mesmo setor.

PARTE C – Patrimônio (valores em R\$)

Imóveis: Identificar o valor dos imóveis próprios que a empresa e sócios possuem.

Veículos: informar o valor dos veículos de propriedade da empresa e sócios.

Equipamentos: Informar o valor das máquinas e equipamentos que a empresa possui;

Seguro: Informar se a empresa possui seguro, se sim informar o valor do seguro;

Imóvel onde está instalada a empresa: informar se é próprio, alugado, cedido, etc.;

PARTE D – Faturamento

Vendas mês a mês : informar vendas mensais dos dois últimos anos e do ano em curso (informar no mínimo dos últimos 12 meses se for cliente novo);

Composição das Vendas (a vista, cartão de crédito, cheque pré-datado, duplicatas, contratos e outros): destacar o % de cada item com relação ao total das vendas médias mensais;

Recebimento das Vendas a Prazo: Informar o % de recebimento das vendas a prazo por faixa de prazos;

Comentários Sobre as Vendas:

Comentar neste item eventuais alterações no volume de vendas. As estratégias da empresa para reverter estas alterações (em caso de queda) e perspectivas de manutenção (em caso de aumento). Se há sazonalidade e período sazonal.

PARTE E –Endividamento Bancário

Abertura do Endividamento Bancário: Informar a posição atualizada da dívida bancária (inclusive desconto de cheques pré-datados e duplicatas, antecipação de recebíveis de cartão de crédito, fianças, cartas de crédito e financiamento importação de matéria-prima e equipamentos, vendor, comprar, cdc, leasing e etc.), inclusive com Factoring e Cooperativa de Crédito. Efetuar também a abertura do endividamento, se houver, das pessoas físicas (sócios/avalistas);

Comentários Sobre o Endividamento Bancário: Comentar sobre os principais motivos das alterações (se houver) ocorridas no endividamento bancário apresentado pelo empresário na entrevista anterior com a atual. Justificar as divergências entre a posição da Central de Risco do BACEN e a informada pelo empresário. Descrever onde a empresa aplicou os recursos captados. Previsões de redução ou aumento e respectivas estratégias traçadas;

PARTE F – Considerações Finais

Espaço reservado para comentar:

- . particularidades do produto, englobando as características do processo produtivo;
- . características regionais;
- . concorrência – com relação ao produto e região;
- . Investimentos realizados nos 2 últimos anos (valores e tipo de investimento);
- . Previsão de Investimentos (valores, origem dos recursos, tipos de investimentos e datas previstas);
- . Fatores de Risco: eleger no mínimo 2 fatores de riscos e comentá-los.

ANEXO 1

**ALGUNS EXEMPLOS (A,B,C,D e E) DE FORMULÁRIOS QUE AS INSTITUIÇÕES
DE CRÉDITO (PRINCIPAIS BANCOS) UTILIZAM PARA OBTER DADOS DAS
EMPRESAS DESOBRIGADAS DA APRESENTAÇÃO DE
BALANÇO/BALANCETE PATRIMONIAL**

FORMULÁRIO A

ARQUIVO PERMANENTE

Data de Atualização

1) OBJETIVO DA PROPOSTA:

EMPRESA :					CNPJ :		
EXECUTIVO :							
AGÊNCIA :					DIRETORIA :		
	Bloco	Produtos	Límite	Risco	Proposta	Prazo	Garantias
	I						
	II						
	iii						
	III						
	TOTAL		0	0	0	0	

2) FUNDAMENTOS E CONCLUSÃO:

--

3) COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA / DIRETORIA:

Sócios	% Partic.	Cargo	Idade	Tempo de Empresa	CPE/CNPJ

4) HISTÓRICO DA EMPRESA:

Fundação	Área Total M2	Área Constr. M2	Imóvel Próprio	N.º Empregados	Folha Pagto RSM

5) RELACIONAMENTO COM:

Serviços		PAB existente		Receita gerada
Tipo	Volume	sim	não	valor \$ 1,00/mês

6) PATRIMÔNIO DOS SÓCIOS (principais bens e valores aproximados):

Tipo de Imóvel	Área Total M2	Área Construída	Valor de Mercado (RS M)	Ônus

7) CONTEXTO OPERACIONAL DA EMPRESA:

PRODUTOS:

Produtos	% Participação	Concorrente	% Mercado

A empresa tem processo de formação de preços e controle de custos ?	SIM ()	NÃO ()
---	---------	---------

CLIENTES:

Empresa	% Participação	Produto	Prazo Médio

FORNECEDORES:

Empresa	% Participação	Matéria-Prima	Prazo Médio

8) FATURAMENTO MÊS A MÊS:

PERÍODO	2000	2001	2002	2003
Jan				
Fev				
Mar				
Abr				
Mai				
Jun				
1o. Sem	0	0	0	0
Jul				
Ago				
Set				
Out				
Nov				
Dez				
2o. Sem	0	0	0	0
Total	0	0	0	0
média	0	0	0	0

9) POSIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO BANCÁRIO ATUAL (posição em):

Março/004

Banco	Limite (RS M)	Risco (RS M)	Operação	pmts	Vcto.	Garantia
T. curto	0	0				
Total	0	0				
Total	0,0	0,0				

FORMULÁRIO B

Nome:
 Nº CNPJ/CPF:
 Endereço:
 Atividade:
 Responsável:

Código Cliente:
 Agência Gestora:
 Data da Constituição:
 Segmento:

Grupo Econômico:
 Cliente Desde:

Valoração da Empresa:
 Valoração de Risco:
 FEVE(Grau Atual):
 FEVE(Grau Inicial):
 Carteira: NORMAL

Data Valoração Empresa: 29/09/2004
 Data Valoração de Risco:

Nº Valoração:

Risco na Data da Valoração:
 Data do balanço: 01/01/1900
 Data FEVE(Grau Atual): 28/02/2003
 Data FEVE(Grau Inicial): 20/12/2001

COMPRAS

Matéria Prima	Fornecedor	Forma de Pagamento	Prazos em Dias	(%) Compras
LAMINAÇÃO DE FERRO E AÇO		À prazo	60	12,00
MATERIAS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo	28	10,00
MATERIAIS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo	45	5,00
CHAPAS FERRO E AÇO		À prazo	38	10,00
MATERIAS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo	28	15,00

VENDAS

Produto/Serviço	Cliente	Cobrança Dp (%)	Ch (%)	Cartão (%)	Prazos Dias	(%) Vendas
PRODUTOS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo 100,00	-	-	45	8,00
MATERIAIS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo 100,00	-	-	45	8,00
MATERIAIS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo 100,00	-	-	48	5,00
DERIVADO DE FERRO E AÇO		À prazo 50,00	50,00	-	35	5,00
MATERIAIS DERIVADO DO FERRO E AÇO		À prazo 100,00	-	-	38	7,00
MATERIAIS DERIVADO FERRO E AÇO		À prazo 100,00	-	-	28	5,00

COMENTÁRIOS DE PRODUTO/DEMANDA/MERCADO:

Acima de 360	0	0	0	0	0	0
Dívidas vencidas em Dias						
Até 60	0	0	0	0	0	0
De 60 a 180	0	0	0	0	0	0
De 160 a 360	0	0	0	0	0	0
Acima de 360	0	0	0	0	0	0
Créditos baixados						
Exercício atual	0	0	0	0	0	0
Exercício anterior	0	0	0	0	0	0
Total Dívidas	0	165.695	165.695	0	162.850	162.850
Coobrigações	0	0	0	0	0	0
Total de Riscos	0	165.695	165.695	0	162.850	162.850
Nº Bancos	0	5	5	0	3	3

	08/2004		Total Dívidas
		Outros Bancos	
Dívidas a vencer em dias			
Até 180	0	122.185	122.185
De 180 A 360	0	32.708	32.708
Acima de 360	0	0	0
Dívidas vencidas em Dias			
Até 60	0	0	0
De 60 a 180	0	0	0
De 160 a 360	0	0	0
Acima de 360	0	0	0
Créditos baixados			
Exercício atual	0	0	0
Exercício anterior	0	0	0
Total Dívidas	0	154.893	154.893
Coobrigações	0	0	0
Total de Riscos	0	154.893	154.893
Nº Bancos	0	5	5

EXPERIÊNCIA COM A EMPRESA:

DETALHES DAS GARANTIAS:

COMENTÁRIOS DE ACESSO AO CRÉDITO:

EMPRESA POSSUI ENDIVIDAMENTO BANCÁRIO NO BACEN NO CURTO PRAZO DE R\$ 122 MIL REF AO MÊS 08/2004. POSSUI UM FATURAMENTO DE R\$ 174 MIL. A PREVISÃO DE FATURAMENTO PARA ESSE MÊS DE SET/2004 É DE R\$ 182 MIL. ESTÁ INSTALADO EM PRÉDIO PRÓPRIO.



BALANÇO GERENCIAL

Data: 01/08/2004

CONTA/GRUPO	R\$ / Mil	CONTA/GRUPO	R\$ / Mil
Contas a Receber		Fornecedores	120.000
Duplicatas	120.000	TOTAL	120.000
Cheques	36.000	Dívidas Bancárias	
Outros (DINHEIRO)	22.000	TOTAL	0
TOTAL	178.000	Impostos	
Estoques		Exercício Atual	
Materia Prima	250.000	Parcelados (*)	
Prods. Em Elaboração		(*) Desembolso Mensal	
Prods. Acabados	380.000	TOTAL	0
TOTAL	630.000		

Outros()		Folha de Pagamento	7.000
TOTAL	0	TOTAL	7.000
		Outros	
		Água	112
		Luz	432
		Telefone	380
		Alugueis	
		TOTAL	924
		Margem Líquida	18,00 %
		TOTAL	18,00 %

COMENTÁRIOS DE RENTABILIDADE/LUCROS:

EMPRESA ENQUADRADA NO REGIME SIMPLES , NÃO POSSUI BALANÇO PATRIMONIAL.

GERAÇÃO DE RECURSOS

COMENTÁRIOS DE GERAÇÃO DE RECURSOS:

EMPRESA OPTANTE PELO REGIME SIMPLES, NÃO POSSUI BALANÇO PATRIMONIAL. EMPRESA APRESENTA ENDIVIDAMENTO BANCÁRIO NO CURTO PRAZO DE R\$ 122 MIL REF A 08/2004 COM 5 BANCOS. POSSUI UM FATURAMENTO MÉDIO DE R\$ 196 MIL (SEIS MESES). A EMPRESA INFORMOU QUE ESSE MÊS (SET/2004) A PROJEÇÃO DE FATURAMENTO SERÁ DE R\$ 182 MIL.

SOLVÊNCIA DA EMPRESA

DESCRIÇÃO DOS IMÓVEIS

Tipo	Endereço	Situação	Tipo Atividade	Data Verificação	Metragem(m ²)	Valor(R\$)	Ônus(R\$)
GALPAO		PRÓPRIO	Fab	26/08/2002	0,00	125.000,00	NÃO

COMENTÁRIOS SOBRE OS IMÓVEIS:

COMENTÁRIOS DE SOLVÊNCIA:

EMPRESA ENQUADRADA NO REGIME SIMPLES, NÃO POSSUINDO BALANÇO PATRIMONIAL. ESTÁ INSTALADA EM PRÉDIO PRÓPRIO.

FORMULÁRIO C

ATUALIZAÇÃO DE DADOS FINANCEIROS

Data: _____

Nome da Empresa: _____ CNPJ: _____

Caixa e Disponível em bancos: _____

Fornecedores: _____

Estoques: _____

Maiores prazo de pagto: _____ Dias

Contas a Receber: _____

Menor prazo de pagto: _____ Dias

Maiores prazo de recebimento: _____ Dias

Folha sem encargos: _____

Menor prazo de recebimento: _____ Dias

Demais Impostos: _____

Demais despesas: _____

Faturamento dos últimos 12 meses: _____

Aluguel/energia/telefone/água: _____

Bancos Curto Prazo

Nome do Banco	Valor Limite	Garantia	Utilização

Bancos Longo Prazo

Nome Bco	Produto	Vlr do Contrato	Prazo/Pagas	Vir da Parcela

Média: _____

Quantidade de Funcionários: _____

Margem _____

Bruta _____ %

Líquida _____ %

Regime Tributário:

Contábil: _____

() Lucro Real () Simple

ou

() Lucro Presumido () Normal

Principais
Produtos/Serviços: _____

Assinatura do Gerente: _____

FORMULÁRIO D

Conhecendo o Balanço - Estudo do Cliente e Operação (Anexo da POC)

Nº Agência	Nome Agência	Gerente	Data
------------	--------------	---------	------

Dados da Empresa/Negócio

Nome/Razão Social	CNPJ
Atividade	Tempo de Constituição

Nº Total de Empregados

Familiares Nº

Outros Nº

Imóvel

Próprio

Alugado

Outros

Ativ. Sazonal Sim Não

Franquia Sim Não

Exportação (média 12 meses) Valor R\$

Importação (média 12 meses) Valor R\$

US\$

US\$

Dados Econômicos Consolidados - Informações Gerenciais

Receita Média no Mês

1. Negócio	4. Negócio	Pagamento Médio no Mês	5. Outros Pagamentos
Vendas/Serviços <input type="text"/>	Compras <input type="text"/>	<input type="text"/>	Aluguel Residencial <input type="text"/>
Outros <input type="text"/>	Gastos com Folha de Pagamento <input type="text"/>	<input type="text"/>	Pagamento SFH <input type="text"/>
2. ** Outras Receitas Líquidas <input type="text"/>	Aluguel <input type="text"/>	<input type="text"/>	Condomínio <input type="text"/>
Receitas Fixas <input type="text"/>	Leasing <input type="text"/>	<input type="text"/>	Gastos Gerais - Outros (luz, água, telefone, alimentação, IPTU, despesa escolar, vestuário, entretenimento, etc.) <input type="text"/>
Receitas Variáveis (Comprovadas) <input type="text"/>	Pgto. Empréstimo /Outros Débitos (não incluir operação solicitada) <input type="text"/>	<input type="text"/>	
3. Total Receita (1 + 2) <input type="text"/>	Outros Pagto. (Impostos, etc.) <input type="text"/>	<input type="text"/>	6. Total Pagamentos (4 + 5) <input type="text"/>
		7. Receita Líquida (3-6) <input type="text"/>	

* Procedência: Titular Cônjuge Outros

Patrimônio

Imóveis	Valor	Dívida com Imóveis	Pendente Pagto. (Valor)
Empresa	<input type="text"/>	Empresa	<input type="text"/>
Residencial	<input type="text"/>	Residencial	<input type="text"/>
Outros	<input type="text"/>	Outros	<input type="text"/>
8. Total de Imóveis	<input type="text"/>	15. Total de Dívidas com Imóveis	<input type="text"/>
9. Instalações/Maq./Equip	<input type="text"/>	16. Instalações/Maq./Equip	<input type="text"/>
10. Total Veículos	<input type="text"/>	17. Veículos	<input type="text"/>
Empresa	<input type="text"/>	Empresa	<input type="text"/>
Particular	<input type="text"/>	Particular	<input type="text"/>
11. Estoque	<input type="text"/>	18. Fornecedores	<input type="text"/>
12. Créditos a Receber	<input type="text"/>	19. Out. Dívidas Curto Prazo (não incluir operação solicitada)	<input type="text"/>
13. Saldo Banco/Caixa	<input type="text"/>	20. TOTAL	<input type="text"/>
14. TOTAL	<input type="text"/>	21. Total Patrimônio Líquido (14-20)	<input type="text"/>
		22. Valor Líquido de Imóveis (8-15)	<input type="text"/>
		23. Patrimônio Líquido menos imóveis (21-22)	<input type="text"/>

Comentários:

Prazo Médio de Recebimento das Vendas: _____

Prazo Médio de Renovação de Estoque: _____

Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores: _____

Faturamento Anual do Imposto de Renda _____

Sistema Tributário que a Empresa está Submetida

Lucro Real Isento

Lucro Presumido/Arbitrado Imune

Simples

Avaliação

VARIÁVEL	Módulo de Risco (1 = Menor, 3 = Maior)			Marcar um X no campo correspondente		
	1	2	3	1	2	3
1 Tempo de Constituição	Mais de 36 meses	De 25 a 36 meses	Até 24 meses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Imóvel	Próprio	Próprio (pendente pagamento)	Alugado e outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Capacidade de pagamento Geração de recursos Receita Líquida (7) X 3(meses)* ----- Crédito solicitado	-	Cheque maior que 0,7 Desc. Recebíveis maior que 0,5 CDC/Leasing maior que 1,2	Cheque menor que 0,7 Desc. Recebíveis menor que 0,5 CDC/Leasing menor que 1,2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 Liquidez** (12 + 13) ----- (18 + 19)	Maior que 1,3	De 1 a 1,3	Menor que 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Garantia 22 / Crédito solicitado	Maior que 3,5	De 2 a 3,5	Menor que 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Faturamento 1-Vendas e Serviços/Mês ----- Faturamento Mensal do I.R.	-	Até 1,4	Maior que 1,4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 Indicadores de Restrições	Não Possui	Já Possui	Sim Possui	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Qualificação do risco	Sem risco	Vigiar / acompanhar	Extinguir, reduzir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Receita Líquida limitada a 4% do valor apresentado no item 3.

** Quando se tratar de Supermercados, Farmácias e Postos de Gasolina, acrescentar o estoque para cálculo da liquidez;

(11 + 12 + 13)

(18 + 19)

A agência não tem alçada para operar com a empresa que apresentar classificação 3 em qualquer das variáveis relacionadas a seguir:

1 - Tempo de Constituição

3 - Capacidade de Pagamento

4 - Liquidez

6 - Faturamento

7 - Indicadores de Restrições (exceto quando se tratar de proposta negada anteriormente, desde que não apresente outro indicador de Restrição).

8 - Qualificação do Risco

Observação: os dados pessoais (sombreados) devem ser obrigatoriamente preenchidos para empresas com faturamento até R\$ 900 mil / ano.

Anexar Declaração do Imposto de Renda

COMENTÁRIOS DO APROVADOR: (CEAC)

FINALIDADE DAS LINHAS PROPOSTAS:

ANÁLISE DAS FONTES DE REPAGAMENTO:

DESCRIÇÃO DAS GARANTIAS PROPOSTAS E % DE COBERTURA:

RELACIONAMENTO COM O Banco:

CONTROLE ACIONÁRIO E ADMINISTRADORES:	PART. (%)	CARGO	TEMPO DE EMPRESA

NOME DOS SÓCIOS/ AVALISTAS:	PATRIMÔNIO (IMÓVEIS)	VEÍCULOS	APLICAÇÕES FINANCEIRAS	% CHECADO IR () CART. ()

CLIENTES:	PRODUTOS:	% VENDAS:	PRAZO MÉDIO (DIAS)

FORNECEDORES:	PRODUTOS:	% DO CUSTO:	PRAZO MÉDIO (DIAS)

BANCOS:	LIMITE/PRAZO/GARANTIA:	FONTE/ CARGO:	DATA:

--	--	--	--

VENDAS MENSAIS REAIS: Milhares de Unidades monetárias

Janeiro:	Abril:	Julho:	Outubro:
Fevereiro:	Maior:	Agosto:	Novembro:
Março:	Junho:	Setembro:	Dezembro:

HIGHLIGHTS FINANCEIROS: \$ Mil	<i>Data:</i>	<i>Data:</i>
ATIVO Caixa, Bancos e Aplic. Financeiras Dupls. Receber (Bruta Dms Descontadas) Estoques (A preço de Custo) Outros (Discriminar Valores Expressivos)		
PASSIVO CURTO PRAZO Bancos-Incluindo: <i>Vendor, ACC, ACE, Carta de Crédito, Desc.Dupls., Desc. Cheque, etc</i> Fornecedores (Nacional e Exterior) Impostos e Taxas Outros (Discriminar Valores Expressivos)		
PASSIVO LONGO PRAZO Bancos (Incluindo Leasing) Impostos Parcelados Outros (Discriminar Valores Expressivos)		

ABERTURA DOS BANCOS:

<i>CURTO PRAZO</i>	<i>VALORES (US\$ M)</i>	<i>LONGO PRAZO</i>	<i>VALORES (US\$ M)</i>	<i>PMTs</i>
TOTAL CURTO PRAZO		TOTAL LONGO PRAZO		

COMENTÁRIOS GERAIS:

1- Introdução.

2- Análise Financeira

RECOMENDAÇÃO DA GERÊNCIA :
JUSTIFICATIVA DA EXCEÇÃO:

APÊNDICE 2
MODELO DO QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA

--

Parte B – Dados econômico-financeiros:

Parte C – Patrimônio:

Parte D – Faturamento:

Parte E – Endividamento bancário:

4 – Com a atual disposição das informações, no novo formulário, você acha que melhorou a visualização seqüencial da análise?

() Sim

() Não

5 – Você trocaria a forma atual de obtenção de dados da instituição onde trabalha pelo novo formulário?

() Sim

() Não

Comente: _____

6 – Você já teve contato com algum formulário para obter e efetuar análise de dados financeiros e cadastrais com manual de preenchimento e interpretação?

() Sim

() Não

7 – Os dados financeiros de uma empresa representa quanto de um todo da análise de crédito?

() 10% () 20% () 40%
() 60% () 80% () 100%

8 – E os dados cadastrais (histórico, atividade, controladores, restrições, etc..) representa quanto de uma análise de crédito?

() 10% () 20% () 40%
() 60% () 80% () 100%

Obs.: As questões 8 e 9 são complementares.

9 – O manual ajuda no preenchimento e interpretação dos dados para uma melhor análise?

() Sim () Não

Comente: _____

10 – Você acha que para a área comercial (gerente PJ) o formulário proposto e o manual de preenchimento facilita a obtenção e interpretação dos dados para uma melhor análise?

() Sim () Não

Comente: _____

11 – É importante obter no final do formulário a assinatura dos responsáveis (empresário ou contador e gerente comercial PJ) pela informação?

() Sim () Não

Comente: _____

12 – Na média, das micro e pequenas empresas, quantas empresas que estão desobrigadas da apresentação de balanço/balancete são analisadas com tal instrumento de análise?

() 10%

() 20%

() 40%

() 60%

() 80%

() 100%